

Sector informal, pobreza y política social : los programas de apoyo a la microempresa en el área metropolitana de San José	Título
Donato Monge, Elisa - Autor/a;	Autor(es)
San José	Lugar
Editorial UCR	Editorial/Editor
2003	Fecha
Serie Instituto de Investigaciones Sociales	Colección
Microempresas; Representaciones sociales; Condiciones de vida; Ajuste estructural; Política social; Sector informal; Pobreza; Condiciones de trabajo; San José; Costa Rica;	Temas
Libro	Tipo de documento
http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/Costa_Rica/iis-ucr/20120725121805/sectorInformaI.pdf	URL
Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.0 Genérica http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO

<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)

Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)

Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)

www.clacso.edu.ar



SECTOR INFORMAL, POBREZA Y POLÍTICA SOCIAL

Los programas de apoyo
a la microempresa en el
Área Metropolitana de San José

Elisa Donato Monge



Editorial de la Universidad de Costa Rica
Serie Instituto de Investigaciones Sociales

338.642

D677s Donato Monge, Elisa.

Sector informal, pobreza y política social : los programas de apoyo a la microempresa en el Área Metropolitana de San José durante la década de los años noventa / Elisa Donato Monge, - 1. ed.- Datos de computador. - San José, C. R. : Editorial de la Universidad de Costa Rica, 2003.

1 disco de computador ; 4³/₄ plg.

Requisitos del sistema: Computador de discos compactos

Título tomado de la pantalla de presentación

Sumario: Estudio realizado en el Área Metropolitana en San José, Costa Rica, sobre la microempresa y el surgimiento y desarrollo de programas de apoyo

ISBN 9977-67-740-9 (Serie instituto de investigaciones sociales)

1. MICROEMPRESAS-DISCOS COMPACTOS. 2. COSTA RICA-POLÍTICA SOCIAL. 3. COSTA RICA-CONDICIONES ECONÓMICAS. 4. POBREZA. I. TÍTULO

CIP/1131

CC/SIBDLUCR

Edición aprobada por la Comisión Editorial de la Universidad de Costa Rica

Primera edición: 2003

Diseño de portada: *Daniel Villalobos*

© Editorial de la Universidad de Costa Rica, Ciudad Universitaria "Rodrigo Facio".
Apdo. 75-2060. Fax: 207-5257, e-mail: editucr@cariari.ucr.ac.cr San José, Costa Rica.

Prohibida la reproducción total o parcial. Todos los derechos reservados. Hecho el depósito de ley.

AGRADECIMIENTOS

El presente libro es el resultado de una investigación que se llevó a cabo en el Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica, con el apoyo de la Escuela de Antropología y Sociología y la Vicerrectoría de Investigación y que constituyó la tesis de maestría de la autora. Por la generosidad de esta colaboración, mis más sinceros agradecimientos.

Asímismo deseo agradecer a las funcionarias y los funcionarios del Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), del Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE) y de las organizaciones no gubernamentales vinculadas a este programa, que en forma desinteresada pusieron a nuestra disposición todos los datos a su alcance para la ejecución de este trabajo.

Muchas gracias a los microempresarios y las microempresarias con quienes conversé, por el tiempo de su trabajo dedicado a las entrevistas y la disposición que mostraron en compartir sus experiencias.

Finalmente quiero expresar mi agradecimiento a todas aquellas personas que de una u otra forma colaboraron con el desarrollo de este trabajo, en forma muy especial a Liliana González y a Olga Lizano por su valioso apoyo durante el proceso de recolecta de la información y a Mauricio Guardia Donato, Adrián Guardia Donato y Adriana González Biscaíno por su ayuda incondicional.

La Autora

A mi Madre y a mis dos Abuelas, mujeres que con su amor, su fortaleza y su cotidiana sabiduría llenaron mi vida de inquietudes, ilusiones y ternura.

A mi padre por su tolerancia, cariño, comprensión.

A José y a nuestros hijos: Diana, Alberto, Mauricio y Adrián por su gran apoyo y su cálida compañía.

CONTENIDO

Presentación	xvii
---------------------------	------

CAPÍTULO I

Pobreza, ajuste estructural y programas de contención de la pobreza

Pobreza y ajuste estructural	3
Sector informal y pobreza	4

CAPÍTULO II

La política social y los programas de apoyo a la microempresa

La evolución de la política social en Costa Rica	10
La contención de la pobreza y el apoyo a la microempresa	12
Los programas de apoyo a la microempresa	13
Los programas de apoyo a la microempresa en Centroamérica	19
El IMAS y los programas de apoyo a la microempresa	19
La evolución de los programas de apoyo a la microempresa	19
El Programa de Apoyo a la Producción (1992-1998)	21
El Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE)	25
Administración Calderón Fournier	25
Administración Figueres Olsen	30
Administración Rodríguez (1998-mayo 2000)	31

CAPÍTULO III

Caracterización de los usuarios y las usuarias de los programas

Características personales y familiares	38
Dimensión productiva y laboral	51
Dinamicidad de los establecimientos	52
Tipo de actividad	59
Condiciones crediticias	62

CAPÍTULO IV

Los efectos de los programas de apoyo a la microempresa sobre las condiciones de producción de los establecimientos y las condiciones de trabajo de la población atendida

Características personales de los entrevistados y las entrevistadas	68
La historia laboral	71
La mujeres: motivaciones familiares	72
Los hombres: motivaciones personales	75
El efecto de los programas sobre las condiciones de producción de los establecimientos	76
Microempresas dinámicas o intermedias.	78
Condiciones de producción previas al préstamo	78
Los efectos en las condiciones de producción	82
Los efectos	83
Condiciones de producción actuales	86
Asalariados y “cuentapropistas” con establecimientos de subsistencia	88
Condiciones de producción previas al otorgamiento del crédito	88
Los efectos del préstamo en las condiciones de producción	88
Condiciones de producción actuales	94
Los trabajadores y las trabajadoras por cuenta propia	95
Las condiciones de producción previas al otorgamiento del crédito	95
Los efectos del préstamo en las condiciones de producción	97
Las condiciones de producción actuales	102
Trabajadores asalariados que solicitan el préstamo para dedicarse a trabajar por cuenta propia	104
Condiciones de producción anteriores al crédito	104
Condiciones de producción posteriores al crédito	104
Condiciones de producción actuales	105
Conclusiones	106
Los efectos de los programas de apoyo a la microempresa sobre condiciones de trabajo de la población atendida	110
Microempresarias y microempresarios	111
Condiciones de trabajo previas al préstamo	111
Condiciones de trabajo posteriores al préstamo	112
Condiciones de trabajo actuales	113
Asalariadas, asalariadas y trabajadoras, trabajadores por cuenta propia	114
Condiciones de trabajo previas al préstamo	114
Condiciones de trabajo posteriores al préstamo	115
Condiciones de trabajo actuales	117
Trabajadores y trabajadoras por cuenta propia	118
Condiciones de trabajo previas y efectos de préstamo sobre estas	118

Situación actual de las condiciones de trabajo	123
Trabajadoras y trabajadores asalariados	125
Conclusiones	127

CAPÍTULO V

Los efectos de los programas sobre las condiciones de vida de las usuarias y los usuarios

El análisis de la pobreza	134
Situación de la población entrevistada antes de recibir el préstamo	136
El ingreso	136
La cobertura de las necesidades básicas antes de recibir el préstamo	137
Nivel de ingreso y satisfacción de las necesidades básicas	141
Relación entre las características de los establecimientos y las condiciones de vida de las personas beneficiarias	143
Otros aspectos de las condiciones de vida	144
Acceso a los servicios de salud	144
Recreación	145
Los efectos del préstamo en las condiciones de vida de las usuarias y los usuarios y sus familias	146
Los efectos en el nivel de ingreso	147
Los efectos en las necesidades básicas	149
La educación de los hijos e hijas	150
La salud	151
El tiempo libre	151
Ingreso y necesidades básicas no alimentarias	152
Condiciones de vida recientes de las usuarias y los usuarios	152
Pobreza y actividad laboral	153
Conclusiones	154

CAPÍTULO VI

Las representaciones sociales de las usuarias y los usuarios y los efectos de los programas en la legitimación social

Los programas de apoyo a la microempresa y las representaciones sociales de sus usuarias y usuarios	158
La pobreza como representación social	158
Pobreza como representación social	158
Pobreza como carencia de recursos	158
Pobreza como problema individual	159
“Una familia pobre es la que es pobre de espíritu”	160

Pertener a la clase media: ilusión o realidad	160
Pobreza familiar y autorrespeto	162
Nivel de satisfacción y aspiraciones futuras en el campo laboral	163
“Estoy conforme pero creo que podría lograr más”	164
“Satisfechas y satisfechos pero les gustaría convertirse en microempresarias o microempresarios”	164
“Insatisfechas”	165
“El deseo de progresar”	166
“La tranquilidad, valor importante”	166
“Mujeres, tranquilidad y articulación del trabajo productivo y doméstico”	168
Valoración general sobre el trabajo por cuenta propia y el trabajo microempresarial	168
Las ventajas de trabajar por cuenta propia	168
No depender de un patrón	169
No tener intermediarios	169
Combinar el trabajo y las tareas del hogar	170
No pagar cargas sociales	170
Desventajas del trabajo por cuenta propia	170
La inestabilidad	170
Las entradas no son fijas	170
Sin ayuda el trabajo es más duro	171
Ventajas de tener una microempresa	171
Se puede delegar trabajo	171
Desventajas de tener una microempresa	172
Los problemas con los empleados	172
Falta de recursos	173
Sueños y aspiraciones	174
Lo laboral	174
Seguir estudiando	175
La familia	175
Temor a soñar	175
Los efectos de los programas sobre la legitimación social	176
Problemas centrales de las trabajadoras y los trabajadores por cuenta propia y las microempresarias y los microempresarios	177
Falta de recursos	177
Expectativas sobre la ayuda estatal	178
Debe ayudarlos porque generan mucho	180
Valoración de la ayuda estatal otorgada	180
Ponen demasiados requisitos	180
Hay que tener algo montado	181
Ayudan a los que ya están encaminados; a los pobres, pobres, no . .	181
Los intereses son muy altos	181

Valoración de la ayuda estatal recibida personalmente	182
Yo no he recibido nada	182
Fue muy poco	183
Mi negocio sufrió con las políticas de ajuste	183
El préstamo me sirvió	184
Valoración de las usuarias y los usuarios sobre la situación actual de sus empresas y sus logros laborales	184
Valoración de los que continúan trabajando en la misma actividad .	184
Los que cambiaron de actividad	185
Antes tenía la ilusión de trabajar en lo propio	185
Con el trabajo de maquila no tengo seguro, ni garantías sociales . . .	185
Estoy más tranquilo ahora	186
Conclusiones	186
Conclusiones	189
El efecto de los programas	195
El efecto en las condiciones de producción	196
Efecto en las condiciones de trabajo	200
Efecto en las condiciones de vida	202
Efectos en la legitimidad del sistema político	203
Anexo metodológico	207
Bibliografía	227
Acerca de la autora	237

PRESENTACIÓN

En Costa Rica, a partir de la década de los años noventa, la orientación de la política social se torna cada vez más excluyente y focalizada y tiende a desplazar los enfoques universalistas y las respuestas de carácter integral que habían prevalecido durante las décadas anteriores. Esta reorientación de las políticas sociales hacia el tratamiento de la pobreza, con énfasis en la pobreza coyuntural generada por el ajuste, se expresa de dos formas: mediante las medidas de compensación social y a través de los programas relacionados con el sector social productivo.

El libro que presentamos incursiona en el estudio de la segunda alternativa: las políticas productivistas. Analiza las políticas de apoyo a la microempresa, impulsadas en Costa Rica en el período (1990-2000)¹, en relación con su incidencia en la integración social del sector informal urbano². Como concreción de estas políticas, se analizan dos programas: el Programa de Apoyo a la Producción del IMAS³ y el Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE), adscrito al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

El estudio se circunscribe al Área Metropolitana de San José, zona que constituye el ejemplo más claro de economía urbana del país y donde se presenta la mayoría de la población del sector informal a la cual se dirige nuestro estudio. La investigación se llevó a cabo en el período 1990 - 2000, en el cual se estimula con mayor tenacidad en Costa Rica y en los demás países de la región, programas de apoyo a la microempresa, dirigidos a la contención de la pobreza.

1. La investigación sobre los programas y las entrevistas a los usuarios y las usuarias de estos cubrió inicialmente el período 1990-1996. Posteriormente se actualizó la información sobre los programas hasta mayo del 2000. No obstante, por razones de tiempo, para este período no fue posible entrevistar a los usuarios y las usuarias. Es importante señalar que este trabajo se plantea con el objetivo de medir el efecto de los programas sobre las condiciones de producción, las condiciones de trabajo y las condiciones de vida de los usuarios y las usuarias, no únicamente en el momento en que se asigna el crédito, sino también en el mediano plazo, razón por la cual necesariamente se requiere que haya transcurrido cierto tiempo después de la asignación del préstamo para efectuar la evaluación.

2. Consideramos necesario aclarar desde el inicio que si bien esta investigación ha estado orientada al análisis del efecto de los programas mencionados sobre la integración social de sus beneficiarios y beneficiarias, no se trata de un trabajo de evaluación de impacto.

3. Programa que posteriormente se convertiría en el Programa de Ideas Productivas.

Si bien en los programas de apoyo a la microempresa se plantea explícitamente el interés por enfrentar la pobreza generada por el ajuste y por mejorar las condiciones productivas de los microempresarios y microempresarias, la ausencia de estudios al respecto nos llevó a desarrollar una investigación que permitiera analizar los efectos concretos de estos programas y determinar en qué medida constituyen una alternativa para el enfrentamiento de la pobreza de los sectores involucrados.

Nos preguntamos entonces, ¿hasta dónde han logrado estos programas restituirle a este sector de la población elementos básicos de sus derechos ciudadanos, otorgándoles medios duraderos que les permitan evitar la dependencia social y económica que los mantiene sumidos en la pobreza? ¿En qué medida están estas políticas garantizando la integración⁴ de una población que pertenece a un sector social donde la mayoría de sus integrantes se caracterizan precisamente por la exclusión social⁵? Exclusión en la esfera económica por la forma subordinada y dependiente en que se vinculan al mercado, exclusión en la esfera social por la presencia de condiciones de trabajo y niveles de vida en muchas ocasiones inferiores a los que prevalecen en el sector formal, exclusión en términos políticos por su bajo desarrollo organizativo.

El trabajo que a continuación se presenta brinda elementos que permiten avanzar una respuesta a estas interrogantes, en la medida en que aborda los efectos de estos programas desde una perspectiva integral. Al analizar las repercusiones sobre la integración social del sector atendido, no solo hemos tomado en cuenta sus efectos sobre la pobreza, captada a través del nivel de ingreso, sino que hemos incluido su incidencia en las condiciones productivas de los establecimientos, en las condiciones de trabajo de las personas que laboran en estos, en sus condiciones de vida personales y familiares y en la esfera ideológico-cultural.

El presente libro está estructurado en seis capítulos. En el primero se realiza una revisión del contexto económico, social y político en que se desarrollan las políticas de apoyo a la microempresa en el país. En el segundo se estudia la evolución de la política social en Costa Rica durante las últimas décadas y se analiza el surgimiento y desarrollo de

4. Integración social: situación en la cual se satisfacen las aspiraciones de la mayoría de la población en relación a los bienes, servicios, derechos y recursos de la sociedad y que se caracteriza por la presencia de fuertes vínculos de cohesión social.

5. Exclusión social: situación en la cual el individuo no puede acceder (tiene un acceso limitado) a los recursos que le permiten satisfacer sus necesidades esenciales (alimentación, vivienda, salud, etc.) y participar del desarrollo de la sociedad en la cual vive.

los programas de apoyo a la microempresa con énfasis en el Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE) y el Programa de Apoyo a la Producción del IMAS. En el tercer capítulo se formula una caracterización de las usuarias y los usuarios de los programas mencionados. En los dos siguientes se lleva a cabo un análisis de los efectos de los programas sobre diversos aspectos vinculados a la integración social de este sector social: las condiciones de producción de los establecimientos, y las condiciones de trabajo y de vida de los usuarios y las usuarias y en el capítulo sexto, la investigación se centra en las representaciones sociales de estos trabajadores y trabajadoras y en los efectos de los programas sobre la legitimación social. El libro termina con un séptimo capítulo sobre conclusiones.

CAPÍTULO II

POBREZA, AJUSTE ESTRUCTURAL Y PROGRAMAS DE CONTENCIÓN
DE LA POBREZA

Pobreza y ajuste estructural

En Costa Rica, el inicio de la década de los años ochenta coincidió con una grave crisis económica. Frente a esta y como respuesta a las presiones de los grupos empresariales y de los organismos financieros internacionales, se formuló una política de corte neoliberal, con una orientación diferente a la que había prevalecido en el período anterior. La nueva política colocó el énfasis en el crecimiento económico como fundamento de la estabilidad política de la sociedad, considerando por ello necesario brindar todos los incentivos posibles al desarrollo de las actividades productivas privadas.

En este contexto, fomentar la producción privada significó una política salarial restrictiva y aumentos en los precios de las mercancías. Asimismo se adoptaron diversas restricciones en el gasto público con el fin de reducir el déficit fiscal.

Estas medidas tuvieron efectos negativos en las condiciones vitales de un sector importante de la población. En el sector privado, los salarios mínimos se recuperaron en el período 1983-1986 (en relación con el deterioro experimentado entre 1979 y 1982). Sin embargo, a partir de 1987 se observa nuevamente un paulatino deterioro en el índice de salarios mínimos (Banco Central en MIDEPLAN, 1991).

La pobreza experimentó un fuerte incremento en el período 1987-1991. El total de hogares pobres pasó de un 18,6% en 1987, a un 21,7% en 1988 y un 21,9% en 1989.

En 1990 descendió ligeramente a un 20,5% para experimentar en 1991 el porcentaje más elevado del período: 24,4%. A partir de 1992 el nivel de la pobreza tendió a descender, disminuyendo a un 22,2% en 1992 y a un 17,4% y un 15,8% en 1993 y 1994 respectivamente. (MIDEPLAN, 1992:101, FNUAP-MIDEPLAN, 1993, DGEC.1994. Citado por Sojo, 1995:29).

Ante el incremento de la pobreza, que fue reconocido por los gobernantes, como un resultado parcial de la aplicación de los programas de ajuste estructural, los gobiernos de turno pusieron en marcha programas dirigidos a su contención. Entre los sectores prioritariamente atendidos por estos programas se encuentran los trabajadores del sector informal, grupo que se destaca precisamente por la presencia de elevados niveles de pobreza.

Sector informal y pobreza

Al iniciarse la década de los años noventa¹, el sector informal urbano aglutina en el Área Metropolitana de San José (AMSJ) cerca de 59 mil personas, o sea un 22% del empleo metropolitano y un 6% del empleo total del país². (Trejos,1991:262). Este es un sector heterogéneo constituido por trabajadores pertenecientes a diversas categorías ocupacionales: Los trabajadores por cuenta propia representan el 67,8% de los informales; los microempresarios (patronos) constituyen el 8% del empleo informal y los asalariados y trabajadores familiares no remunerados representan el 21,1% y el 3,2% de los informales respectivamente. (*Ibíd*: 262, 263).

En 1989 existían en el AMSJ alrededor de cuarenta y cuatro mil establecimientos informales de los cuales alrededor de cinco mil empleaban trabajadores asalariados. El resto correspondía a establecimientos unipersonales que a lo sumo empleaban trabajadores familiares no remunerados. (Trejos, 1991:263).

1. Período en que se ponen en práctica los programas que estamos estudiando.

2. Trejos define como trabajadores del sector informal a todos aquellos que sin poseer ningún grado de instrucción universitaria laboran para empresas privadas no agrícolas que cuentan con un máximo de cuatro trabajadores. El autor incluye como parte del sector informal a microempresarios, trabajadores por cuenta propia, asalariados y trabajadores familiares no remunerados.

La precariedad del sector informal se manifiesta no solamente en ingresos inferiores y niveles de pobreza superiores a los del sector formal, sino en las condiciones de educación, seguridad social y subcontratación de la fuerza de trabajo. No obstante, esta precariedad se expresa en forma variable según los diferentes subgrupos que conforman el sector.

En el caso de las **remuneraciones** (ingresos salariales y no salariales), en tanto en las actividades formales un 11,6% de las personas recibe una remuneración inferior a un salario mínimo, en el sector informal este porcentaje asciende al 41,1%. En este último, el ingreso medio de los microempresarios es casi el doble del de los trabajadores por cuenta propia y un 53,4% mayor que el de los asalariados. El 44,7% de los trabajadores por cuenta propia recibe remuneraciones inferiores a un salario mínimo.

La **pobreza** aparece también como un fenómeno que golpea con mayor fuerza el sector informal. El 43,2% de los ocupados que pertenecen a hogares pobres y el 48,5% de los que pertenecen a hogares con extrema pobreza se ubica en este sector.

La pobreza, de la misma forma que otras variables, se manifiesta de distinta manera en los diversos subgrupos. Es el caso de los cuentapropistas, y en forma congruente con la mayor precariedad del empleo, donde la pobreza tiene mayor incidencia (*Idem*: 279). Los trabajadores por cuenta propia del sector informal, representan el 46,1% del total de ocupados en condiciones de pobreza extrema (*Idem*: 278)

Sin embargo, en el sector informal se ubica un 20,8% de los ocupados no pobres del AMSJ, situación que no permite plantear una total equivalencia entre pobreza e informalidad (*Idem*: 278)

El nivel educativo de los ocupados del sector informal manifiesta niveles inferiores a los del sector formal. El porcentaje de personas sin estudios es de un 2,8% frente a un 1,6% en las actividades formales y el monto de personas que no han cursado más allá de la primaria es de un 51%, en tanto en el sector formal es de un 27,3%. (*Ibíd*: 268).

El sector informal alberga a la mitad de los trabajadores afectados por **empleo ocasional** en el AMSJ. El 59% de los informales con empleo ocasional corresponde a los trabajadores por cuenta propia y el 36%, a los asalariados de las microempresas.

La **tasa global de subutilización** de la mano de obra no muestra grandes diferencias entre las actividades formales y el sector informal (11,5% para el primero y 12,1% para el segundo). No obstante, mientras en el sector formal el mayor peso de la subutilización de la mano de obra

está dado por los cesantes (18%) y los desalentados (63%), en el sector informal es el subempleo el que adquiere predominancia (58%).

En cuanto al acceso a la seguridad, el 92% de los trabajadores del sector formal tiene acceso al **seguro de enfermedad y maternidad** de la CCSS, únicamente un 56,4% de los trabajadores del sector informal está asegurado. En el caso de los trabajadores por cuenta propia, el porcentaje de asegurados se reduce a un 52%. El 65% de los microempresarios está cubierto y el 63% de los asalariados de microempresas. (Trejos:274).

La información expuesta expresa con claridad la presencia de niveles superiores de precariedad laboral y de pobreza en el sector informal; situación coincidente con el interés expresado en los programas de contención de la pobreza por atender prioritariamente a este sector.

CAPÍTULO III

LA POLÍTICA SOCIAL Y LOS PROGRAMAS DE APOYO A LA
MICROEMPRESA

Nuestro análisis del desarrollo de la política social y de las políticas de apoyo a la microempresa en particular, parte de una concepción de la política social como un mecanismo de legitimación. Concebimos el Estado como una relación social en la cual los grupos de poder se enfrentan y concilian sus intereses con las clases dominadas. En ese sentido, el estado capitalista posee una naturaleza contradictoria expresada en torno a dos funciones centrales, la acumulación y la legitimación. Estas surgen ante la imposibilidad del capitalismo liberal de compensar las carencias que genera la incapacidad del mercado para regular la economía.

En la medida en que el mercado no pueda lograr la integración y la cohesión social (ya que los capitalistas no llenan las necesidades fundamentales reproductivas de los trabajadores), el Estado se ve obligado a desarrollar actividades tendientes a restablecer el equilibrio social. Las contradicciones que se generan en el sistema económico, se desplazan así al sistema político.

El aparato público desempeña funciones que exceden ampliamente su labor tradicional. Desarrolla tareas que sustituyen al mercado en la reconstrucción de las funciones de la acumulación privada y en las funciones de compensación de los desequilibrios entre los grupos más fuertes y los grupos organizados, para asegurar la redistribución de la renta correctora de los mecanismos espontáneos. (Picó, 1987:112). El Estado de Bienestar rompe así las bases tradicionales de la legitimación de la sociedad liberal, sustentadas en la economía de mercado y la filosofía de la libertad

individual, y traslada esta responsabilidad a su capacidad político-administrativa. Mediante la política social, el Estado asume la tarea de satisfacer las exigencias de la población para garantizar la legitimidad¹.

Desde esta perspectiva, el fundamento de la legitimidad no radica únicamente en la racionalidad formal, si no que requiere un consenso generalizado sobre los valores y el consentimiento con los resultados de su actuación. “El ciudadano concede legitimidad al poder no solo a través de su participación en la voluntad política, sino de su identificación con los valores que predica y los beneficios sociales que de ellos se derivan. Las instituciones de poder se legitiman así en virtud de su legalidad y en clara referencia a sus resultados prácticos” (Picó, 1987:111).

Como lo afirma Offe, debido a que el Estado no podrá fundar nunca su legitimidad a partir de presupuestos racionales que nazcan de la aprobación de principios (por las contradicciones que encierra) solamente existen actualmente dos vías para lograr el consenso. Estas estrategias de integración social son: el reconocimiento producto de los beneficios privados que obtiene el ciudadano a través de las prestaciones sociales del Estado o la represión (Offecitado por Picó, 1987:127).

La evolución de la política social en Costa Rica

En el caso costarricense, el análisis de la función legitimadora de la política social y su incidencia en la integración social constituyen elementos fundamentales para comprender la centralidad de la función desempeñada por el Estado, mediante la política social, tanto en la difusión de una creencia extendida sobre las bondades del régimen político, como en la construcción (a partir de un sustrato material concreto) de una amplia integración social. En ese mismo sentido, permite incursionar en el análisis de las repercusiones que la reorientación del Estado y de la política social tendrán en las características y niveles de integración de la sociedad costarricense.

En nuestro país, la política social experimenta una expansión importante a partir de la década de los años cincuenta. Se desarrolla en este período una política social cuyo objetivo es apoyar la integración social y política, al incorporar el conflicto social en la esfera del Estado.

1. Habermas también le otorga a la política social una funcionalidad económica, en la medida en que se considera que los procesos de legitimación son indispensables para que se realice el proceso de valorización del capital. (Rivera y Guendell, 1988:9).

El fortalecimiento de la integración social se buscaba mediante el desarrollo de una concepción universal expuesta por una doble vía: mediante políticas universalistas en el campo de la educación y la salud, y con la aplicación de políticas selectivas orientadas a la atención de demandas sectoriales y específicas.

La selectividad en ese entonces no se basó en criterios de exclusión, sino, por el contrario, tenía el propósito de completar una integración social que era limitada, porque no contemplaba las diferencias. En este sentido políticas de atención de la infancia, de atención de la mujer, de atención de la pobreza, etc. se complementaron con políticas generales como las de salud, educación y atención médica. (Guendell, 1995:1)

Durante la década de los años ochenta, el modelo de desarrollo que había prevalecido en el país hasta entonces comienza a transformarse, y se da paso a la liberalización de la economía, al fortalecimiento de las actividades productivas orientadas al mercado mundial y al robustecimiento de la iniciativa privada. El Estado se dedica al desarrollo de una política de ajuste estructural orientada a conseguir la estabilización y el crecimiento económico.

El ajuste estructural constituye la forma en que las economías nacionales deben adaptarse a las nuevas condiciones de la economía mundial. Sin embargo, este no debe analizarse únicamente como un problema de orden económico en la medida en que constituye parte de una redefinición global del campo político-cultural y del carácter de las relaciones sociales. En esa medida, es expresión de los resultados de la lucha social y parte de un proyecto de reintegración social con rasgos diferentes a los que entraron en crisis a finales de la década de los años setenta. (Grassi, 1994:11).

Estos cambios apuntan a la constitución de un Estado mayormente preocupado por el desarrollo de la iniciativa privada mediante el mercado y la nueva inserción de la economía costarricense al mercado mundial, que por consolidar mecanismos de integración social.

En este contexto, la forma en que lo social se venía produciendo en el Estado experimentará también un cambio significativo. Este se vincula estrechamente con la reducción de las áreas sociales dentro del aparato institucional y, en general, con las fórmulas de desestatización y el proceso de reducción del gasto social.

Las políticas sociales experimentan una crisis importante. Si bien no es posible hablar de un proceso deliberado de desmantelamiento de las

políticas sociales, tampoco se aprecia un esfuerzo para fortalecerlas. El Estado disminuye paulatinamente su presencia en algunas de las actividades de bienestar social donde había venido desempeñándose y aumentan los problemas de tipo político administrativo en las instituciones de bienestar y asistencia social (Guendell, 1995:3).

La pobreza extrema comienza a constituirse en la prioridad de las acciones de la política social y a desplazar, en consecuencia, los enfoques más universalistas. Bajo el supuesto de que el ajuste estructural aumentará el deterioro de las condiciones de vida de los sectores más pobres de la población (dentro de los cuales se incluye explícitamente a los informales) se desarrollan programas de “compensación social” que buscan atenuar los costos políticos que conlleva la aplicación de las medidas de ajuste estructural. Se pasa así de una política social de orientación democratizante a una de carácter reactivo, diseñada con el objetivo de evitar la agudización del conflicto que podría generar la puesta en marcha de las medidas de ajuste (Guendell y Rivera, 1993:45).

La contención de la pobreza y el apoyo a la microempresa

Durante la década de los años noventa, frente a los efectos excluyentes y al costo social del ajuste —reconocidos como algo “natural”—, se le otorga prioridad a la asistencia focalizada sobre los consumos colectivos y los derechos sociales. La focalización aparece como el correlato de la individualización de la fuerza de trabajo² y de la posibilidad estructural de la exclusión de una parte de esta del mercado laboral (o sea de la forma legítima de acceder a los recursos).

Esta reorientación de la política social hacia el tratamiento de la pobreza coyuntural generada por el ajuste se expresa de dos formas: mediante las medidas de compensación social y a través de aquellos programas orientados a la consolidación o generación de diversas formas de empleo; entre estos últimos se encuentran los programas de apoyo a la microempresa³.

2. Ya no es el sujeto colectivo el que define la integración de la sociedad nacional y que como tal constituía el sujeto de los derechos sociales.

3. Si bien las políticas de apoyo a la microempresa no constituyen, a nuestro juicio, una de las expresiones clásicas de la política social, consideramos que es pertinente ubicarlas en esta categoría por los objetivos que las orientan y por sus efectos. La política social, constituye una prestación a los ciudadanos cuyo impacto no es neutral, en la medida en que no reproduce la pauta de distribución del ingreso personal o familiar si no que beneficia en mayor proporción a la población de bajos ingresos. (Marshall, 1988:29)

La política de apoyo a la microempresa surge con el propósito de garantizar la legitimación del régimen político, de lograr la valoración positiva y la aceptación voluntaria del sistema de poder en un momento en que el aumento de la pobreza generada por la aplicación de las medidas de ajuste estructural podría afectar la estabilidad social del país. Mediante ellas se pretende lograr la reducción de la pobreza, con especial énfasis en la presentada en el sector informal.

Los programas de apoyo a la microempresa

La constitución de la pobreza, en la prioridad de las acciones de la política social y el desplazamiento de los enfoques de carácter más universal, se perfila con mayor claridad en la Administración Calderón Fournier. Como contrapartida al aumento que venía experimentando la pobreza durante los últimos años y a su abrupto repunte en 1991⁴, se plantea la necesidad de poner en marcha programas innovadores de compensación social y de desarrollo social productivo (Villalta *et al.*, 1991).

De esta manera, la estrategia de lucha contra la pobreza se desarrolla en un doble sentido: en primer lugar, las medidas compensatorias dirigidas a la atención de los sectores no productivos que viven en condiciones de pobreza extrema (el Bono Alimentario Nutricional y el Bono Familiar de Vivienda Gratuito); en segundo, el desarrollo social productivo que incluye aquellos programas orientados a la consolidación o generación de diversas formas de empleo.

La idea de desarrollar el Sector Social Productivo (planteada por el expresidente Calderón Fournier en su discurso de toma de posesión

La política de apoyo a la microempresa se expresa de dos maneras: como un subsidio, en la medida en que el Estado suministra a los "microempresarios" crédito subsidiado en condiciones más favorables que las del mercado; y como un servicio, pues se ofrece capacitación a los beneficiarios del programa.

Algunos autores, debido a la dificultad presentada al definir el carácter de estas políticas, han optado por denominarlas "políticas de integración social".

4. En el documento de definición del Programa del Sector Social Productivo, se reconoce el efecto de las políticas de ajuste en el aumento de la pobreza y la necesidad de crear programas para atenuar esta situación; no obstante, en ningún momento se cuestiona el ajuste. "Las medidas de ajuste fiscal y experimenta la economía costarricense en 1990 como resultado de la falta de decisiones oportunas para controlar el gasto público, y establecer fijaciones de precios adecuados en 1989, además de la crisis provocada por el aumento inusitado de los precios de los combustibles en 1990, son factores que repercuten inevitablemente en los sectores tradicionalmente afectados por las políticas de ajuste y como contrapartida exigen la puesta en marcha de programas innovadores de compensación social y de desarrollo social productivo."

“como una de las vías para la consolidación de la democracia económica”) se concreta con la creación del Programa del Sector Social Productivo (12 de febrero de 1991), auspiciado por la Primera Vicepresidencia de la República. Este programa contempla como una de sus responsabilidades prioritarias, el responder a la difícil situación socio-económica que atraviesa el país, la cual se describe de la siguiente forma (Villalta *et al.* 5:1991):

Al término de la década que recién finalizó, los diagnósticos han sido coincidentes para valorar la incorporación de la economía en el nuevo modelo de desarrollo que representa rasgos positivos e igualmente desigualdades y limitaciones estructurales. (Idem)

Después de señalar los avances en términos económicos: crecimiento económico, aumento de las exportaciones, generación de divisas etc, el documento en mención pasa a enumerar las desigualdades generadas por este nuevo modelo de desarrollo: concentración de la riqueza en sectores privilegiados de la sociedad costarricense, en detrimento de la clase media, los sectores populares y el mediano y pequeño agricultor; además, crecimiento de la pobreza urbana y rural; presencia de severos focos de desigualdad regional y cantonal; por último, impacto de la pobreza en sectores sociales determinados (en los jóvenes y las mujeres jefas de hogar).

El subempleo se describe como un área particularmente crítica: alrededor de doscientas mil personas (esencialmente del sector informal de la economía) se encuentran subocupadas, las cuales desempeñan empleos ocasionales o perciben ingresos inferiores al mínimo de subsistencia (Villalta *et al.*, 6:1991).

En este contexto, el Programa del Sector Social Productivo se plantea con un doble fin:

- a) Una alternativa “que permite la extensión del ámbito de propiedad, tenencia y uso de recursos productivos, a partir del potencial de la organización social existente y de la que se promueve durante la vigencia del mismo. Se piensa contribuir, en esta forma, a proyectar una alternativa de desarrollo fundada en un novedoso sector privado contemporáneo, nutrido de la participación protagónica de la economía informal y, en forma especial de los micro y pequeños empresarios, solidaristas, cooperativistas, sindicatos y organizaciones laborales y profesionales, de campesinos y agricultores, indígenas, jóvenes, mujeres, asociaciones de desarrollo comunal y municipalidades” (Villalta, 2:1991).

- b) “Como una estrategia y componente de las políticas sociales para enfrentar el grave problema del desempleo y sobre todo de los niveles de pobreza que afectan actualmente a grupos sociales determinantes” (Villalta, *Ibid*:3)⁵.

Dentro de estos grupos sociales se destaca a los trabajadores del sector informal. El programa busca facilitar y promover con fines productivos la organización social del sector informal y el desarrollo de proyectos que favorezcan a la micro y pequeña empresa⁶.

En la esfera de apoyo a la microempresa, el programa del Sector Social Productivo cuenta con dos instancias fundamentales: el Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE) cuya ejecución está a cargo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y el Programa de Apoyo a la Producción del IMAS.

El PRONAMYPE se concibe como un programa de lucha contra la pobreza cuyas acciones inmediatas están dirigidas a elevar la producción y a combatir el desempleo, con el fin de fortalecer y mejorar las condiciones de vida de los costarricenses de más bajos recursos económicos, para quienes las actividades informales se convierten en su única fuente de ingreso (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social:1).

El objetivo del Programa de Apoyo a la Producción del IMAS es contribuir a

5. Villalta, director nacional del Proyecto Sector Social Productivo, afirma al escribir el documento en mención que en ese momento “Uno de cada tres costarricenses están afectados por la pobreza, alrededor de 230 mil personas son alcanzadas por el desempleo y subempleo, un 75% de las familias que viven en extrema pobreza pertenecen a las áreas rurales, el desempleo entre los jóvenes supera el 10% a nivel nacional y es de casi 15% en la región del Pacífico Central, el 36% de las mujeres jefes de hogar están afectadas por la pobreza.”

6. Como parte de sus objetivos específicos, el Programa del Sector Social Productivo se plantea además:

- a) Promover el cooperativismo y la organización auto y cogestionaria, como mecanismos e instrumentos empresariales participativos que permitan la generación de mayor empleo, ingreso, trabajo y propiedad en común de los medios de producción.
- b) Promover el desarrollo empresarial agrario e indígena en un contexto de políticas de desarrollo rural que facilite efectivamente el acceso de los campesinos y pequeños agricultores a los recursos productivos, mejorando su calidad y condición de vida y trabajo.
- c) Estimular las iniciativas productivas solidaristas, sindicalistas y otras organizaciones laborales, sobre la base de la experiencia y recursos de estas instituciones y el apoyo propio de este Programa.
- d) Generar y ampliar las iniciativas productivas de las organizaciones comunales y la plena inserción de los municipios en la generación de empleo y el manejo de variables empresariales.
- e) Generar las condiciones para una mayor participación sistemática de la mujer y la juventud en el desarrollo económico y socioproductivo, a través de formas asociativas que manejen su nivel organizativo y su ingreso.
- f) Establecer una amplia participación de la base social en iniciativas, proyectos y empresas de servicio turístico.

*proyectar una alternativa de desarrollo fundada en un novedoso sector privado contemporáneo, nutrido de la participación protagónica de la economía informal, especialmente del microempresario y de la microempresa perteneciente a los sectores más desposeídos de la sociedad*⁷.

Su propósito es atender a la microempresa, ligada a las actividades del sector informal, que no fuere sujeta a crédito del Sector Social Productivo ni del Sistema Bancario Nacional.

Con anterioridad a PRONAMYPE y al Programa de Apoyo a la Producción del IMAS, habían operado en el país otros programas de apoyo a la micro y pequeña empresa. Destacan entre estos ACORDE, organización no gubernamental financiada por la AID (esta organización presta préstamos a microempresas con 5 trabajadores o más), el Fondo Rotativo de Apoyo a la Microempresa (FRAME), creado en 1988 por la Administración Arias y diversos programas desarrollados por el IMAS a partir de 1982.

En la Administración Figueres, se pone en marcha, a partir de 1995, el Plan Nacional de Combate a la Pobreza. Este pretende vincular los programas selectivos orientados a grupos particulares como las mujeres, los niños y los jóvenes con los programas universalistas.

En primer lugar el plan está diseñado para producir un efecto INCLUYENTE y no un efecto segregador de las poblaciones pobres. De lo que se trata es de eliminar los obstáculos que impiden que esta población tenga acceso a los servicios y oportunidades que se abren al resto de los costarricenses. Lo anterior requiere reconocer que no porque declaremos que un programa es universal, el acceso equitativo a este está garantizado. Por el contrario, las poblaciones carenciadas tienden a tener dificultades especiales para acceder a estos servicios en igualdad de condiciones. Es así como necesitamos complementar los programas universales con programas selectivos dirigidos a esta población, para incluirlos, para juntarlos con el resto de los costarricenses. Solo así construiremos una sola Costa Rica (Plan Nacional de Combate a la Pobreza, p. 10).

7. PRONAMYPE y el IMAS brindan definiciones diferentes sobre lo que consideran una microempresa. El primero entiende por microempresa a aquellos establecimientos con un máximo de 10 trabajadores y cuya inversión fija no excede los 15 mil dólares, el IMAS define a los microempresarios como aquellas personas que trabajan por cuenta propia o con no más de 5 trabajadores asalariados.

La vía de enfrentamiento a la pobreza, formulada en este plan, no se basa en una focalización individualizada, como lo planteaba el gobierno anterior, si no que se apoya en un criterio de selectividad geográfica. Tampoco se centra en la adjudicación de transferencias monetarias, sino en la producción de servicios de atención social.

En esa medida, tiene un enfoque más estatista, que se separa de la idea de Estado Subsidiario que planteaba la administración Calderón, fundada en la participación destacada de las ONG y de las familias. Consecuentemente, en la mayoría de los casos (aunque no en todos), las unidades ejecutoras de estos programas son instituciones de bienestar y asistencia social. (Guendell, Ludwig)⁸.

El Plan Nacional de Combate a la Pobreza define cuatro áreas estratégicas para el enfrentamiento de la pobreza: Pro Infancia y Juventud, Pro Mujer, Pro Trabajo, Solidaridad y Desarrollo Local.

El área Pro Trabajo está orientada a ampliar las oportunidades laborales de los pobres, con énfasis en los ubicados en el sector agrícola tradicional y en el sector informal urbano. El ensanchamiento de las oportunidades se piensa lograr mejorando la productividad de su fuerza de trabajo y posibilitando su acceso a otros recursos productivos y a la riqueza generada. Se desea aumentar la capacidad de los pobres para satisfacer sus necesidades básicas con sus propios medios y esfuerzo, además de contribuir a la democratización económica.

Uno de los componentes del área Pro Trabajo es el “Apoyo al Microempresario”. En este se plantea la necesidad de fortalecer el programa de apoyo integral al micro y pequeño productor que comprende:

crédito (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social MTSS), donación de instrumentos de trabajo (IMAS), capacitación (INA), asistencia técnica, investigación, desarrollo tecnológico y capacitación (MTSS, INA y MEIC), búsqueda de nuevos mercados y fortalecimiento del proceso de asociación (MTSS e IMAS). Se sustenta en el apoyo de la banca, pública y privada, y de organizaciones no gubernamentales como ejecutoras. El apoyo se financia con el Fondo de Desarrollo para la Empresa Familiar (FODEF) del PRONAMYPE, del IMAS (Programa de Apoyo a la Producción) y del MEIC (Dirección General de Asistencia Técnica a la Pequeña Industria y Artesanía). La meta es atender a cerca de 2.500 microempresarios (Plan Nacional de Combate a la Pobreza, 1995:50).

8. Democracia participativa, gobernabilidad y pobreza en Costa Rica, p. 32

Como se puede apreciar, el PRONAMYPE y el Programa de Apoyo a la Producción están incluidos en la formulación del Plan Nacional de Combate a la Pobreza, en el área de apoyo a la microempresa. No obstante, a partir de 1995, el IMAS decide no ejecutar el componente de crédito, manejado por el Programa de Apoyo a la Producción, pues consideró que la existencia de otros programas gubernamentales brindaba este servicio a la población, como es el caso de PRONAMYPE. De esta forma, se trata de especializar su intervención en el componente “Ideas Productivas”, desde una nueva perspectiva. (IMAS, Marco operativo del Programa de Ideas Productivas, documento de discusión, 1995:6.)

El Programa de Ideas Productivas se pone en marcha en 1996 y pretende, mediante la capacitación y la concesión de **incentivos económicos** en forma coordinada, ofrecer las condiciones mínimas para una **producción de subsistencia**⁹ y la preparación para participar en algún sistema de crédito subsidiado para la microempresa” (IMAS, Plan Anual Operativo 1996. San José Costa Rica, p. 60).

Además este programa busca:

facilitar a la población de escasos recursos, las condiciones para la incorporación y permanencia dentro del proceso productivo, a través del apoyo a pequeñas unidades productivas ubicadas en el sector informal, que les proporcione un desarrollo económico y social... En términos específicos se trata de capacitar y conceder incentivos económicos a familias pobres con el fin de ofrecer las condiciones mínimas para una producción cada vez más compleja que les prepare para constituirse en microempresarios y tener acceso a otras fuentes de financiamiento (Ibíd:62).

De esta forma, el IMAS abandona el sistema de créditos para los microempresarios y los trabajadores por cuenta propia, que había venido otorgando a través del Programa de Apoyo a la Producción, y se concentra en la capacitación y en la entrega de subsidios a aquellos sectores de la población que no tienen la posibilidad de cumplir con las obligaciones que conlleva la solicitud de un crédito. La población meta la constituyen las personas, familias o grupos, ubicados en niveles de pobreza, con habilidad demostrada para desarrollar actividades productivas. Incluye artesanos, campesinos, microempresarios y otros cuyo ingreso no supera el costo de

9. El subrayado es nuestro

la canasta básica. Se presta especial atención a las mujeres jefas de hogar y jóvenes con habilidades para desarrollar ideas productivas. (*Idem*).

Los programas de apoyo a la microempresa en Centroamérica

El impulso a la microempresa no constituye una especificidad de la política social costarricense, por el contrario, ha sido una política muy frecuente, durante la última década, en los demás países latinoamericanos. En la mayoría de estos, se han desarrollado programas de alcance nacional cuyo propósito es combatir la pobreza (generada o exacerbada por el ajuste macroestructural) con programas productivos, dirigidos a los dueños de pequeñas empresas, microempresas, talleres familiares, etc.

En 1992, había por los menos un programa nacional y varios de alcance masivo en todos los países centroamericanos. Estos eran ejecutados con o sin intervención directa de las autoridades políticas superiores, por fondos de desarrollo o inversión social, por bancos u otras instituciones financieras, por organismos no gubernamentales o por organizaciones privadas de desarrollo (Barrera y Kruijt, 78:1992).

Entre los programas nacionales de microempresas más importantes ejecutados en Centroamérica se encuentran: el Sistema Multiplicador de Microempresas (SIME) de Guatemala; el Programa de Apoyo al Sector Informal (PASI) de Honduras; el Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa (PAMIC) de Nicaragua y el PRONAMYPE de Costa Rica. Sus objetivos prioritarios son, contribuir al mejoramiento y creación de empleo, aumentar el producto y la productividad de las microempresas, incrementar el ingreso de los dueños y de los trabajadores de estas y disminuir la pobreza (Castiglia, 106:1992).

El IMAS y los programas de apoyo a la microempresa

La evolución de los programas de apoyo a la microempresa

El Programa de Apoyo a la Producción fue ejecutado en el período 1992-1995 y se inscribe dentro de la línea de trabajo del IMAS orientada a la erradicación de la pobreza. En ese sentido es importante recordar que esta institución se creó el 4 de mayo de 1971, con la finalidad de resolver el problema de la pobreza extrema en el país, mediante el planeamiento, dirección, ejecución y control de un plan nacional destinado a dicho fin.

Una de las vías, utilizadas por el IMAS para paliar la pobreza extrema en Costa Rica, ha sido el fomento y apoyo a programas que crean oportunidades de empleo y de mejoramiento en los niveles de ingreso de los sectores sociales más desposeídos. Dentro de esta perspectiva, el Programa de Apoyo a la Producción constituye un programa de ayuda a la microempresa que representa la consolidación de una actividad presente desde el inicio en la actividad de esta institución.

El IMAS reconoce el papel que tiene la carencia de adecuadas y suficientes fuentes de empleo en la generación del problema de la pobreza extrema en el país. En este sentido, a través de su historia, ha desarrollado diversos programas orientados de una u otra forma al apoyo, creación y fortalecimiento de pequeñas unidades productivas: el Programa de Artesanía y Pequeña Industria (1982), el Proyecto Piscis-EUS (1979-1983), el programa de Proyectos Socioproductivos (1985-1988), el Programa de Generación de Empleo (1985-1991), el programa de Apoyo a la Producción (1992-1995) y el Programa de Ideas Productivas iniciado en 1996.

El Programa de Generación de Empleo se inicia en 1985 (como continuidad del Programa de Proyectos Socioproductivos), pero continúa operando durante los dos primeros años de la Administración Calderón. Se orienta hacia los micro y pequeños empresarios que debido a su situación socioeconómica no tienen acceso a las fuentes tradicionales de crédito ni a otros programas orientados al mejoramiento de su actividad empresarial. (Campos, 1992:18).

En el Plan Nacional de Desarrollo (1986-1990), de la Administración Arias, se planteaba como prioridad el problema del desempleo y su solución. En este sentido, el programa mencionado, orientado con los lineamientos de este instrumento de planificación, se fijó entre otros objetivos: La creación de nuevas fuentes de empleo en el sector informal de la economía de Costa Rica, así como el apoyo a las fuentes de empleo ya existentes¹⁰. Entre los propósitos de este programa, está el contribuir a solucionar la problemática del sector informal urbano, facilitando recursos para la ejecución de proyectos que permitan desarrollar actividades productivas generadoras de un ingreso seguro para micro y pequeños

10. Cabe señalar que en la Administración Arias se destaca el problema del empleo y el énfasis se pone en la necesidad de promover una aceleración en el crecimiento económico del país, lo cual involucraba a amplios sectores tradicionalmente marginados del acontecer económico nacional como el sector de la micro y pequeña empresa (IMAS, Depto de Generación de Empleo, 1990:4). En la Administración Calderón, se pone mayor énfasis en la atención de la pobreza generada por los programas de ajuste estructural.

empresarios que no tienen acceso a otro tipo de financiamiento¹¹. (IMAS, 1990:15).

El Programa de Apoyo a la Producción (1992-1995)

El Programa de Apoyo a la Producción se crea en 1992 y constituye un eslabón más en la cadena de proyectos de apoyo a la microempresa desarrollados por el IMAS. En la medida en que la administración Calderón le otorga gran importancia al sector de la pequeña y la microempresa, el IMAS se plantea por consiguiente la necesidad de adaptar el Programa de Generación de Empleo que estaba ejecutando, a las exigencias del Programa del Sector Social Productivo¹².

El objetivo del Programa de Apoyo a la Producción es brindar atención integral al microempresario y a la microempresa, como una alternativa que permita generar trabajo y por ende, el mejoramiento en el nivel de vida familiar de los participantes. (Manual operativo del Programa de Apoyo a la Producción:1).

En ese sentido, se plantea la necesidad de impulsar el desarrollo socioeconómico del microempresario y la microempresa costarricense, se facilita el acceso a capital, capacitación y asistencia técnica específica, coadyuvando con otros organismos gubernamentales y organizaciones privadas de desarrollo, al fortalecimiento de este sector. (*Ibid*:3). De esta manera, se considera que el IMAS contribuiría a proyectar una alternativa de desarrollo fundada en un novedoso sector privado contemporáneo,

11. Otros de sus objetivos son:

- Fomentar la producción de bienes de consumo básico.
- Contribuir a la distribución del ingreso nacional mediante la generación de un mayor número de nuevos propietarios.
- Impulsar la diversificación de la economía mediante el estímulo a la producción de bienes no tradicionales.
- Fortalecer el desarrollo de actividades económicas que generen un alto valor agregado y contenido nacional.
- Fortalecer el desarrollo rural mediante la canalización de recursos financieros a esas zonas para desestimular la migración campesina. (Departamento de Generación de Empleo, Proyecto de Capacitación Integral para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa: 1990, p. 15)

12. Al crear el Programa de Apoyo a la Producción, Campos afirma: “Así se plantea un nuevo modelo más integral y amplio que reúna todos los componentes y modalidades probadas y exitosas y que al integrarse dentro de las actividades del Programa Social Productivo y del Plan 1992 de Generación de Empleo y Apoyo a la Producción de la administración Calderón, se espera que encuentre la complementariedad interinstitucional necesaria para alcanzar las metas propuestas para el Plan Sectorial de Trabajo y Seguridad Social 1990-1994” (*Ibid*:12).

nutrido de la participación protagónica de la economía informal, especialmente del microempresario y de la microempresa perteneciente a los sectores más desposeídos de nuestra sociedad. (*Ibíd:5*)

En términos específicos, el programa busca:

- Promover la creación de nuevas fuentes de empleo o consolidación de las ya existentes, tanto en el sector formal como informal de la economía
- Contribuir al mejoramiento del nivel de vida de la población meta del programa.
- Brindar a la población mayores oportunidades de acceso a recursos técnicos, financieros e institucionales, que fortalezcan el proceso de democratización económica.
- Orientar la acción del programa a nivel nacional, con énfasis en las zonas geográficas consideradas como prioritarias por su nivel de pobreza y buscar un balance de desarrollo campo-ciudad.

La estructura institucional encargada de ejecutar el Programa está conformada por los Centros de Acción Social (CAS), en los cuales se creará una Unidad de Apoyo a la Producción, y el Departamento de Apoyo a la Producción en las oficinas centrales del Instituto (Alfaro, 1992:3).

El programa posee tres componentes estrechamente relacionados: la capacitación, el crédito y la asistencia técnica.

Capacitación: Es aquella formación brindada al microempresario, antes y después de recibir el crédito, que le permite obtener conocimientos en administración y control, para un adecuado manejo de su negocio. (El programa de Apoyo a la Producción Evaluado por los Beneficiarios: p. 42). Está vinculada exclusivamente con el otorgamiento del crédito para apoyar las actividades productivas. Los beneficiarios deben llevar un módulo intensivo sobre aspectos administrativos y de control como requisito para convertirse en sujeto de crédito (Manual Operativo; *Op. Cit.:2*).

Asistencia técnica: Se afirma que este componente debe estar presente en todo proceso de apoyo al sector microempresarial, desde la etapa de la formulación hasta la vida útil de los proyectos. Será proporcionada por el personal de la Unidad de Apoyo a la Producción de cada uno de los Centros de Acción Social, asesorada por el Oficial de proyectos asignado a la zona. Se ejecutará a través

de visitas periódicas de campo (una o dos veces por mes), en las cuales se le dará seguimiento a la gestión realizada por el beneficiario, se detectarán los problemas que enfrenta, se verificarán los controles aplicados, etc. para tratar de proporcionar la recomendación adecuada, todo lo anterior tendiente a mantener el control sobre la situación del crédito otorgado (Alfaro, 8:1992).

Crédito: El crédito está subdividido en dos modalidades: Fondo para el Crédito Social y Fondo para el Crédito de Desarrollo, financiados con un 50% respectivamente del monto total presupuestado para este programa. Las modalidades de crédito se diferenciarán a partir de tres factores: el riesgo, las condiciones financieras y las condiciones socio-económicas del beneficiario al cual se dirigirán (*Ibíd:6*)

El crédito social se utilizará en aquellos casos en que el beneficiario del proyecto haya tenido experiencia previa, y tenga conocimientos sobre la actividad que desea ejecutar. Los montos a prestar varían entre uno y diez salarios mínimos, la tasa de interés en un rango que oscila entre 0,5 y 5,5 puntos por debajo de la tasa pasiva que pague el Banco Central de Costa Rica por la captación de recursos a seis meses plazo, y un plazo máximo de 48 meses, el cual incluye un período de gracia máximo de 6 meses. (*Ídem*).

El crédito para desarrollo se utilizará con aquellos proyectos en donde se demuestre continuidad, que sus propietarios hayan tenido experiencia en el negocio y que tengan capacidad de pago demostrable. (Reglamento de Crédito:5) En este caso, los montos varían entre 2 y 30 salarios mínimos, la tasa de interés entre 0,5 y 5,5 puntos sobre la variable antes mencionada, con un plazo igual al del caso anterior.

Los recursos del programa se concederán para los siguientes fines:

- a) Para capital de trabajo, (adquisición de materia prima, inventarios, pago de mano de obra, etc.).
- b) Para financiar las inversiones en infraestructura (construcción de mejoras del local de trabajo).
- c) Para financiar la adquisición de maquinaria, mobiliario, equipo y herramientas para uso exclusivo de la microempresa y necesarias para su producción y administración.
- d) No se financiarán vehículos automotores, a no ser que representen específicamente la unidad de producción o de comercialización de

la microempresa. (Reglamento de Crédito: Programa de Apoyo a la Producción:4).

Estos recursos crediticios serán otorgados una vez que el beneficiario cumpla con una serie de términos y condiciones: Experiencia del solicitante en la actividad para la que solicita los fondos; capacidad técnica y financiera del proyecto; conveniencia económica y social del proyecto; capacidad de generación de empleo del proyecto, impacto social del proyecto en el beneficiario; capacidad comprobada de pago del solicitante.

Los préstamos aprobados bajo cualquiera de las dos modalidades de crédito (social o desarrollo) están garantizados de acuerdo con los siguientes tres casos: garantía hipotecaria preferiblemente, con pagaré (con fianza confiable) o con garantía prendaria.

Los Beneficiarios: El programa tiene como área de influencia todo el territorio nacional, especialmente las concentraciones de población rural como urbana y está orientado a la atención integral del **microempresario** y la **microempresa**, (IMAS, Sub Dirección de Desarrollo Social, Depto. de Apoyo a la Producción, Manual Operativo p. 1:julio 1992).

Se considera como **microempresario** a aquella persona dedicada a la venta o producción de bienes o servicios en pequeña escala, cuyas ventas anuales no excedan los setecientos veinte mil colones y su patrimonio no supere los doscientos mil colones. Deberá constituir su principal actividad para la subsistencia personal o familiar, y tener alguna experiencia relacionada con el proyecto. (IMAS, 1992:1).

Las microempresas son aquellas personas o unidades productivas organizadas en forma jurídica dedicadas a la venta o producción de bienes o servicios y que poseen las siguientes características:

- Que genere ocupación a un máximo de cinco personas.
- Que se dediquen exclusivamente a la actividad para la cual se está solicitando el crédito.
- Que sus ventas anuales no superen los dos millones seiscientos cuarenta mil colones.
- Que sus activos totales no superen el millón quinientos mil colones.
- Que tenga experiencia comprobada en la actividad.

En esa medida, son posibles sujetos de crédito todas aquellas personas físicas o jurídicas (contemplados dentro de la definición de microempresarios o microempresas anteriormente citada) que por su condición socioeconómica, no sean sujetos de crédito de ninguno de los programas del Sector Social Productivo, ni del Sistema Bancario Nacional y que

- sean costarricenses o extranjeros nacionalizados con la cédula de residencia al día,
- tengan experiencia en el campo específico de la actividad que pretenden desarrollar y
- posean la cédula y personería jurídica al día si es un grupo organizado.

La definición de microempresa y de microempresario empleada por el IMAS, es como puede apreciarse, muy amplia. Lo anterior significa que como parte de sus beneficiarios califican tanto los patronos dueños de microempresas donde laboran asalariados (siempre que el número de trabajadores no sea superior a cinco) como los trabajadores y las trabajadoras por cuenta propia.

El Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE)

Administración Calderón Fournier

El Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa surge como una iniciativa de la Administración Calderón Fournier, vinculada al Programa de Promoción Social y Fortalecimiento del Sector Social Productivo. Se encuentra adscrito al Despacho del Ministro de Trabajo y Seguridad Social, quien como titular de esa cartera ejerce la función de Director Nacional.

Este programa se crea con el propósito de fortalecer al sector de la micro y pequeña empresa, caracterizado por la poca inversión de capital, reducido número de empleados y uso de tecnologías simples. Su finalidad es diseñar, ejecutar, planificar, coordinar y administrar un servicio completo de apoyo al desarrollo de la micro y pequeña empresa, bajo un concepto integral de desarrollo. De esta manera, se incentiva la productividad y la actividad generadora de ingreso y trabajo. En ese sentido, se inscribe dentro de la preocupación subyacente en el Sector Social Productivo sobre la necesidad de otorgar apoyo a la micro y pequeña empresa en forma integral, para poder superar las limitaciones que enfrentan áreas como la capacitación, asesoría técnica y administrativa, financiamiento, mercadeo y comercialización.

PRONAMYPE se define además como un programa de lucha contra la pobreza, dirigido a elevar la producción y a combatir el desempleo, con el fin de fortalecer y mejorar las condiciones de vida de los costarricenses de más bajos recursos económicos para quienes las actividades

informales constituyen su única fuente de ingresos. (PRONAMYPE, Reglamento de Crédito:1).

En términos específicos, este programa se plantea, como parte de sus metas:

- Mejorar las condiciones de los actuales empleos que tienen las microempresas y buscar su consolidación para convertirlos en permanentes y estables.
- Crear nuevas fuentes de empleo para el sector.
- Democratizar el uso del crédito.
- Facilitar el acceso a la asesoría y la capacitación
- Brindar alternativas para el acceso fácil y de costo razonable a la asistencia técnica y a la tecnología.
- Ofrecer un sistema adecuado y variado para el mercadeo de productos.
- Apoyar los procesos de asociación y organización de la base empresarial.
- Buscar los mecanismos apropiados para integrar al sector empresarial rezagado a la estructura socioproductiva legal del país.
- Articular al empresario de la micro y pequeña empresa con las empresas de mayor tamaño y tecnología.
- Mejorar la situación de las mujeres y jóvenes propietarios trabajadores de las micro y pequeñas empresas". (PRONAMYPE, 1992:5).

PRONAMYPE está basado en una estructura institucional y administrativa, cuyos órganos más importantes son: el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, el cual funge como la Dirección Nacional del Programa, y las Unidades Ejecutoras, organizaciones directamente encargadas de gestionar el servicio hacia el micro y pequeño empresario¹³ (Reglamento de crédito de PRONAMYPE:2).

Las unidades ejecutoras se constituyen así en una instancia fundamental a la cual la Dirección Nacional le delega las obligaciones centrales para el funcionamiento del Programa. Estas son:

13. Solo pueden adquirir la naturaleza de unidades ejecutoras: las Organizaciones Privadas de Desarrollo, las asociaciones de microempresarios, pequeños empresarios o productores, las asociaciones cooperativas, los centros agrícolas cantonales, las instituciones bancarias y otras instituciones de similar naturaleza que demuestren capacidad y responsabilidad para el manejo de los recursos y la ejecución del Programa. (Reglamento de crédito, p. 4).

- Identificar y seleccionar a los empresarios
- Analizar, formular, aprobar y dar el seguimiento a los créditos otorgados.
- Realizar por sí o coordinadamente con organismos especializados, todas las acciones de capacitación, asistencia técnica, y asesoría de los empresarios y sus empresas¹⁴.
- Realizar las gestiones de cobro y recuperación de los recursos mediante los trámites administrativos y judiciales que fueren necesarios.
- Coadyuvar con el Programa en todas las acciones complementarias que sean necesarias, para dar especial énfasis a la capacitación, asistencia técnica, comercialización e integración de los empresarios. (Reglamento de crédito, p. 5).

Estas unidades ejecutoras se encargan de cubrir a las “poblaciones meta”. Al ser seleccionadas por el Programa, deben demostrar que pueden brindar una atención eficiente a dicho sector y determinar el impacto económico y social sobre los niveles de pobreza que la organización, con su actividad, puede lograr.

Crédito: Los recursos del Programa se manejan mediante un fideicomiso con el Banco Crédito Agrícola de Cartago, que cumple con las funciones de administrar, asegurar y velar por el cumplimiento efectivo de los objetivos del programa en su componente crediticio; asimismo facilita, a través de sus ventanillas a nivel nacional, la colocación y recuperación de los recursos otorgados a las Unidades Ejecutoras y de esta a los empresarios. Las Unidades Ejecutoras tienen la obligación de identificar y seleccionar a los empresarios; analizar, formular, aprobar y dar seguimiento a los créditos otorgados. (Reglamento de Crédito: *Op. Cit.*:8)

Del total de los recursos del programa, el 100% proveniente del FODESAF debe ser destinado únicamente al financiamiento de la microempresa y para los pequeños empresarios. El monto por colocar será

14. Las unidades ejecutoras deben proporcionar asesoría empresarial y capacitación de forma individual y/o grupal; estos servicios son obligatorios para ingresar al programa, como un requisito previo al otorgamiento del crédito respectivo. Posteriormente se llevan a cabo a través del mismo servicio sistemas de control y mejoramiento de las empresas, siempre desde el punto de vista administrativo. (*Ibid*:6).

aportado según la finalidad y disponibilidad de otros recursos de programas nacionales o internacionales. (*Ibíd*:7). En 1992, por ejemplo, se incorporaron nuevos recursos pertenecientes a FODESAF (360 millones).

El monto máximo de crédito a la microempresa será de 1.000.000 de colones y para la pequeña empresa de 2.500.000 colones y los recursos crediticios otorgados a los micro y pequeños empresarios se destinarán para: capital de trabajo; adquisición o reparación de maquinaria, equipo, herramientas y mobiliario, sea nuevo o usado; ampliación de infraestructura para el proceso de producción y comercialización; comercialización de la producción y pago de pasivos incurridos para el financiamiento de la actividad empresarial, previa presentación de documentos probatorios (Reglamento de Crédito: *Op. Cit.*:8).

El Programa dará seguimiento permanente a la ejecución del crédito, y evaluará la actuación de cada Unidad Ejecutora. Para el cumplimiento de este fin, la unidad deberá rendir los informes solicitados por el programa y ofrecer la información oportunamente. (*Ibíd*:12).

Beneficiarios: En el Programa se plantea que todos los microempresarios cuya actividad se desarrolle en el territorio nacional, preferentemente en las zonas marginales según el mapa de pobreza definido por el Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica, y que signifique un importante impulso en la generación de empleo, el desarrollo de la productividad y una seria estrategia de disminución de la pobreza, según estudios que demuestren un efectivo impacto social y económico por parte de la actividad empresarial en los niveles de pobreza de las zonas donde opera el Programa, serán sujeto del crédito que se conceda con los recursos de FODESAF.

Para los microempresarios financiados con recursos de FODESAF se requerirá

- Ser costarricense por nacimiento o por naturalización.
- Que la microempresa tenga un máximo de cinco trabajadores incluido el empresario.
- Que el valor de su inversión en maquinaria, herramientas y equipo de producción esté comprendido entre cien mil colones y un millón de colones, en el momento de realizar el avalúo.
- Que la microempresa atendida sea la única fuente de ingreso del microempresario y su familia
- Aceptar formalmente la supervisión de la Dirección y de la Unidad ejecutora respectiva.

- Que la microempresa tenga al menos un año de establecida o el microempresario pueda demostrar experiencia superior a dos años en la actividad.
- Que la mano de obra constituya el factor predominante en el proceso productivo, el cual dé como resultado un producto individual, en donde quede impreso el sello de la persona, que no corresponda a la producción mecanizada y en serie.
- Que el microempresario sea parte activa en el proceso productivo de bienes o servicios, que por su volumen de producción y carencia de garantías apropiadas no son sujeto de las fuentes ordinarias de crédito.
- Que la microempresa se encuentre ubicada en las zonas prioritarias definidas por el programa.

Asímismo los pequeños empresarios serán sujetos de crédito solamente mediante la incorporación de recursos adicionales de fuentes externas al presupuesto del FODESAF, debiendo en ambos casos reunir las condiciones que se establecen en los artículos siguientes (Reglamento de Crédito:2):

- Ser costarricense por nacimiento o por naturalización.
- Que la pequeña empresa tenga un máximo de diez trabajadores incluyendo al empresario.
- Que el valor de su inversión en maquinaria, herramientas y equipo de producción no sea mayor a dos millones quinientos mil colones en el momento de realizar el avalúo.
- Que la pequeña empresa sea la única fuente de ingreso del pequeño empresario y de su familia.
- Aceptar formalmente la supervisión de la dirección y de la unidad ejecutora respectiva.
- Que la pequeña empresa tenga al menos un año de establecida o que el pequeño empresario pueda demostrar experiencia superior a cinco años en la actividad relativa.
- Que su proceso de producción se realice mediante la utilización de herramientas manuales, maquinaria y equipo mecánico no automático.
- Que el pequeño empresario sea parte activa en el proceso productivo. (Reglamento de crédito:3)

Los sujetos de crédito podrán ser únicamente personas físicas. (Reglamento de crédito:3) Como beneficiarios prioritarios se ubicarán: Los pequeños campesinos y microempresarios agrarios, los indígenas, los

microempresarios y pequeños empresarios industriales y de sectores urbanos artesanos, las mujeres, en especial jefas de hogar, los jóvenes más afectados por desempleo y subempleo, los sectores profesionales y técnicos que se inician en el mercado de trabajo, sin mayores recursos y asistencia, las pequeñas empresas cooperativas y autogestionarias, los grupos campesinos en vías de recibir tierras y títulos, proyectos productivos y económicos de solidaristas, trabajadores organizados, asociaciones de desarrollo, municipios y entidades de ese carácter. (DOCUMENTO N° 8).

El Programa abarca todo el territorio nacional; la cobertura de las unidades ejecutoras será establecida por el programa, previo estudio, dando preferencia a aquellas organizaciones que puedan atender de manera eficiente las zonas prioritarias. (Reglamento de crédito: *Op. Cit.*:4).

Administración Figueres Olsen

En el período 1995-1996, bajo la Administración de Figueres, PRONAMYPE pasa por una etapa de cambios. El modelo con el que había trabajado desde 1992 se modifica. El fideicomiso que tenía con el banco Crédito Agrícola de Cartago se traslada al Bancoop y se constituye el nuevo modelo PRONAMYPE-BANCOOP (Entrevista con Fernando Calvo, Sección de Servicios de Desarrollo Empresarial, 21/5/99).

Durante esta época de transición se paralizan las operaciones del programa con el fin de negociar el traslado de los recursos del Banco Crédito Agrícola al nuevo fideicomiso. Prácticamente no se colocan recursos ni se desarrollan programas de capacitación debido a que el trabajo se concentra en las revisiones de cartera con las intermediarias financieras y con el Crédito Agrícola. (*Ídem*).

En noviembre de 1995 entra en operación el fideicomiso con el BANCOOP e inicia sus funciones la Unidad Técnica de Apoyo, encargada de la parte financiera, la coordinación, la operación y funcionamiento del colocamiento de los recursos a través de las intermediarias financieras. Durante 1996 se renueva el contacto con las intermediarias financieras para darles a conocer la nueva figura de PRONAMYPE. (*Ídem*)

Las líneas de trabajo hacia otras organizaciones se mantienen prácticamente estancadas durante este tiempo (1995-1996) y no será sino hasta 1997 cuando estas se agilicen y amplíen un poco más. El programa establece contacto con nuevas intermediarias financieras y lleva a cabo programas de capacitación con organizaciones gremiales (*Ídem*).

Administración Rodríguez (1998, mayo 2000)

En enero de 1999, la Administración Rodríguez plantea la Estrategia Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (1998-2002), la cual surge directamente vinculada al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y al PRONAMYPE.

De acuerdo con lo expresado por sus gestores, esta propuesta se presenta como el resultado del diagnóstico de la situación de las micro y pequeñas empresas en el país y del esfuerzo de concertación realizado durante el mes de agosto de 1998 con organizaciones que administran los programas de apoyo a la microempresa y con gremios (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1999:2).

La estrategia en mención parte del reconocimiento del aporte que hacen las micro y pequeñas empresas a la generación de empleos, al Producto Interno Bruto (PIB) y a la estabilidad política del sistema democrático costarricense.

Al referirse al sector de empresarios de la micro y pequeña empresa, el documento los califica como aquellos

miles de hombres y mujeres, costarricenses e inmigrantes, que contra toda adversidad están auto generándose su propio sustento. Se trata de un sector de nuestra sociedad que ha sido poco favorecido con las políticas del Estado y al que le toca competir con desventajas, en el proceso de apertura. (Ídem).

La Estrategia Nacional para el Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Costarricense planea un elemento novedoso en relación con las propuestas anteriores, al destacar en sus objetivos la necesidad de introducir en esta una perspectiva de género:

- Introducir una perspectiva de género, debido al potencial de las MYPES para generar empleo e ingresos y por la vinculación tan fuerte entre el hogar y las microempresas.
- Manifestar el reconocimiento de las MYPES como contribuyentes del desarrollo nacional.
- Articular un sistema nacional integrado de apoyo a las MYPES que fomente su entrada dentro de una estrategia nacional de desarrollo y facilite su vinculación con otros agentes sociales y económicos.
- Promover y efectuar cambios en el entorno que estimulen la inserción de las MYPES en la economía formal y el acceso a los recursos productivos.

- Canalizar recursos financieros en condiciones adecuadas a la demanda del sector, por medio de la red de cooperativas de ahorro y crédito y de organizaciones no gubernamentales de apoyo al sector.
- Estimular la modernización de las formas de gestión de las MYPES, en procura de cambios tecnológicos y en las formas de comercialización.
- Fomentar el desarrollo del espíritu empresarial de los costarricenses

En la estructuración de esta estrategia se destaca la necesidad de darle un sentido diferente, de carácter integral, al apoyo a la micro y pequeña empresa. Este señalamiento se justifica en las experiencias anteriores las cuales demuestran que el crédito es una condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo del sector, “resultando precaria su efectividad cuando no se atienden las necesidades de comercialización, capacitación, asistencia empresarial y organización entre otras” (*Ibíd:3*).

Como parte de esta estrategia se propone una atención de carácter integral que ofrezca soluciones individuales y colectivas en las áreas de Organización Institucional, Gremialización y Sistemas de Información; Financiamiento; Regulaciones a las actividades de las MYPES e Informalidad, Capacitación, Asistencia Técnica; Mercado y Productos (*Ídem*).

Institucionalmente la organización de esta estrategia está regida por el Sistema Integral para el Apoyo de la Micro y Pequeña Empresa (SIAMYPE). La creación de este sistema fue decretada por el Presidente de la República y los Ministros de Trabajo y Seguridad Social y de Economía, Industria y Comercio el 4 de setiembre de 1998, con el propósito de conformar una instancia que permitiera establecer una coordinación entre los diversos agentes públicos y privados que brindan servicios de promoción, asistencia financiera y capacitación al sector de la micro y pequeña empresa.

El SIAMYPE se crea bajo la rectoría del Ministerio de Trabajo para que, en coordinación con los otros entes estatales, promueva el desarrollo de la micro y pequeña empresa, aumente sustancialmente los recursos dedicados a su desarrollo y los oriente hacia una acción concertada, que contribuya a lograr resultados de verdadero impacto nacional. Además del Ministerio de Trabajo, las instituciones estatales que constituyen el SIAMYPE son: el Ministerio de Economía Industria y Comercio; un representante del Presidente de la República; el Ministerio de la Condición de la Mujer y el Instituto Nacional de Aprendizaje” (*Ibíd:6*).

El SIAMYPE está regido por un órgano mixto, el Consejo Superior de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (COSUMYPE), presidido por el

Ministro de Trabajo y Seguridad Social e integrado adicionalmente por los máximos jefes de las otras instituciones mencionadas; así como por un representante de las organizaciones financieras no convencionales, otro de la ONG de desarrollo empresarial y un último de las cámaras o asociaciones gremiales de empresarios y empresarias de las MYPES (*Ídem*).

En cuanto a la división de funciones, la atención de las MYPES en general será objeto del MTSS; la labor del MEIC estará fundamentalmente orientada a la atención de la pequeña empresa, el INA tendrá su énfasis programático en las labores de capacitación y asistencia técnica; el Ministerio de la Condición de la Mujer velará por la incorporación de los enfoques de género y por el desarrollo de programas que privilegien las condiciones de acceso de las mujeres a los programas de atención de las MYPES; el representante de la Presidencia de la República contribuirá con el fortalecimiento del SIAMYPE (*Ídem*).

Formarán parte del sector los entes públicos y privados dedicados al desarrollo de la micro y pequeña empresa, entre los cuales, como agente financiero, estará el Fondo para el Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (FONAMYPE).

El Ministerio de Trabajo y Seguridad Social actuará como órgano rector y coordinador del SIAMYPE, el cual procurará que buena parte de las actividades de ejecución sean llevadas a cabo por las organizaciones civiles especializadas tanto en financiamiento como en capacitación y asistencia técnica (*Ídem*).

Como uno de los componentes del SIAMYPE, se crea el Fondo para el Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, ente financiero de segundo piso que canalizará los recursos desde el sector financiero formal y la cooperación internacional para el desarrollo del sector de la Micro y Pequeña Empresa, por medio de los agentes del SIAMYPE. Este fondo se concibe como un fortalecimiento y una modificación de PRONAMYPE.

El fondo establecerá trámites comunes, simples y expeditos, al alcance del conocimiento y necesidades de los beneficiarios y beneficiarias, para la concesión de créditos. A su vez, los entes intermediarios deberán asistir en forma apropiada a los interesados en la elaboración y ejecución de las propuestas, una vez que hayan sido aprobadas.

Si bien esta nueva Estrategia Nacional para el Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Costarricense plantea en sus objetivos algunos elementos diferentes, como la introducción explícita de una perspectiva de género, formula como novedad otros aspectos que –como la necesidad de un abordaje integral que vaya más allá del crédito– ya habían sido planteadas en propuestas anteriores.

CAPÍTULO III

CARACTERIZACIÓN DE LOS USUARIOS Y LAS USUARIAS
DE LOS PROGRAMAS

Durante el período (1990-1996),¹ la población cubierta² por el Programa de Apoyo a la Producción del IMAS y por el PRONAMYPE del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social ascendió a 703 personas. De estas 647 fueron atendidas por el IMAS y 56 por PRONAMYPE. En el presente capítulo presentamos un perfil comparativo de la población cubierta por ambos programas el cual ha sido estructurado tomando en cuenta tres dimensiones:

- a) La esfera personal y familiar de los microempresarios y las microempresarias.
- b) la dimensión productiva-laboral abordada a partir del carácter de los establecimientos o negocios.

1. Se incluye el año 1996 porque en uno de los CAS se continuó otorgando crédito a pesar de que ya estaba operando el Programa de Ideas Productivas.

2. Se refiere a la población que fue posible detectar en la presente investigación mediante un estudio minucioso de los expedientes.

- c) las condiciones crediticias, tomando en cuenta el monto de los préstamos y las tasas de interés.³ En términos generales, estas instituciones muestran particularidades significativas en estos aspectos ⁴.

Características personales y familiares

En el ámbito de los rasgos personales y familiares, la población atendida por ambas instituciones muestra varias diferencias. En tanto la población cubierta por el IMAS es predominantemente femenina y posee niveles educativos e ingresos familiares inferiores a los usuarios y las usuarias de PRONAMYPE, en esta institución la mayoría de los beneficiarios y las beneficiarias son hombres; el nivel educativo es, en términos generales, superior (aunque también hay un sector importante con baja escolaridad) y el nivel de ingreso de las familias atendidas es más alto.

La cobertura mayoritaria de población femenina (de parte del IMAS), parece expresar un sesgo inducido por la misma institución con el objetivo de dirigir o priorizar su atención a determinados sectores sociales, dentro de los que adquieren preeminencia las mujeres y dentro de ellas las mujeres pobres jefas de hogar. En efecto, el 64,5% de las personas atendidas por esta institución son mujeres, (Cuadro 1) porcentaje que si lo comparamos con el 33% de participación poseído por las mujeres en la estructura del empleo informal del Área Metropolitana de San José, prácticamente lo duplica.

3. La caracterización de los beneficiarios del Programa de Apoyo a la Producción del IMAS y del Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE) se elaboró a partir de la información que brindan los expedientes de la población atendida por ambos programas. En el caso del IMAS se revisó una muestra de un 20% de los expedientes archivados en los Centros de Acción Social ubicados en Barrio Amón, Barrio Cristo Rey, Centro de San José y Barrio Luján. En el de PRONAMYPE, en la medida en que este programa trabaja mediante unidades ejecutoras, la revisión de los expedientes se realizó en las organizaciones no gubernamentales vinculadas a este que cubren beneficiarios del Área Metropolitana de San José: La Organización Desamparadeña para el Desarrollo Regional (ORDER), la Fundación Mujer y la Fundación Costarricense para el Desarrollo (FUCODES). En estas organizaciones fue posible revisar la totalidad de los expedientes debido a que su número era mucho menor que en el IMAS.

4. La información de los expedientes del IMAS y del PRONAMYPE se analiza siempre en forma separada debido a que, como se explicó, en el primer caso corresponde a una muestra del 20% y en el segundo se trata de la totalidad de la población.

Cuadro 1**Distribución de los beneficiarios del IMAS por edad, según sexo (1990-1996)**

Edad	Total	%	Sexo			
			Hombres	%	Mujeres	%
18-25	6	4,3	3	61,1	3	3,4
26-30	20	14,5	9	18,4	11	12,3
31-35	29	21,0	11	22,4	18	20,3
36-40	34	24,6	11	22,4	23	25,8
41-45	17	12,3	7	14,3	10	11,2
45-50	10	7,3	3	6,1	7	7,9
Más de 50	10	7,3	0	0	10	11,2
Sin inform.	12	8,7	5	10,3	7	7,9
Total	138	100,0	49	100,0	89	100,0

Fuente: Expedientes del IMAS.

Los beneficiarios de PRONAMYPE, por el contrario, son en su mayoría varones (62,5%), reduciéndose la participación femenina al 37,5%, porcentaje cercano a la presencia de las mujeres en el sector informal (Cuadro 2).

Cuadro 2**Distribución de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE por edad, según sexo (1992-1996)**

Edad	Total	%	Sexo			
			Hombres	%	Mujeres	%
18-25	2	3,6	2	5,7	-	-
26-30	9	16,1	5	14,3	4	19,0
31-35	12	21,4	8	22,9	4	19
36-40	6	10,7	8	22,9	1	4,8
41-45	8	14,3	3	8,6	5	23,8
45-50	4	7,1	3	8,6	1	7,8
Más de 50	7	12,5	6	17,0	4	19
Sin inform.	8	14,3	-	-	2	9,6
Total	56	100,0	35	100,0	21	100,0

Fuente: Expedientes de PRONAMYPE.

El nivel de escolaridad de la población atendida por el IMAS es generalmente muy bajo y su comportamiento es muy semejante al encontrado en el sector informal del Área Metropolitana de San José. El 45% de los beneficiarios posee únicamente primaria completa o menos, el 31,1% secundaria incompleta y solamente un 4,4% cuenta con estudios superiores (educación universitaria o parauniversitaria), (Cuadro 3)⁵. Al establecer una diferenciación por sexo, se encuentra que si bien en los dos casos la escolaridad es insuficiente, las mujeres muestran niveles ligeramente superiores a los hombres.

Cuadro 3

Distribución porcentual de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por sexo, según nivel de escolaridad (1990-1996)

Escolaridad	Total	Sexo	
		Hombres	Mujeres
Ningun grado	-	-	-
Primaria inconclusa	8,0	8,2	7,9
Primaria completa	36,9	42,9	33,7
Secundaria incompleta	31,1	26,5	33,7
Secundaria completa	13,0	12,2	13,5
Parauniversitaria	2,2	2,0	2,2
Universitaria	2,2	4,1	1,1
Otros	2,2	-	3,4
Sin información	4,4	4,1	4,5
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Expedientes del IMAS.

El nivel educativo de la población atendida por PRONAMYPE es superior al de los beneficiarios del IMAS. No existe en este caso ninguna persona con primaria incompleta y el 35,7% de la población posee primaria completa. (Cuadro 4). El porcentaje de población con secundaria completa: 25%, educación parauniversitaria: 5,3% y universitaria: 14,3%, es mucho más alto que en la población del IMAS. Llama la atención el hecho

5. Es importante recordar la estrecha relación encontrada entre la presencia de bajos niveles educativos y pobreza.

de que un alto porcentaje (28,6%) de las mujeres atendidas alcance la educación universitaria, aunque el 33,3% posea únicamente la primaria completa. Esta proporción quintuplica la de los hombres y resulta atípica en la distribución normal del nivel educativo de la población informal.

Cuadro 4

Distribución porcentual de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por sexo, según nivel de escolaridad (1992-1996)

Escolaridad	Total	Sexo	
		Hombres	Mujeres
Ningun grado	-	-	-
Primaria inconclusa	-	-	-
Primaria completa	35,7	37,1	33,3
Secundaria incompleta	12,5	11,4	14,3
Secundaria completa	25,0	28,7	19,0
Parauniversitaria	5,3	5,7	4,8
Universitaria	14,3	5,7	28,6
Otros	3,6	5,7	-
Sin información	3,6	5,7	-
Total	100,0	100,0	100,0

Esta tendencia hacia niveles educativos superiores parece encontrar explicación en el nivel escolar de la población más joven. En efecto, entre el nivel educativo y la edad de estas personas existe una correlación inversa, que aunque poco significativa, podría estar evidenciando una tendencia a niveles educativos superiores entre la población más joven. Esta correlación inversa es más fuerte en PRONAMYPE 0.44 que en el IMAS, 0,25.

Si bien el nivel de escolaridad de la población atendida por el IMAS es muy bajo, no ocurre lo mismo con la experiencia laboral de estas personas. La información brindada por los beneficiarios y las beneficiarias muestra que el 55% tenía más de 5 años de estar trabajando en la actividad para la cual pedían el crédito y solamente el 0,7% tenía una experiencia inferior a un año⁶. En términos generales, no se encontró una diferencia

6. Es importante tomar en cuenta que el 24.7% de los beneficiarios y las beneficiarias no suministró información al respecto.

importante entre los años de experiencia promedio de los microempresarios y las microempresarias que cuentan con trabajadores asalariados y trabajadoras asalariadas (9 años) y la de aquellos que laboran por cuenta propia (9,8 años). (Cuadro 5).

Cuadro 5

Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por rama de actividad, según experiencia en la actividad (1990-1996)

Rama de actividad	Años de experiencia en la actividad												
	Total	%	Ning. inf.	Sin inf.	%	Menos de 1 año	%	Menos de 2 años	%	Menos de 5 años	%	5 Años y más	%
Industria	118	100	-	28	23,7	-	-	5	4,3	15	12,7	70	59,3
Comercio y Rest.	14	100	-	3	21,47	1	7,1	1	7,1	3	21,4	6	43
Trans.	1	100	-	-	-	-	-	-	-	1	100	-	-
Servicios	3	100	-	3	100	-	-	-	-	-	-	-	-
Sin Inf.	2	100	-	2	100	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	138	100	-	36	26,1	1	0,7	6	4,3	19	13,8	76	55,1

Fuente: Expedientes del IMAS.

La población atendida por PRONAMYPE parece poseer niveles inferiores de experiencia. Sin embargo, no es posible hacer afirmaciones concluyentes porque del 30,1% de los usuarios y las usuarias se carece de información. El 33,9% de las personas a quienes se les otorgó crédito tenía una experiencia superior a 5 años y el 32,1% poseía de 2 a menos de 5 años. De forma similar al IMAS, no se encontró una diferencia importante entre la experiencia de los usuarios y las usuarias que poseen establecimientos con asalariados (5,5 años) y la de aquellos que laboran por cuenta propia (4,9).

Finalmente, debe anotarse que en el caso de PRONAMYPE y en el del IMAS ninguno de los beneficiarios y beneficiarias manifestó carecer totalmente de experiencia en la actividad para la que solicitaba el crédito. Este hecho no es casual, en la medida en que está estrechamente relacionado

con los requisitos solicitados por el IMAS y PRONAMYPE para otorgar créditos a los interesados.⁷

La distribución por edades de las personas que solicitaron crédito en estas dos instituciones muestra una población que posee con frecuencia, edades superiores a los 35 años, situación que se acentúa aún más en el caso de las mujeres. La relación de este dato con el ciclo familiar evidencia la presencia de familias ubicadas predominantemente en el ciclo intermedio y en el final.

En el IMAS (Cuadro 1) si bien se aprecia una concentración similar de hombres y mujeres, cuyas edades oscilan entre 31 y 40 años: 44,8% y 46.1% respectivamente, en términos generales, la edad de las beneficiarias tiende a ser superior a la de los hombres. En tanto el 19,1% de ellas alcanza más de 45 años, solamente el 6,1% de los hombres se ubica en este grupo. Por el contrario, únicamente el 15,7% de las mujeres tiene menos de 30 años, frente a un 24,5% de los hombres.

En el caso de PRONAMYPE, a pesar de tener un conjunto de personas con una distribución ligeramente diferente a la del IMAS, también se destaca el hecho de que la edad de las beneficiarias tiende a ser superior; el 47,6% de ellas tenía más de 41 años, (Cuadro 4) En contraposición no se encuentran créditos asignados a mujeres menores de 26 años. En el sector masculino, únicamente un 34,2 % supera los 41 años y el 5,7% es menor de 26 años. Al igual que en el IMAS, es en el ciclo familiar intermedio y final cuando las mujeres tienden en mayor medida a solicitar créditos.

La situación descrita es la prueba evidente del papel diferencial desempeñado por los condicionantes de género en la vinculación de hombres y mujeres al mercado de trabajo y constituye un aspecto que es investigado a profundidad mediante los estudios de caso que aparecen en los capítulos siguientes. La mayor presencia de mujeres cuyo ciclo familiar se encuentra en la etapa intermedia o final, frente a una reducida participación de aquellas con menor edad, encuentra probablemente su explicación en la tendencia existente entre las mujeres a iniciar su inserción laboral remunerada en el sector formal y trasladarse posteriormente,

7. PRONAMYPE plantea como uno de los requisitos para financiar a un microempresario “que la microempresa tenga al menos un año de establecida o el microempresario pueda demostrar experiencia superior a dos años en la actividad” (*Reglamento de Crédito* p. 2). El Programa de Apoyo a la Producción establece como condiciones para otorgar los recursos crediticios “la experiencia del solicitante en la actividad para la que solicita los fondos” (*Reglamento de Crédito*, p.4)

cuando se casan y tienen hijos, al sector informal, con el objeto de asumir la atención del hogar, situación que no se presenta en la circunstancia masculina. En otros casos, podría explicarse por el hecho de que algunas mujeres posponen su inserción al trabajo, incluso dentro del mismo sector informal a un momento del ciclo familiar en el que los hijos estén un poco mayores.

Cuadro 6

Distribución de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por rama de actividad, según experiencia en la actividad (1990-1996)

Rama de actividad	Años de experiencia en la actividad												
	Total	%	Ning. inf.	Sin inf.	%	Menos de 1 año	%	Menos de 2 años	%	Menos de 5 años	%	5 Años y más	%
Industria	31	100	-	8	25,8	-	-	-	-	10	32	13	41,9
Comercio y Rest.	10	100	-	2	20	-	-	-	-	4	40	4	40
Trans.	10	100	-	6	60	-	-	2	20	2	20	-	-
Servicios	5	100	-	1	20	-	-	-	-	2	20	2	40
Sin Inf.	-	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	56	100	-	17	30,4	-	-	2	3,6	18	31,1	19	33,9

Otro elemento a tomar en cuenta es el requisito de experiencia que piden las instituciones para otorgar los préstamos. A este hecho es probable que se sumen, con posterioridad, los obstáculos enfrentados por las mujeres con hijos, o aquellas que superan los 30 ó 35 años para encontrar trabajo en el sector formal.

La información de los expedientes del IMAS indica que los hombres, con mucho mayor frecuencia que las mujeres, están inmersos en estructuras familiares en las cuales existe una cónyuge. En tanto el 81,6% de los hombres tiene pareja (sumando los casados con los de unión libre), solo el 65,2% de las mujeres se encuentra en esta situación. Es decir, el 24,7% son familias monoparentales en las que la mujer –salvo que exista apoyo de parte de los hijos o de otro miembro de

la familia— estaría totalmente a cargo del sostén del hogar y de la crianza de los hijos⁸.

En el caso concreto de la jefatura del hogar, significa que del total de beneficiarias del IMAS, el 24.7% son mujeres sin compañero, jefas de hogar. El porcentaje de hombres solos jefes se reduce a un 6.1%. (Cuadro 7)⁹.

Cuadro 7

Distribución porcentual de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por sexo, según estado civil y jefatura del hogar (1990-1996)

Est. Civil	Sexo								
	Total	Total.	Hombres			Mujeres			
			Sin inf.	Jefes	No. Jefes	Total	Sin inf.	Jefes	No. Jefes
Soltero	13,8	8,2	11,1	5,7	20,0	16,8	18,2	31,6	2,5
Casado	58,7	71,4	55,6	74,3	80,0	51,7	54,5	21,0	80,0
Divorciado	7,2	2,0	-	2,9	-	10,1	-	23,7	-
Viudo	0,8	-	-	-	-	1,1	-	2,6	-
Unión Libre	12,3	10,2	11,1	11,4	-	13,5	9,1	15,8	12,5
Sin Inf.	7,2	8,2	22,2	5,7	-	6,7	18,2	5,3	5,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Expedientes del IMAS.

Esta información resulta muy interesante porque estaría revelando que el 25% de la población atendida por el Programa de Apoyo a la

8. Al analizar el estado civil de los beneficiarios y las beneficiarias del IMAS se encuentra que la mayoría (el 58%) son casados y casadas, un 13,8% solteros y solteras, un 12,3% están en unión libre y un 7,2% son divorciados y divorciadas (Cuadro 7). Las cifras adquieren características mucho más reveladoras cuando se desagregan por sexo. Se aprecia entonces que en el caso de los hombres el predominio de los beneficiarios casados es mayor que el de las mujeres: 71,4% y 51,7% respectivamente. La presencia entre las beneficiarias de solteras, divorciadas y mujeres en unión libre es superior (Cuadro 7).

9. Frente a un 71,4% de los hombres que son jefes de hogar; la participación femenina se reduce al 42,7%. No obstante, estos porcentajes adquieren significados diferentes para uno y otro sexo, porque en tanto la jefatura masculina está predominantemente (85,7%) acompañada de la presencia de una cónyuge, la jefatura femenina representa en un 57,9% de los casos, por lo menos, la ausencia de pareja. O sea que solo el 36,8% de las mujeres jefes tienen pareja. Esto quiere decir que del total de las beneficiarias del IMAS, un 24,7% de ellas son mujeres solas jefas de hogar. El porcentaje de hombres solos jefes de hogar se reduce a un 6,1% (Cuadro 7).

Producción está constituido por mujeres sin compañero, las cuales fun- gen como jefas de hogar; situación afín a la población definida como prio- ritaria por la institución

El ingreso familiar promedio de las mujeres jefas de hogar es me- nor que el de las mujeres no jefas de hogar. En 1992, 1993 y 1994, por ejemplo, en tanto el salario familiar promedio de las jefas de hogar era de ¢34.927, ¢40.000 y ¢52.333 respectivamente, el de las no jefas ascendía a ¢41.333, ¢50.233 y ¢67.033.

De las personas atendidas por PRONAMYPE, el 88.6% de los hombres cuenta con una pareja, proporción que disminuye a un 71.4% en la población femenina¹⁰. El porcentaje de varones jefes de hogar es casi el doble (88,6%) que el de las mujeres (47,6%), (Cuadro 8). El 96.8% de ellos pertenece a hogares biparentales. En el caso de las mujeres jefes, solo el 60% tiene pareja, el 40% restante posee un hogar monoparental lo que sig- nifica que del total de las beneficiarias de PRONAMYPE el 19% son muje- res jefas de hogar sin compañero.

Cuadro 8

Distribución porcentual de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por sexo, según estado civil y jefatura del hogar (1992-1996)

Est. civil	Total	Sexo							
		Hombres				Mujeres			
		Total	Sin inf.	Jefes	Nº jefes	Total	Sin inf.	Jefes	Nº jefes
Soltero	12,5	11,4	-	3,2	75,0	14,3	-	20,0	10,0
Casado	76,8	82,9	-	90,3	25,0	66,6	-	50,0	90,0
Divorciado	3,6	-	-	-	-	9,5	100,0	10,0	-
Viudo	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Unión Libre	5,4	5,7	-	6,5	-	4,8	-	10,0	-
Sin Inf.	1,7	-	-	-	-	4,8	-	10,0	-
Total	100,0	100,0	0,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Expedientes de PRONAMYPE.

10. De las personas atendidas por PRONAMYPE, más de tres cuartas partes (76,8%) se encuentran casadas. Únicamente un 11,4% eran solteras y un 5,4% estaban en unión libre (Cuadro 8). Igualmente en el IMAS, el porcentaje de hombres casados (82,9%) es superior al de las mujeres (66,6%) y la presen- cia de mujeres solteras y divorciadas supera la de estos.

De igual forma que en el caso del IMAS, estas mujeres son las principales responsables del cuidado de los hijos y de la manutención del hogar. No obstante, los beneficiarios de PRONAMYPE pertenecen con mayor frecuencia a familias biparentales que los del IMAS y que la atención a mujeres solas jefas de hogar es porcentualmente más importante para esta institución.

En forma similar al IMAS, el salario familiar promedio de las mujeres jefas de hogar de PRONAMYPE, es menor que el de las no jefas. No obstante, son en ambos casos superiores a los de las primeras, lo cual estaría evidenciando que las mujeres solas atendidas por PRONAMYPE no se encuentran necesariamente en condiciones de pobreza.

El tamaño predominante de las familias de los usuarios y las usuarias del IMAS es cercano al promedio nacional urbano (4,4 miembros), situación que se da para ambos sexos. La mayoría de la población (62,3%) pertenece a familias de tamaño medio que tienen entre 3 y 5 miembros. Sin embargo, hay un porcentaje significativo de familias grandes: el 24,6% posee entre 6 y 8 miembros. Únicamente se detecta un 2,2% y un 0,7% de grupos familiares que poseen de 1 a 2 y más de 8 integrantes respectivamente (Cuadro 9).

Cuadro 9

Distribución porcentual de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por sexo, según número de miembros del hogar (1990-1996)

Miembros del hogar	Total	Sexo	
		Hombres	Mujeres
1 a 2	2,2	-	3,4
3 a 5	62,3	67,3	59,5
6 a 8	24,6	22,4	25,8
Más de 8	0,7	-	1,2
Sin Información	10,2	10,3	10,1
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Expedientes del IMAS.

En la población atendida por PRONAMYPE¹¹, la mayor concentración (46,4%) se presenta en el caso de aquellos beneficiarios que pertenecen

11. El 30% de la población no suministró esta información.

a familias medianas (3 a 5 miembros). A familias muy pequeñas (1 a 2 miembros) y grandes (6 a 8 integrantes), pertenece el 12,5% y el 10,7% de la población respectivamente. El predominio de familias de tamaño medio es semejante para los dos sexos: 48,6% para los hombres y 42,8% para las mujeres (Cuadro 10).

Cuadro 10

Distribución porcentual de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por sexo, según número de miembros del hogar (1992-1996)

Miembros del hogar	Sexo		
	Total	Hombres	Mujeres
1 a 2	12,5	14,3	9,5
3 a 5	46,4	48,6	42,9
6 a 8	10,7	11,4	9,5
Más de 8	-	-	-
Sin Información	30,4	25,7	38,1
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Expedientes de PRONAMYPE.

Como se puede observar, las familias de la población cubierta por PRONAMYPE tienden a ser más reducidas que las del IMAS. Este es un dato relativamente importante en términos del nivel de vida de las familias atendidas, ya que las investigaciones sobre la pobreza han detectado la acentuación del problema conforme aumenta el tamaño de la familia.

El análisis del ingreso familiar¹² de los usuarios y las usuarias del IMAS muestra que el 10,9% de estos, pertenecían a familias cuyo ingreso era inferior a un salario mínimo, y un 44,9% inferior a dos salarios mínimos. O sea, que el 55,8% de la población atendida declaró poseer un ingreso familiar inferior a dos salarios mínimos (Cuadro 11). Esta población, con ingresos familiares menores a un salario mínimo, pertenece, en el 60%

12. La información sobre el nivel de ingreso familiar debe manejarse con reserva debido a que tiene varias debilidades. En el caso de los datos de PRONAMYPE únicamente el 48,2% de los expedientes contaban con esta información. La información brindada por los usuarios y las usuarias no es siempre consistente con la que dan posteriormente en las entrevistas, y es fácilmente presumible que la gente tienda, sobre todo en el caso del IMAS, a subdeclarar los ingresos para cumplir con los requisitos de ingreso establecidos por la institución para otorgar los préstamos.

de los casos a familias medianas (3 a 5 miembros) y el 20% a familias grandes (6 a 8 integrantes). Esta combinación de ingresos sumamente bajos con familias numerosas estaría revelando la presencia de núcleos familiares en condiciones de pobreza extrema.

Cuadro 11

Distribución porcentual de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por ingreso familiar, según número de miembros del hogar (1990-1996)

Ingreso familiar (salario mínimo)	Número de miembros del hogar										Total	%
	1 a 2	%	3 a 5	%	6 a 8	%	+ de 8	%	Sin Inf.	%		
Menos de 1	2	13,0	9	60,0	3	20,0	-	-	1	6,7	15	100,0
1 a menos de 2	1	1,6	43	69,3	15	24,3	-	-	3	4,8	62	100,0
2 a menos de 3	0	-	15	53,6	9	32,1	-	-	4	14,3	28	100,0
2 a menos de 4	-	-	4	40,0	4	40,0	-	-	2	20,0	10	100,0
4 a menos de 5	-	-	3	100,0	-	-	-	-	-	-	3	100,0
5 ó más	-	-	1	100,0	-	-	-	-	-	-	1	100,0
Sin Inform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19	100,0
Total	3		75		31		0		10		138	100,0

En el grupo de familias cuyo ingreso oscila entre 1 y menos de 2 salarios mínimos, el 69.3% cuenta con 3 a 5 miembros y el 24.3% entre 6 y 8. A este nivel de ingreso probablemente también están asociadas condiciones de pobreza sobre todo en las familias de mayor tamaño. Esto significa que el 56% de la población atendida por el IMAS se encontraba en condiciones de pobreza. El resto de los beneficiarios declararon pertenecer a familias con un ingreso mensual superior a dos salarios mínimos, lo que no los exime de sufrir algún grado de pobreza, pero tampoco permite ubicarlos con certeza como pobres (Cuadro 11).¹³

13. El 53.6% de las familias con ingresos entre 2 y menos de 3 salarios mínimos estaban formadas por 3 a 5 miembros y el 32.1% tenía entre 6 y 8. El 40% de las familias cuyos ingresos oscilaban entre 3 y menos de 4 salarios mínimos, poseen de 3 a 5 miembros, un porcentaje igual tenía entre 6 y 8 miembros. En el caso de las familias con ingresos superiores a 4 salarios mínimos, la totalidad estaba conformada por familias medianas de 3 a 5 miembros (Cuadro 11).

Es importante aclarar que del nivel de ingreso familiar de la población atendida por PRONAMYPE, para el 51,8% de los beneficiarios no se dispone de esta información.

Entre el 48,2% que si suministró los datos, el 1,9% tiene ingresos menores a un salario mínimo y el 12,5% recibe entre 1 y menos de 2 salarios mínimos. En el caso de los beneficiarios con un ingreso inferior a un salario mínimo,¹⁴ la familia posee entre 3 y 5 miembros. Los beneficiarios, con ingresos familiares de 1 a menos de 2 salarios mínimos, poseen de 3 a 5 miembros en el 42,9% de los casos y de 6 a 8 en el 14,2% (Cuadro 12). Es decir, que probablemente un 14% de la población se encuentra en condiciones de pobreza.

Cuadro 12

Distribución porcentual de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por ingreso familiar, según número de miembros del hogar (1992-1996)

Ingreso familiar (salario mínimo)	Número de miembros del hogar								Total	%		
	1 a 2	%	3 a 5	%	6 a 8	%	+ de 8	%			Sin Inf.	%
Menos de 1	-	-	1	100,0	-	-	-	-	-	-	1	100,0
1 a menos de 2	-	-	3	42,9	1	14,2	-	-	3	42,9	7	100,0
2 a menos de 3	-	-	3	42,8	2	28,6	-	-	2	28,6	7	100,0
3 a menos de 4	-	-	1	25,0	-	-	-	-	3	75,0	4	100,0
4 a menos de 5	0	-	3	75,0	-	-	-	-	1	25,0	4	100,0
5 ó más	1	25,0	2	50,0	-	-	-	-	1	25,0	4	100,0
Sin Inform.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	29	100,0
Total	1		13		3		0		10		56	100,0

Fuente: Expedientes de PRONAMYPE..

Al comparar el nivel de ingreso familiar de los beneficiarios del IMAS y de PRONAMYPE, (no puede olvidarse la falta de información anotada), se destaca una diferencia importante; en tanto el 55,8% de los atendidos por el IMAS posee ingresos inferiores a 2 salarios mínimos, en el caso de PRONAMYPE únicamente el 14,4% se encuentra en esta situación. Si se amplía el análisis a los beneficiarios con ingresos familiares menores a 3 salarios mínimos, el 76,1% de las personas a quienes el IMAS

14. Solo un beneficiario de los que brindaron la información sobre el tamaño de la familia se encuentra en esta categoría.

les otorgó crédito se ubican aquí, frente a solo un 26,9% de los beneficiarios de PRONAMYPE. Por el contrario, el 10,1% de los beneficiarios del IMAS posee ingresos superiores a 3 salarios mínimos, mientras que el 21,3% de los de PRONAMYPE están en esta situación. O sea, de acuerdo con la información existente¹⁵, la población atendida por el IMAS se encontraba en un nivel de pobreza superior al de la atendida por PRONAMYPE. De hecho, hay un porcentaje importante de beneficiarios en esta última institución (21,3%) que de acuerdo con su nivel de ingreso no podría catalogarse como pobre.

Es interesante acotar que al realizar un análisis general de correlación, no se encontró relación alguna entre el nivel de escolaridad de los usuarios y las usuarias del IMAS y el nivel del ingreso familiar. Esta relación tampoco se presenta entre el ingreso familiar y el nivel educativo de las mujeres jefas de hogar, ni entre nivel educativo y el ingreso de las no jefas¹⁶.

Dimensión productiva y laboral

El análisis de la información relacionada con el ámbito productivo y laboral de los establecimientos de las usuarias y los usuarios relacionados con estos programas, nos lleva a suponer que el crédito asignado por estas dos instituciones ha tendido a beneficiar establecimientos con características diferentes, tanto por el tipo de actividad a la cual se dedican como por su grado de dinamicidad. En el IMAS los préstamos se han orientado prioritariamente hacia establecimientos de subsistencia, en PRONAMYPE se le ha otorgado prioridad a los establecimientos con un mayor nivel de dinamicidad.

El nivel de “dinamicidad” de los establecimientos muestra en las dos instituciones diferencias por sexo, ya que si bien el porcentaje de establecimientos dinámicos en manos de mujeres a los que se les prestaron fondos de PRONAMYPE es superior que en el IMAS, al interior de cada institución hay una mayor presencia de empresas “dinámicas” o “semi dinámicas” propiedad de hombres que de mujeres¹⁷.

15. Podría haber algún margen de error por el alto porcentaje de beneficiarios de PRONAMYPE que no proporcionaron esta información.

16. En el caso de PRONAMYPE, la insuficiencia informativa no permite buscar correlaciones.

17. En el caso de PRONAMYPE, esta afirmación se apoya más que en el tamaño de los establecimientos (donde encontramos un número mayor de hombres en establecimientos por cuenta propia), en la utilización de mano de obra asalariada mucho más intensa de parte de estos.

Esta suposición la sustentamos en el análisis de factores diversos como:

- a) El número de personas que trabajan en los establecimientos o negocios;
- b) La categoría de ocupación de la persona laboradora.
- c) El tipo de negocios (personales, familiares, sociedades inscritas o sociedades no inscritas).
- d) La ubicación del local¹⁸.

Dinamicidad de los establecimientos

Para la clasificación de los lugares de trabajo en establecimientos de subsistencia o dinámicos, partimos de varios supuestos: Lo referido al número de personas que trabajan en los establecimientos o negocios y la categoría de ocupación de las personas que laboran en estos; estaríamos suponiendo que cuanto mayor sea el número de personas que trabajan en un establecimiento y cuanto mayor sea el número de trabajadoras y trabajadores asalariados, ya sea familiar o no, es mayor la probabilidad de que ese establecimiento sea dinámico¹⁹.

En lo relacionado con la ubicación del local, si bien las investigaciones existentes han encontrado que no existe una relación determinante entre el hecho de que este se localice en la casa de habitación y el que sea de subsistencia, si tiende a darse una mayor concentración de establecimientos de subsistencia entre aquellos ubicados en la misma casa (Goldemberg). Por ello suponemos que la presencia de un mayor número de establecimientos ubicados en la casa estaría evidenciando un peso mayor de establecimientos de subsistencia.

18. Inicialmente utilizamos, como indicadores del nivel de dinamicidad de los establecimientos, la inversión en maquinaria y equipo y en medios de transporte y la utilización de registros contables (indicadores utilizados por FLACSO en su investigación sobre el sector informal en Centroamérica) (Pérez y Menjívar: 1993) a los cuales recurrimos posteriormente en los estudios de caso). Sin embargo, posteriormente descartamos la idea debido a que la información que brindan los expedientes sobre estos aspectos es muy incompleta. Por ello y a raíz de la información que obtuvimos mediante los estudios de caso, decidimos reestructurar el análisis a partir de los indicadores mencionados. En la mayoría de los casos estudiados, encontramos una estrecha relación entre el tamaño del establecimiento y la presencia de trabajo asalariado y una mayor dinamicidad del mismo.

19. Esta afirmación se ubica en el contexto de las características de los establecimientos a los que estas instituciones les otorgan crédito y no se pretende generalizarla a otros sectores.

El tipo de negocio lo hemos utilizado como otro de los indicadores de posible dinamicidad, sobre todo en las categorías referidas a sociedades inscritas y a sociedades no inscritas. Consideramos que estas indican condiciones que superan las posibilidades o alcances de los establecimientos de subsistencia.

Uno de los aspectos en que se expresa la menor dinamicidad de los establecimientos atendidos por el IMAS es en su tamaño. En efecto, los usuarios de los préstamos del IMAS poseen predominantemente establecimientos pequeños en los cuales labora únicamente una persona, su dueño o dueña.

El 62,3% de los beneficiarios del IMAS son trabajadores o trabajadoras por cuenta propia, ya que en sus negocios o empresas labora solamente una persona. En el 14,5% de los establecimientos trabajan dos personas, en el 5,8% tres, en un 2,2% cuatro y solamente en un 1,4% de los negocios trabajan 5 personas. En ningún negocio trabajaban más de 5 personas (Cuadro 13).

Cuadro 13

Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por número de personas que trabajan en el negocio o empresa, según sexo (1990-1996)

N° de personas que trabajan en el negocio o empresa	Total	%	Sexo			
			Hombres	%	Mujeres	%
1	86	62,3	26	53,1	60	67,5
2	20	14,5	9	18,4	11	12,4
3	8	5,8	3	6,1	5	5,6
4	3	2,2	2	4,1	1	1,1
5	2	1,4	-	-	2	2,2
Más de 5	-	-	-	-	-	-
Sin Información	19	-	9	18,3	10	11,2
Total	138	100,0	49	100,0	89	100,0

Fuente: Expedientes del IMAS.

La tendencia al trabajo por cuenta propia es superior en el caso de las mujeres. El 67,4% de ellas trabajan solas (frente a un 53,1% en la población masculina) y su presencia en actividades donde trabaja más de una persona es inferior. En el 79,8% de los establecimientos femeninos laboraban entre una y dos personas.

La distribución de los beneficiarios de PRONAMYPE según el número de personas que trabajan en el negocio o empresa muestra un

comportamiento diferente. Los trabajadores y trabajadoras por cuenta propia representan solo un 26.8 % del total. En su lugar encontramos establecimientos con un número mayor de empleados. El 19.6% posee 2 trabajadores y el 17.9% y 8.9% de los negocios tienen 3 y 4 respectivamente (Cuadro 14).

Cuadro 14

Distribución de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por número de personas que trabajan en el negocio o empresa, según sexo (1992-1996)

Nº de personas que trabajan en el negocio o empresa	Total	%	Sexo			
			Hombres	%	Mujeres	%
1	15	28,6	10	28,6	5	23,8
2	11	19,6	7	20,0	4	19,0
3	10	17,9	6	17,2	4	19,0
4	5	8,9	4	11,4	1	4,8
5	1	1,8	-	-	1	4,8
Más de 5	7	12,5	4	11,4	3	14,3
Sin Información	7	12,5	4	11,4	3	14,3
Total	56	100,0	35	100,0	21	100,0

Fuente: Expedientes de PRONAMYPE.

Es importante destacar que en tanto en el IMAS ningún beneficiario tenía en su establecimiento más de 5 trabajadores, en PRONAMYPE el 12,5% sí los tenía. Este hecho se encuentra asociado a la limitación establecida por el IMAS de otorgar crédito a microempresas con más de 5 trabajadores. En PRONAMYPE el límite es 10 trabajadores. Otro rasgo divergente, y que llama la atención, es la menor participación de las mujeres cuentapropistas: 23,8% en relación con un 28,6% de los hombres. Frente a esto las mujeres poseen una mayor presencia en los establecimientos con más de 5 trabajadores: 14,3% frente a un 11,4% de los hombres.

La alta participación de microempresarios y microempresarias entre los usuarios y las usuarias de los fondos de PRONAMYPE (60,7%) señala con claridad la preferencia otorgada por este organismo a la atención de este sector, en detrimento de los trabajadores y las trabajadoras por cuenta propia (entre quienes se ubican precisamente los informales más pobres) quienes representan únicamente un 26,8% de sus usuarias y usuarios a

pesar de constituir el 67,8% de los trabajadores informales del Área Metropolitana de San José (Trejos, *Op. cit.*).

Al predominio de establecimientos de menor tamaño, se une la relativa ausencia de negocios con trabajadores asalariados en el caso del IMAS y la situación contraria en PRONAMYPE, donde la presencia de empresas de mayor tamaño coincide con un número mayor de establecimientos que emplean fuerza de trabajo asalariada.

En el 68,9% de los establecimientos de la población cubierta por el IMAS trabaja únicamente el dueño, esto significa que el beneficiario es el propietario del establecimiento y trabaja por cuenta propia. Solo un 10,9% de los beneficiarios tiene trabajadores asalariados, el 7,3% labora con trabajadores familiares y un 1,5% trabaja tanto con familiares como con asalariados (Cuadro 15). Esta información muestra que únicamente en el 12,4% de los establecimientos se contrata asalariados; asimismo la presencia de trabajo familiar parece menor de lo que inicialmente habría podido pensarse²⁰.

Cuadro 15

**Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS,
por tipo de personas que trabajan en el negocio o empresa,
según sexo (1990-1996)**

Nº de personas que trabajan en el negocio o empresa	Total	%	Sexo			
			Hombres	%	Mujeres	%
Dueño	95	68,8	31	63,3	64	71,9
Dueño y Asalariado	15	10,9	7	14,3	8	9,0
Dueño y Familiar	10	7,2	3	6,1	7	7,9
Dueño asalariado y Familiar	2	1,4	1	2,0	1	1,1
Sin Información	16	11,6	7	14,3	9	10,1
Total	138	100,0	49	100,0	89	100,0

Fuente: Expedientes del IMAS.

20. La información del cuadro 26 no coincide exactamente con la del cuadro 24 sobre el número de personas que trabajan en los establecimientos, ya que el número de establecimientos con una persona es de 86 y en el cuadro 26, los establecimientos donde solo trabaja el dueño son 95. También hay cierta discrepancia con el cuadro 18 debido a que en este hay 105 negocios de tipo personal y en el 39 solo aparecen 95 negocios donde trabaja el dueño.

La participación de las mujeres en establecimientos donde ellas son las dueñas y trabajan solas es superior a la de los hombres: 71,9% y 63,3% respectivamente. También tienen una presencia ligeramente mayor en los negocios donde trabajan familiares. Esta situación varía en el caso de los establecimientos que contratan asalariados (se incluye aquí tanto la categoría de dueño y asalariado como la de dueño, asalariado y familiar), en ellos la participación masculina es superior: 16,3%, frente a un 10,1% de las mujeres (Cuadro 15).

Las personas que trabajan en los establecimientos de los beneficiarios de PRONAMYPE tienen características diferentes a las del IMAS. En el primero la presencia de establecimientos que contratan trabajo asalariado (incluyendo las dos categorías mencionadas anteriormente) es mucho más importante: 50,0% frente a un 12,3%; por el contrario, los negocios en los cuales trabaja solamente el dueño son más escasos: 25,0% y 68,8% respectivamente (Cuadro 16).

Cuadro 16

Distribución de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por tipo de personas que trabajan en el negocio o empresa, según sexo (1992-1996)

Nº de personas que trabajan en el negocio o empresa	Total	%	Sexo			
			Hombres	%	Mujeres	%
Dueño	14	25,4	9	25,7	5	23,8
Dueño y Asalariado	25	44,6	19	54,3	6	28,6
Dueño y Familiar	3	5,4	1	2,9	2	9,5
Dueño Asalariado y Familiar	3	5,4	1	2,9	2	9,5
Sin información	11	19,6	5	14,2	6	28,6
Total	56	100,0	35	100,0	21	100,0

Fuente: Expedientes de PRONAMYPE.

De la misma forma que en el IMAS, en PRONAMYPE las mujeres contratan en menor proporción que los hombres mano de obra asalariada. Así, si sumamos las categorías de los establecimientos en los que trabajan el *dueño y los asalariados, con la de dueño, asalariados y trabajadores familiares*, se encuentra que en tanto los pertenecientes a hombres ascienden al 57,1% del total, los de las beneficiarias alcanzan solo el 38,1%.

Por el contrario, la presencia de establecimientos con mano de obra familiar²¹ es más importante en el caso de las mujeres: 9,5%, que en el de los hombres: 2,9%.

La mayoría (76%) de los usuarios y las usuarias, a quienes el IMAS les adjudicó los préstamos, tienen ubicados sus locales o espacios de trabajo en la casa de habitación. Esta tendencia es más fuerte en las mujeres, el 82,0% de ellas tiene el local en su casa (Cuadro 17).

Cuadro 17

Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por ubicación del local, según sexo (1990-1996)

Ubicación del local	Total	%	Sexo			
			Hombres	%	Mujeres	%
En la Casa	105	76,1	32	65,3	73	82,0
Aparte de la casa	14	10,2	8	16,3	6	6,8
No tiene local	2	1,4	2	4,1	-	-
Sin inform.	17	12,3	7	14,3	10	11,2
Total	138	100,0	49	100,0	89	100,0

Fuente: Expedientes del IMAS.

Por el contrario, los destinatarios del crédito proveniente de PRONAMYPE instalan sus locales con mucho mayor frecuencia fuera de las casas. El 25,7% de los hombres y el 33,3% de las mujeres tienen el local separado de la casa (Cuadro 18)²². Este hecho parece guardar estrecha relación con la mayor tendencia a alquilar el local detectada en la población atendida por PRONAMYPE, la cual, como afirmábamos anteriormente, podría estar indicando la presencia de microempresas más consolidadas.

La presencia de sociedades inscritas y no inscritas entre los usuarios y las usuarias de PRONAMYPE, es otro de los elementos indicadores de la dinamicidad de sus establecimientos, la cual se da únicamente en uno de los casos del IMAS.

21. Se incluye solamente a la categoría de dueño y familiar, no a la de dueño, asalariado y familiar.

22. Esta información se contradice con algunos datos del cuadro 19. En este aparecen solo 2 beneficiarios que no poseen local. No obstante, la posibilidad de corregir estas u otras discrepancias está fuera de nuestro alcance en la medida en que así aparecen anotados los datos en los expedientes de las instituciones

Cuadro 18

**Distribución de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE,
por ubicación del local, según sexo (1992-1996)**

Ubicación del local	Total	%	Sexo			
			Hombres	%	Mujeres	%
En la Casa	24	42,9	14	40,0	10	47,6
Aparte de la casa	16	28,6	9	25,7	7	33,3
No tiene local	12	21,4	8	22,9	4	19,1
Sin información	4	7,1	4	11,4	-	-
Total	56	100,0	35	100,0	21	100,0

Fuente: Expedientes de PRONAMYPE.

La mayoría (76,7%) de las empresas o negocios de los beneficiarios del IMAS son de carácter personal, únicamente un 13,1 % tiene carácter familiar y un 0,8% son sociedades no inscritas. Llama la atención la mayor presencia de negocios o empresas de tipo personal en los hombres: 81,7% en contraposición a un 73,9% en el caso de las mujeres. La participación de ellas es mayor en los negocios familiares: 17,0% frente a un 6,0% de los varones (Cuadro 19). Este elemento pone en evidencia una mayor vinculación familiar a las actividades productivas manejadas por mujeres, situación que ya ha sido detectada en investigaciones anteriores, como un rasgo característico del sector informal y que constituye un elemento tomado en cuenta en los estudios de caso a la hora de analizar el significado o la particular vivencia que tienen las mujeres de su experiencia microempresarial.

Cuadro 19

**Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS,
por tipo de negocio, según sexo (1990-1996)**

Ubicación del negocio	Total	%	Sexo			
			Hombres	%	Mujeres	%
Personal	105	76,1	40	81,7	65	73,0
Familiar.	19	13,8	3	6,1	16	18,0
Sociedad inscrita	-	-	-	-	-	-
Soc. no Inscrita	1	0,7	-	-	1	1,1
Sin inform.	13	9,4	6	12,2	7	7,9
Total	138	100,0	49	100,0	89	100,0

Fuente: Expedientes del IMAS.

Entre los beneficiarios de PRONAMYPE, si bien predomina la existencia de negocios de tipo personal (67,9%), esta es menor que en el caso del IMAS (76,7%). Los negocios de tipo familiar, por el contrario, son más frecuentes: (21,4%). De nuevo como en el caso del IMAS, son las mujeres las que poseen una proporción mayor de negocios familiares (28,5%), frente a un 21,4% de los hombres (Cuadro 20). Cabe destacar entre los beneficiarios de PRONAMYPE una mayor presencia de sociedades inscritas y de sociedades no inscritas: 7,1% y 3,6% respectivamente; aspecto que podría estar reflejando la existencia de microempresas más consolidadas y con una mayor dinamicidad.

Cuadro 20

Distribución de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por tipo de negocio, según sexo (1992-1996)

Tipo de negocio	Total	%	Sexo		
			Hombres	%	Mujeres
Personal	38	67,9	24	68,6	14
Familiar	12	21,4	6	17,1	6
Sociedad Inscrita	4	7,1	3	8,6	1
Sociedad no Inscrita	2	3,6	2	5,7	-
Sin inform.	-	-	-	-	-
Total	56	100,0	35	100,0	21

Fuente: Expedientes de PRONAMYPE.

Tipo de actividad

Los préstamos otorgados por estas dos instituciones muestran un sesgo importante hacia la actividad industrial que es aún más evidente en el caso del IMAS. Afirmamos que se trata de un sesgo porque el predominio de créditos otorgados a establecimientos cuyas actividades se ubican en esta rama de actividad, no guarda relación con la importancia que esta tiene en el empleo informal del Área Metropolitana de San José. Por el contrario, la actividad comercial es la que atrae el porcentaje mayor de empleo (36%) en tanto que el sector industrial ocupa al 30% de los informales. Además, es en el comercio donde se ubica el grupo más importante de trabajadores por cuenta propia (37%) (Trejos, 1991: 272), lo cual significa que este sector estaría siendo poco cubierto por los

programas de apoyo a la microempresa²³. Este hecho tiene una repercusión adicional en términos sociales, pues es precisamente entre los trabajadores por cuenta propia donde se concentran los mayores niveles de pobreza del sector informal.

Las actividades de los beneficiarios atendidos por el IMAS se ubican predominantemente (85,5%) en la rama de actividad industrial. Hombres y mujeres muestran el mismo comportamiento en cuanto a la concentración en actividades industriales: 85,7% y 85,4% respectivamente. El segundo lugar, pero con un nivel de importancia significativamente menor, lo ocupan las actividades relacionadas con la rama comercial; el 10,2% de los beneficiarios poseen actividades en este campo. La importancia de este tipo de actividades es ligeramente superior para las mujeres (11,2%) que para los hombres (8,2%). La presencia de beneficiarios ubicados en la rama del transporte y la de servicios es mínima (Cuadro 21).

Al analizar con detalle el tipo de actividades, nos encontramos con una gran concentración de los créditos otorgados para mujeres en el área de corte y confección. La mayoría (63%)²⁴ de las mujeres que recibió créditos del IMAS es costurera que se dedica a la fabricación o tejido de ropa de vestir, colchas, sábanas, uniformes etc. Los demás créditos fueron asignados a mujeres que realizan diferentes tipos de actividades; un 10% se ubica en el comercio en bazares, pulperías o abastecedores, un 5% se dedica a la fabricación de cerámica y el resto realiza labores muy disímiles como fabricación de tortillas, hojuelas de maíz o repostería, fabricación de calzado, lámparas o collares, tintorería, secretariado y contabilidad, confección de maletines y carteras, etc.

En el caso de los hombres, no se da una concentración en una sola actividad. El 19% de los créditos se brindan para fabricación de muebles, ebanistería o tapicería; el 14% para fabricación de calzado, el 9,5% para fabricación de rejas y portones, o enderezado y pintura y el mismo porcentaje para la fabricación de prendas de vestir. El resto de los préstamos se destinó a actividades muy diferentes entre sí como: impresión y serigrafía, fabricación de maletines y salveques, producción de alimentos, pulpería, fabricación de hamacas, rompecabezas, aviones a escala, prótesis dentales o productos de fibra de vidrio, etc.

23. El comercio absorbe el 30% del empleo informal, el 37% de los trabajadores por cuenta propia y el 26% de los microempresarios. La rama industrial capta el 30% del empleo informal y un 30% de los trabajadores por cuenta propia del sector informal y un 38% de los microempresarios.

24. Se maneja esta información para los expedientes en que esta aparecía formulada detalladamente.

Cuadro 21

**Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS,
por rama de actividad, según sexo (1990-1996)**

Rama de actividad	Total	%	Sexo			
			Hombres	%	Mujeres	%
Industria	118	85,5	42	85,7	76	85,4
Comercio y Rest.	14	10,2	4	8,2	10	11,2
Transportes	1	0,7	1	2,0	-	-
Servicios	3	2,2	0	-	3	3,4
Sin inform.	2	1,4	2	4,1	-	-
Total	138	100,0	49	100,0	89	100,0

Fuente: Expedientes del IMAS.

Los créditos otorgados por PRONAMYPE pertenecen predominantemente a la actividad industrial (55,4%). No obstante, hay un grupo significativo de beneficiarios que se ubican en la rama comercial (17,9%), en el transporte (17,9%)²⁵ y en los servicios (8,8%) (Cuadro 22).

En lo que se refiere a la diferenciación del tipo de actividades por sexo, se encuentra que si bien las mujeres como los hombres se concentran en la actividad industrial, ellas tienden a ubicarse más fuertemente en ese trabajo y en la de servicios, en tanto que los hombres tienen mayor presencia en el comercio y el transporte.

Si revisamos las actividades concretas para las que se otorgaron los préstamos, nos encontramos que en forma semejante a lo ocurrido con el IMAS, una parte importante de los créditos otorgados a mujeres se canalizaron hacia el corte y la confección (41%). En segundo lugar, aparece el comercio ambulante y las tiendas con un 17,6% y los salones de belleza con un 12%. Las demás son actividades muy diversas como la fabricación de cerámica, la elaboración de repostería, el transporte de combustible, el manejo de centros infantiles, la producción de artesanías, etc.

En el destino de los fondos acreditados a los hombres sobresalen la fabricación de muebles (19%) y la actividad comercial (pulpería, agente vendedor, venta de dulces, venta de ropa americana usada) (19%). Las demás son actividades dispersas; fabricación de calzado, maletines y salveques, talleres

25. La importancia de la ayuda otorgada por PRONAMYPE a la rama del transporte probablemente está asociada al hecho de que esta actividad es un reducto significativo de microempresarios (Trejos, 1991).

de soldadura, enderezado y pintura, pulido de pisos, fabricación de hielo en cubitos, reparación de radios, elaboración de vasijas y artesanías, etc.

Cuadro 22

Distribución de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por rama de actividad, según sexo (1992-1996)

Rama de actividad	Total	%	Sexo			
			Hombres	%	Mujeres	%
Industria	31	55,4	19	54,3	12	57,1
Comercio y Rest.	10	17,9	7	20,0	3	14,3
Transportes	10	17,9	7	20,0	3	14,3
Servicios	5	8,8	2	5,7	3	14,3
Sin inform.	0	-	-	-	-	-
Total	56	100,0	35	100,0	21	100,0

Fuente: Expedientes de PRONAMYPE.

Condiciones crediticias

Las condiciones crediticias que el PRONAMYPE y el IMAS le ofrecen a sus usuarios y usuarias, constituyen un factor que, a nuestro juicio, resulta determinante en el tipo de población con acceso a estos programas.

La presencia en el IMAS de préstamos pequeños, con tasas de interés mucho menores que las de PRONAMYPE, favorece el acceso al crédito de personas con menores recursos, representadas en este caso por las cuentapropistas y los cuentapropistas. Por el contrario, las altas tasas de interés, predominantes en el caso de PRONAMYPE, parecen tener estrecha relación con el hecho de ser una población compuesta en buena medida por microempresarios y microempresarias la que se encuentra entre sus beneficiarios y beneficiarias.

La situación descrita se hace evidente cuando revisamos el comportamiento de los préstamos por año. Durante 1990 y 1991, la totalidad de los préstamos acreditados pertenecía al IMAS²⁶. En 1990, el 45,5% de estos

26. Estos préstamos fueron otorgados por el Programa de Generación de Empleo del IMAS, el cual, a partir de 1992, se transformó en el Programa de Apoyo a la Producción.

fueron menores a cien mil colones y el 27,3% inferiores a doscientos mil colones. En 1991 los préstamos inferiores a cien mil disminuyeron en un 20,7% y los menores a doscientos mil aumentaron al 62,1%. No obstante, como puede apreciarse, el monto de los préstamos es en general muy bajo. En 1992, el 91,9% de los préstamos otorgados por el IMAS fue inferior a los doscientos mil colones. Este porcentaje contrasta con el monto de los préstamos de PRONAMYPE, los cuales alcanzaron en el 88,5% de los casos más de 200.000 colones (Cuadro 23). En tanto el IMAS no otorgó ningún crédito por más de 400.000 colones, el 61,5% de los de PRONAMYPE eran superiores a esta cifra. La situación descrita mantiene un comportamiento similar durante los años siguientes, lo cual evidencia que existe en general, a través del período estudiado, una clara diferencia entre el monto de los préstamos otorgados por ambas instituciones.

Cuadro 23

**Distribución del monto de préstamos,
según la institución que lo otorga (1992)**

Monto préstamo	Total	%	Institución							
			IMAS	%	Order	%	Fund. Mujer	%	FUCODES	%
Menos de 100 000	13	100,0	12	92,3	1	7,7	-	-	-	-
100 000 a menos de 200 000	24	100,0	22	91,7	2	8,3	-	-	-	-
200 000 a menos de 300 000	6	100,0	2	33,3	3	50,0	1,0	16,7	-	-
300 000 a menos de 400 000	4	100,0	1	-	3	75,0	-	-	-	-
400 000 a menos de 500 000	6	100,0	-	-	6	100,0	-	-	-	-
500 000 a menos de 600 000	3	100,0	-	-	3	100,0	-	-	-	-
Más de 600 000	7	100,0	-	-	7	100,0	-	-	-	-
Sin información	-	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	63	100,0	37	68,7	25	39,7	1,0	1,6-	-	-

Fuente: Expedientes del IMAS y PRONAMYPE.

Esta diferencia se da también en las tasas de interés. La totalidad de los préstamos otorgados por el IMAS tiene una tasa inferior al 25%; el 28% se otorgó con una tasa menor al 15% y para el 63.8% los intereses oscilaron entre el 15% y menos del 25% (Cuadro 24). Ninguno de los préstamos adjudicados con fondos de PRONAMYPE se otorgó con una tasa de interés inferior al 25% e incluso hubo 10 de ellos con tasas superiores al 30%.

Las características de los préstamos generan inquietudes relacionadas con cada institución. En el caso de PRONAMYPE nos parece difícil que este programa pueda cumplir con su objetivo de atender a la población de menores recursos si mantiene tasas de interés tan elevadas. En el del IMAS, si bien los préstamos se otorgan con tasas de interés abiertamente subsidiadas, lo reducido de las sumas adjudicadas emerge como un obstáculo a la posibilidad de que los usuarios y usuarias introduzcan modificaciones significativas en sus negocios o establecimientos.

Cuadro 24

Distribución de los beneficiarios por el monto de los intereses del crédito, según las instituciones que lo otorgan (1990-1996)

Intereses	Total	Número de miembros del hogar							
		IMAS	%	Order	%	Fund. Mujer	%	FUCODES	%
-10%	4	4	100,0	-	-	-	-	-	-
10% a menos del 15%	35	35	100,0	-	-	-	-	-	-
15% a menos del 20%	82	82	100,0	-	-	-	-	-	-
20% a menos del 25%	6	6	100,0	-	-	-	-	-	-
25% a menos de 30%	46	1	2,17	39	84,78	4	8,70	2	4,35
Más del 30%	12	1	8,33	9	75,00	1	8,33	1	8,33
Sin información	9	9	100,0	-	-	-	-	-	-
TOTAL	194	138	71,3	48	24,74	5	2,58	3	1,55

Fuente: Expedientes del IMAS y PRONAMYPE.

CAPÍTULO IV

LOS EFECTOS DE LOS PROGRAMAS DE APOYO A LA MICROEMPRESA
SOBRE LAS CONDICIONES DE PRODUCCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS
Y LAS CONDICIONES DE TRABAJO DE LA POBLACIÓN ATENDIDA

Los programas de apoyo a la microempresa, como lo expusimos anteriormente, plantean como uno de sus principales objetivos enfrentar la pobreza generada por las medidas de ajuste y mejorar las condiciones productivas de los microempresarios. En ese sentido, el objetivo central de este trabajo ha sido analizar los efectos de estos programas sobre la integración social de sus usuarias y usuarios, por lo tanto se toma en cuenta cuatro aspectos o dimensiones que hemos separado por razones analíticas, pero que se encuentran estrechamente articuladas en la dinámica de la informalidad:

1. Su incidencia sobre las condiciones de los establecimientos,
2. El impacto sobre las condiciones laborales de la población atendida
3. El efecto sobre las condiciones de vida de los beneficiarios y las beneficiarias y sus respectivas familias
4. La incidencia sobre la dimensión legitimadora e ideológico-cultural de los usuarios y las usuarias¹

El presente capítulo lo iniciamos con una descripción de las características personales y la historia laboral de los entrevistados y las en-

1. Con el propósito de realizar un análisis detallado de la incidencia de estos programas en la población atendida, llevamos a cabo estudios de caso con catorce usuarios y usuarias (ocho mujeres y seis hombres) de PRONAMYPE y del IMAS. La información analizada en este y en el siguiente capítulo ha sido recopilada, casi en su totalidad, mediante las entrevistas realizadas a estas 14 personas. Para completar los datos sobre la situación de las usuarias y los usuarios antes de recibir los préstamos, empleamos la información brindada por los expedientes de cada uno de ellas y ellos en las instituciones respectivas.

entrevistadas para introducirnos posteriormente en el análisis de las condiciones productivas de los establecimientos y las condiciones laborales de las personas que desempeñan esos trabajos.

Estos dos aspectos se estudian conjuntamente ya que la actividad microempresarial se distingue de otro tipo de unidades económicas por la ausencia de separación entre el trabajo y el capital. El dueño microempresario o la dueña microempresaria se involucra directamente en el proceso productivo, en el cual lleva a cabo todas o por lo menos algunas de las actividades.

Características personales de los entrevistados y las entrevistadas

Cuando solicitaron el préstamo las edades de las mujeres entrevistadas oscilaban entre los 24 y los 53 años. Su nivel educativo era en general bajo. Se ubicaban predominantemente entre la primaria completa y la secundaria incompleta. Solamente una de ellas había concluido la enseñanza secundaria (Cuadro 25).

Cuadro 25

Características personales de las mujeres entrevistadas

Nombre	Edad	Escolaridad	Estado civil	Jefatura de hogar	Miembros hogar	Categoría	Actividad ocupacional
Mayra	56	Primaria completa	Casada	Sí	Tres	Desocupada	
Yamileth	39	Secundaria incompleta	Unión libre	Sí	Ocho	Cuenta propia	Soda
Norma	48	Secundaria incompleta	Divorciada	Sí	Dos	Cuenta propia	Costurera
Sara	39	Secundaria completa	Casada	No	Siete	Desocupada	
Lillian	46	Primaria completa	Casada	No	Tres	Asalariada	Mucama
María	59	Secundaria incompleta	Divorciada	Sí	Tres	Cuenta propia	Costurera
Marielos	42	Secundaria incompleta	Soltera	Sí	Cuatro	Asalariada	Costurera
Yirlania	27	Secundaria incompleta	Casada	No	Cuatro	Asalariada y cuenta propia	

Fuente: Entrevistas.

Cuatro se encontraban casadas, una vivía en unión libre, dos estaban separadas² y una soltera. De este grupo de mujeres, únicamente las que no tenían compañero son jefas de sus hogares. Entre estos, encontramos desde hogares pequeños constituidos por 3 miembros, hasta familias numerosas con 8 integrantes.

En el momento en el cual recibieron el préstamo todas se ubicaban en actividades de tipo industrial. Cuatro trabajaban por cuenta propia, dos de ellas hacían manualidades, una costurera y otra maquilaba maletines. Una de ellas era costurera propietaria de una microempresa, dos trabajaban simultáneamente como asalariadas y trabajadoras por cuenta propia (una en cerámica y la otra en costura) y la última era costurera asalariada (Cuadro 25).

Las edades de los hombres al solicitar el préstamo oscilaban entre los 26 y los 47 años. Su nivel educativo era bajo, la mayoría se ubicaba entre la primaria completa y la secundaria incompleta. Solamente uno había completado la secundaria. Cinco de ellos estaban casados, sus hogares poseían entre 4 y 6 miembros y ellos ejercían la jefatura del hogar. Uno era soltero, pertenecía a un hogar de 3 miembros y no era jefe de este (Cuadro 26).

Cuadro 26

Características personales de los hombres entrevistados previo al préstamo

Nombre	Edad	Escolaridad	Estado civil	Jefatura de hogar	Miembros hogar	Categoría	Actividad ocupacional
Guillermo		47 Primaria completa	Casado	Sí	Cinco	Patrono de una microempresa	Zapatero
Higinio	37	Primaria completa	Casado	Sí	Cinco	Patrono de una microempresa	Fábricade maletines
José Antonio	33	Primaria completa	Casado	Sí	Seis	Asalariado/ Cuenta propia	Panadero
Eloy	35	Secundaria	Casado	Sí	Cuatro	Cuenta propia	Soldador y Taxista
Freddy	26	Secundaria incompleta	Casado	Sí	Cuatro	Cuenta propia	Tapicero
Rafael Ángel	44	Primaria completa	Soltero	Sí	Tres	Cuenta propia	Vendedor ambulante

* Rafael Ángel afirmó en la entrevista que, antes de recibir el préstamo, trabajaba como asalariado
Fuente: Expedientes.

2. Estas dos mujeres tienen muchos años de estar separadas, pero en la boleta de inscripción del IMAS y de ORDER una de ellas se declaró como divorciada y la otra como casada.

Cuando recibieron el préstamo cuatro de ellos se ubicaban en el sector industrial y dos en el comercial y servicios. Dos trabajaban por cuenta propia, uno de ellos como taxista y el otro como tapicero. Dos eran dueños de microempresas en las que trabajaban, en un caso, haciendo maletines y salveques y, en el otro, fabricando calzado. Uno de ellos era panadero y trabajaba simultáneamente como asalariado y por cuenta propia (a pesar de que en la boleta no declaró que estaba trabajando como asalariado) y el último era guarda de construcción³ (Cuadro 26).

Los cambios detectados en las características personales entre el momento en que solicitaron el préstamo y el día en que fueron entrevistados se expresan fundamentalmente en la edad de los usuarios y las usuarias, en el número de miembros del hogar y en la actividad a la cual se dedican.

La ocupación de estas mujeres experimenta modificaciones importantes. Dos de ellas, trabajadoras por cuenta propia, son actualmente asalariadas, una siempre como costurera y la otra pasó de hacer manualidades a desempeñarse como camarera. Dos señoras que trabajaban simultáneamente como asalariadas y cuentapropistas, ahora trabajan solo por su cuenta, una de ellas continuó como costurera y la otra pasó de fabricar cerámica a vender alimentos preparados en una soda. La beneficiaria que trabajaba anteriormente en costura como asalariada, ahora trabaja simultáneamente como asalariada, en una verdulería, y por cuenta propia, vendiendo ropa y otros artículos. Finalmente dos de ellas, una anteriormente microempresaria en costura y la otra trabajadora por cuenta propia en manualidades, no tenían trabajo cuando se realizó la entrevista.

En el caso de los hombres, en sus ocupaciones se han dado algunas modificaciones. En tanto el zapatero y el taxista continúan trabajando en lo mismo, uno con su microempresa y el otro por cuenta propia; el tapicero ya no es cuentapropista sino que trabaja como asalariado de tapicería, y el microempresario, fabricante de maletines, ahora trabaja como reparador de carrocería por su cuenta. El panadero que era asalariado y cuentapropista simultáneamente, es ahora microempresario y posee una panadería. Finalmente, el guarda que era asalariado ya no trabaja por problemas de invalidez.

Como se puede apreciar a partir de las características analizadas, las personas que solicitaron préstamos eran en su gran mayoría trabajadoras

3. En este último caso las declaraciones no coinciden porque en el expediente del IMAS aparece como vendedor callejero antes de solicitar el préstamo y en la entrevista afirmó que era guarda. En el estudio de caso se le escogió por laborar por cuenta propia en el área de servicios.

y trabajadores del sector informal. Se evidencia en ellas la heterogeneidad propia de este sector en el cual encontramos desde trabajadores y trabajadoras por cuenta propia hasta microempresarios y microempresarias que utilizan fuerza de trabajo familiar asalariada.

La historia laboral

La historia laboral de la mayoría de estos hombres y mujeres no es en absoluto estable o lineal. Por el contrario, es un proceso lleno de cambios entre la formalidad y la informalidad, mediante oscilaciones entre la salarización y la desalarización, en la ubicación simultánea como asalariadas y asalariados y trabajadoras y trabajadores por cuenta propia o el tránsito a través de diversos tipos de actividad, ya sea en el sector formal o el interior del mismo sector informal. No podemos, en esa medida, afirmar que se trata de trabajadoras o trabajadores con una trayectoria consolidada en la informalidad, puesto que su ubicación en uno u otro sector ha variado y continúa variando según las circunstancias. Tampoco es posible sustentar el planteamiento de algunos estudiosos de la informalidad, en el sentido de que, los puestos de trabajo que conforman el sector, han sido autogenerados en su mayoría por la fuerza laboral excluida del sector moderno (Carbonetto, 1985:60 citado por Pérez, 1990). La historia laboral de estas personas no se ajusta a esta afirmación. Para muchos de los entrevistados y las entrevistadas, la salida del sector formal no se debe a una imposición del empleador, por el contrario, ha constituido una decisión propia, determinada por razones personales. Por esta razón este acto se vincula más a los planteamientos de Mezzera, cuando afirma:

“De acuerdo a nuestra definición, el sector informal no es meramente expresión de la oferta excedente de trabajo, sino que también comprende a los trabajadores que han decidido no trabajar en el sector moderno”. (Mezzera,1988: 89).

Los motivos que los llevan a cambiar de trabajo son de diversa índole: la falta de interés o motivación en lo realizado, el agotamiento y la depresión por exceso de trabajo, la expectativa de mejorar los ingresos, el despido y los problemas con el patrón o compañeros de trabajo, la falta de prosperidad de los negocios propios, los problemas de mercadeo para la venta de sus productos y asuntos de tipo familiar.

Las mujeres: motivaciones familiares

En el caso de las mujeres, a diferencia de los hombres, se encuentran motivadas por razones de tipo familiar. Para ellas, la permanencia en el sector informal o la salida del sector formal no parecen estar determinadas por la imposibilidad de encontrar trabajo en este último, sino por el deseo o la necesidad de trabajar en su casa. Existe, entre ellas, una tendencia a establecer un equilibrio entre el cuidado de los hijos y el hogar y la necesidad de generar recursos económicos⁴.

Antes de casarse o tener hijos, las razones por las cuales se trasladan de un trabajo a otro son semejantes a las de los hombres. Pero una vez que contraen matrimonio o tienen hijos, esta situación pasa a ser determinante en su historia laboral.

La mayoría de estas mujeres inició su vida laboral como asalariada, unas en el sector formal y otras en el sector informal. No obstante, a muchas de ellas, las razones de tipo familiar como el matrimonio o el nacimiento de los hijos las llevaron a buscar actividades productivas que pudieran desempeñar en el mismo hogar.

Como ha sido detectado en otras investigaciones sobre el sector informal, el trabajo de estas mujeres aparece mediatizado por la creencia de que ocuparse de un negocio fuera del hogar atenta contra la convivencia familiar y las relaciones con el esposo o compañero (Vega 1994:14).

María dejó su trabajo como asalariada cuando se casó y desde entonces ha trabajado siempre en su casa para atender a sus hijas. Lilian dejó de trabajar al contraer matrimonio y cuando volvió a laborar lo hizo en su casa para no desatender las tareas del hogar. Marielos dejó de trabajar en fábricas porque no tenía quien le cuidara a su hija. Yirlania pasó de asalariada a cuenta propia porque esto le permitía estar en la casa, pero además está presente en ella la motivación de ganar más. Yamileth puso la cerámica en la casa porque estando fuera le costaba atender el hogar, pero como Yirlania, espera también aumentar con ello sus ingresos. Sara dejó de trabajar como asalariada cuando sus hijos estaban pequeños. Norma tenía la ilusión de abandonar su trabajo como obrera industrial, si lograba convertir su trabajo de costurera por cuenta propia en una microempresa ubicada en su casa que le permitiera mantener a su familia. Mayra dejó de trabajar con su hermana y puso un taller en su casa.

4. Vega (43: 1997), entre otros, hace referencia a esta situación, como resultado de sus investigaciones.

No obstante, en los períodos en que los hijos están un poco más grandes y si económicamente no les resulta la opción de trabajar en el hogar (adrede no hablamos de un período solamente a partir de cierta edad porque cuando tienen muchos hijos esto va cambiando) varias de ellas vuelven al trabajo asalariado: Yirlania, Yamileth, Lilian, Sara, Norma.

En el momento en que solicitaron el préstamo siete de estas ocho mujeres trabajaban por cuenta propia, en sus hogares, en actividades informales (dos de ellas combinaban el trabajo por cuenta propia con el trabajo asalariado). Actualmente solo la mitad trabaja por su cuenta en actividades informales, en tanto que otras se desempeñan como asalariadas y dos no tienen trabajo.

Los procesos descritos se expresan con claridad en la narración que cada una de estas personas hizo sobre su trayectoria ocupacional:

MARIELOS:

–“Tenía que dejarla un día en un lugar y al siguiente en otro por eso decidí ver que podía hacer en la casa.”

“Mi primer trabajo fue como asalariada de una fábrica, a los 16 años. Salí de ahí porque me despidieron por reducción de personal. Posteriormente estuve trabajando 2 años con mi padre, en la casa, ayudándole a envasar y a etiquetar la tinta que él fabricaba; él me regalaba algo por mi colaboración. Como era menor de edad no conseguía trabajo en las fábricas.

Cuando tuve la edad que pedían, entré a una fábrica como operaria, ahí estuve durante 8 años. Dejé de trabajar debido a los problemas de depresión y el agotamiento que me produjeron las jornadas de doce horas y el tener que trabajar hasta los domingos.

Después entré como operaria a otra fábrica donde trabajé de nuevo durante 8 años. El trabajo que hacía me gustaba mucho y me sentía muy motivada. Salí porque estaba embarazada de mi segunda hija. Mi mamá, que era la que cuidaba a mis hijos se enfermó y murió. Después de esto, se me hizo muy difícil el cuidado de la chiquita; tenía que dejarla un día en un lugar y al siguiente en otro, por eso decidí ver que podía hacer en la casa.

Entonces, me dediqué, durante un año, a fabricar con mi hermana la tinta que antes producía con papá; mi cuñado la distribuía. Esto me permitía trabajar en la casa y cuidar a mis hijos. Pero para mala suerte, los importadores de la materia prima necesaria para producir la tinta dejaron de traerla al país y no pudimos volver a fabricarla.

Como me quedé sin trabajo, pedí prestada una máquina para dedicarme a coser unos maletines que me traía a la casa el dueño de una maquiladora. Pedí un préstamo al IMAS para comprarme una máquina de coser. Este trabajo se me terminó y entonces me dediqué (siempre en mi casa) a cortar hebras de pantalones, a confeccionar cuellos o a hacerle ruedo a pañuelos para

una señora que a su vez le trabajaba a una maquiladora. Este no era un trabajo fijo, dependía de los que le daban a la señora.

Más adelante apareció otro señor con maletines y por un tiempo me trajo material. Actualmente trabajo en un taller pequeño, propiedad de un señor (que a su vez le cose a una asociación que tiene a su cargo la manufactura de las sábanas de la CCSS) haciéndole ruedas a las sábanas de los hospitales. Es un trabajo totalmente variable, por contrato, que depende de que haya trabajo; no tengo seguro, ni aguinaldo, ni vacaciones, pero el horario me permite no dejar mucho tiempo sola a mi hija”.

YAMILETH:

“Es muy difícil cuando una mujer sale a trabajar fuera de la casa a un trabajo que no es suficiente remunerado para tener una empleada que le ayude.”

“Tengo 39 años. Comencé a trabajar a los 13 años como operaria en una fábrica. Salí por cosas de chiquilla porque en realidad me iba bien. Después me empleé de nuevo en una fábrica, pero estuve solo tres meses porque el trabajo era muy simple y no me ayudaba a ganar experiencia. Entré a otra fábrica como operaria, aquí mis tareas eran más interesantes y estuve año y medio. Dejé de trabajar porque nació mi hija mayor y no quería dejarla en una guardería. Entonces me dediqué a hacer en la casa cosas para vender: tejía, hacía manualidades etc. Años más tarde, entré a un taller de cerámica para aprender. Cuando se fue una de las operarias me ofrecieron el puesto y yo acepté porque necesitaba satisfacer las necesidades económicas del hogar. Trabajé como asalariada y además por mi cuenta, vendiendo en mi casa y en bazares la cerámica que yo hacía. Pero es muy difícil cuando una mujer sale a trabajar fuera de la casa a un trabajo que no es suficiente remunerado para tener una empleada que le ayude. En ese momento tenía ya varios hijos y decidí que produciendo en mi casa podría ganar más y estar en mi hogar. Pedí un préstamo al IMAS para comprar maquinaria y me dediqué a hacer cerámica en mi casa. Durante los primeros tres años me fue muy bien, pero con la entrada de la cerámica japonesa y taiwanesa y con el alza de las materias primas, el negocio se vino abajo porque no podíamos competir con los precios de la cerámica importada. La fabricación y venta de cerámica se convirtió en una actividad pequeña (cuando tengo algún encargo). En este momento acabo de poner una soda, aquí en la casa y la atiendo con una de mis hijas”.

Mayra es el único ejemplo de un desempeño laboral que se desarrolla fundamentalmente en la informalidad. Ella inicia su actividad laboral en la microempresa de una hermana e instala posteriormente un establecimiento propio. En ella, como en las otras mujeres, los asuntos familiares son fundamentales en la organización de su actividad laboral.

Los hombres: motivaciones personales

Si bien en el caso de los hombres encontramos, al igual que en el de las mujeres una intensa movilidad laboral, al referirse a su historia laboral y explicar las motivaciones que tuvieron en cada caso para cambiar su puesto de trabajo, no hacen alusión a su vida familiar; salvo cuando se refieren a su infancia y juventud, en la medida en que explican su trabajo como una forma de ayudar a sus familias. Prevalecen en ellos motivaciones muy vinculadas a las relaciones obrero-patronales, la inconformidad con las condiciones de trabajo, la situación de las empresas, el deseo de mejorar sus ingresos, etc.

Algunos pasan de ser trabajadores asalariados a trabajadores por cuenta propia o a microempresarios, mas no explican esta transición ni por razones familiares, ni por falta de empleo en el sector formal. Para Higino que había comenzado a probar cómo le iba con la fabricación de maletines, cuando todavía trabajaba como asalariado en una fábrica de muebles, la razón de la ruptura con el trabajo asalariado es que necesitaba más tiempo para dedicarse a lo propio. Antonio decide poner su propia panadería porque confía en su habilidad como panadero y considera que trabajando por su cuenta podrá mejorar sus ingresos. Freddy se dedica a trabajar por cuenta propia porque en los talleres no le pagan lo que él consideraba justo. Guillermo pasa de asalariado a poner su taller porque desea ser independiente, creyendo que podría darle mejor resultado. Eloy siempre había trabajado por su cuenta.

FREDDY:

“Salí porque no me gustaba el trabajo”

Tengo 30 años. Comencé a trabajar cuando estaba en la escuela, vendiendo en las calles las empanadas y los pejibayes que preparaba mi madre. Trabajé en esto cerca de 6 años. Posteriormente entré a una fábrica como ayudante y estuve en esta un año. Salí porque la fábrica estaba por quebrar. Entré a una industria de muebles de metal pero tuve un accidente de trabajo y decidí dejar el lugar. Entré como ayudante de zapatero a aprender a hacer calzado en la zapatería de mi padre. Estuve allí durante cinco años, hasta que papá cerró porque las ventas se pusieron muy malas y algunos clientes no pagaban. Comencé a trabajar en el taller de tapicería de un cuñado, trabajé durante un año y salí por diferencias con él. Después me contrataron como tapicero en una fábrica muy grande durante 5 meses. Salí porque me quedaba muy largo y ganaba muy poco. Entré a otra fábrica de muebles metálicos como operario de

guillotina, dobladoras y troqueles. Estuve en este lugar 7 meses y salí porque no me gustaba el trabajo. Ingresé a un taller de tapicería como operario. Al inicio me fue muy bien pero después tuve problemas porque no me querían pagar lo que yo cobraba. Decidí entonces comenzar a trabajar por cuenta propia y puse un taller de tapicería en el corredor de la casa de mi suegra. Pedí un préstamo al IMAS para maquinaria y herramientas. Al inició el negocio marchaba bien pero luego escaseó el trabajo y “tuve que salir a buscar camarones” a los talleres de tapicería. Conseguí trabajo como tapicero en una empresa de mantenimiento de aviones. Ahí trabajé durante dos años, las condiciones de trabajo eran muy buenas. Salí porque tuve problemas de alcoholismo y me despidieron. Actualmente me encuentro trabajando en un taller de tapicería como asalariado. Tengo mes y medio de estar allí”.

JOSÉ ANTONIO:

“Yo tenía confianza en mi trabajo y esperaba tener más ganancias como trabajador independiente.”

“Nací en El Salvador. Tengo 38 años. A los 13 años comencé a trabajar como ayudante en una panadería pequeña; trabajé ahí cerca de cinco años. Posteriormente me vine a Costa Rica y me empleé como jardinero durante 5 años. Salí de este trabajo y entré a una panadería donde estuve durante 5 años. Dejé este lugar porque la jornada de trabajo nocturna me traía problemas familiares. Me trasladé a otra panadería pero pronto la abandoné porque el lugar era muy incómodo, había falta de incentivos económicos y de desarrollo laboral. Encontré empleo en otra panadería como encargado pero después de un tiempo tuve problemas con el patrón. Pasé a otra y ahí me dediqué a hacer repostería. A los 3 meses de estar trabajando allí, pedí un préstamo al IMAS para comprar un horno y una máquina pasadora. Dejé mi trabajo como asalariado para dedicarme a lo propio. “Yo tenía confianza en mi trabajo y esperaba tener más ganancias como trabajador independiente. Instalé la panadería y empecé a laborar por mi cuenta. Durante un tiempo trabajé con la ayuda de mi esposa e hijos. Posteriormente el negocio creció y contraté ayudantes. Sin embargo últimamente han disminuido las ventas y decidí sustituir a los ayudantes por mis hijos. Ellos tienen una jornada de ocho horas al día y reciben su salario. Además trabajamos mi esposa y yo”.

El efecto de los programas sobre las condiciones de producción de los establecimientos

Para el estudio de la incidencia de los programas en las condiciones productivas de los establecimientos se tomaron en cuenta aspectos como: su tamaño, los recursos disponibles, las modalidades de contabilidad, la tecnología utilizada, las fuentes de provisión de materias primas o

insumos y el mercado existente. El análisis de las condiciones de producción se llevó a cabo en tres momentos:

1. Antes de que solicitaran el crédito
2. Durante los meses posteriores al crédito
3. En el período reciente⁵.

El análisis de las condiciones productivas imperantes, previo al otorgamiento del crédito, revela que existen diferencias importantes en las características de los establecimientos de las entrevistadas y los entrevistados en el momento cuando solicitan el préstamo. En esa medida, el estudio de los efectos de los programas toma como punto de partida estas diferencias ya que son importantes en el impacto que tiene la asignación de crédito o la capacitación.

Entre las personas que solicitaron crédito encontramos cuatro tipos de situaciones:

1. Las usuarias y usuarios que poseen microempresas dinámicas o intermedias⁶ en las que trabajan tanto con trabajadoras o trabajadores asalariados como con familiares remunerados. Estas tres personas se ubican en actividades de tipo industrial. Sus establecimientos cuentan con activos en maquinaria, herramientas y equipo, y existe en el proceso productivo cierta división del trabajo. Pertenecen a este grupo Higinio, Mayra y Guillermo.
2. Los usuarios y las usuarias que trabajan como asalariados y asalariadas y cuenta propistas simultáneamente y no tienen trabajadores asalariados ni trabajadoras asalariadas. El trabajo desempeñado en las dos ocupaciones es muy semejante. Piden el préstamo

5. El periodo reciente se refiere a la situación existente en el momento en que se hizo la entrevista.

6. Utilizando la clasificación de Pérez y Menjívar, hemos agrupado las microempresas en tres categorías utilizando para ello dos criterios. La inversión en medios de transporte y en maquinaria o equipo y la racionalidad de la gestión en términos de la modalidad contable prevaleciente. De acuerdo con la presencia o no de estos componentes, las microempresas se han clasificado en tres tipos:

- Microempresas dinámicas: caracterizadas por su tendencia al incremento en la relación capital/trabajo y con capacidad acumulativa. Se ubican en esta categoría aquellos establecimientos que poseen inversión en, al menos, alguno de los dos rubros mencionados y que utilizan alguna forma de contabilidad formal.
- Microempresas intermedias: aquellas que cumplen solo con una de las dos condiciones expuestas.
- Microempresas de subsistencia: se caracterizan por la ausencia de inversión y de contabilidad formal.

para montar o consolidar su negocio propio: tienen su clientela y algún recurso, aunque mínimo: moldes, una máquina de coser, urnas etc. Conforman este grupo Yamileth, Norma y José Antonio⁷.

3. Los usuarios y las usuarias que laboran por cuenta propia tienen cierto tiempo de estar en esa actividad como cuentapropistas, cuentan con inversiones muy escasas en maquinaria y equipo. Piden el préstamo para afianzar y mejorar las condiciones en que producen o venden. Se encuentran en este grupo Marielos, Lilian, María, Eloy, Freddy y Sara.
4. Por último, están los beneficiarios y beneficiarias que trabajan como asalariados y solicitan el préstamo para dedicarse a trabajar por cuenta propia. Pertenecen a este grupo Yirlania y Rafael.

Se evidencia en las cuatro situaciones mencionadas la presencia de la heterogeneidad clásica en los establecimientos informales. Coexisten aquí unidades económicas en proceso de acumulación, con otras que apenas generan ingresos para sobrevivir, no obstante son las segundas las predominantes. Esta heterogeneidad se expresa también al interior de cada pequeña unidad económica, pues en ellas la dinámica de reproducción va diferenciando al propietario de los trabajadores familiares y a los asalariados permanentes u ocasionales que ayudan en el trabajo. Encontramos en estas unidades productivas informales diversas categorías ocupacionales: los patronos de las microempresas y los asalariados (claramente presentes en el primer grupo constituido por las microempresas dinámicas o intermedias), los trabajadores independientes y los familiares no remunerados.

Microempresas dinámicas o intermedias

Condiciones de producción previas al préstamo

Pertenecen a esta categoría aquellas beneficiarias y beneficiarios que poseen establecimientos dinámicos o intermedios (en cuyo caso la diferencia estaría dada únicamente por la ausencia de una contabilidad formal)

7. En el caso de Norma, la información del expediente, el cual afirma que ella cuenta con cuatro asalariadas, es contradictoria con la situación detectada en la entrevista, donde no hay asalariadas previo al préstamo.

en los cuales se encuentra una inversión significativa en maquinaria y equipo y cierta división del trabajo. Son estas microempresas, con muchos años de operar, en las que labora el dueño o dueña⁸ con trabajadoras o trabajadores asalariados y con familiares remunerados o no remunerados. El mercado en el cual colocan sus productos es amplio y el volumen de las ventas es importante. Estas tres microempresas se ubican en actividades de tipo industrial. Pertenecen a este grupo Guillermo, Higinio y Mayra (Cuadro 27).

Cuando Guillermo solicitó el préstamo tenía entre 8 y 9 años de tener su taller de zapatería. Antes de montar su negocio, había laborado durante muchos años como obrero en esta actividad. En su establecimiento trabajaban él, cuatro asalariados y su esposa como familiar no remunerada. El esposo y la esposa no tenían un salario, si no que tomaban del negocio lo que necesitaban para los gastos.

Higinio pidió el préstamo diez años después de estar fabricando maletines, salveques etc. Su microempresa era una sociedad inscrita con cédula jurídica. Comenzó fabricando maletines en su casa con la ayuda de la esposa. Al crecer la empresa trasladó el taller a un local. En el momento en que solicitó el crédito trabajaban en la empresa el y dos asalariadas⁹.

Mayra tenía cerca de 15 años de trabajar en su taller de costura en el momento en que solicitó el crédito. Con anterioridad había laborado en la microempresa de una hermana como costurera. En su taller trabajaban seis personas¹⁰: ella, tres asalariadas y dos familiares remuneradas.

Guillermo solicitó el préstamo para la compra de troqueles y de materia prima. Ya anteriormente había pedido varios préstamos a FUCODES para la compra de materia prima. Él considera que la posibilidad obtenida de ir adquiriendo préstamos consecutivamente para la compra de maquinaria fue fundamental para su negocio porque le permitió ir mecanizando el proceso productivo.

8. Los dueños y las dueñas de estos establecimientos poseían una importante experiencia como asalariados y asalariadas en la misma actividad, antes de instalar sus propios negocios.

9. La información brindada por estas personas sobre el número de trabajadores y trabajadoras del establecimiento en la boleta de solicitud del préstamo, no siempre correspondió al de la entrevista. En el caso de Higinio y de Guillermo, el número de asalariados que afirmaron tener en ese momento (durante la entrevista), era mayor al aparecido en la boleta. Esta diferencia, de ser cierta, nos llevaría a pensar que, más que microempresas, estos establecimientos podrían catalogarse como empresas pequeñas. No obstante, en la medida en que los años podrían afectar el recuerdo de algunos datos, se asumirá como correcta la información consignada en las boletas.

10. De la misma forma que en el caso de las microempresas de Higinio y de Guillermo, la de Mayra tiene visos de pequeña empresa si nos guiamos por el número de trabajadores.

Cuadro 27
Condiciones de producción previas del grupo No. 1

Benefic(a)	Tipo de producción	Tipo de establecimiento	Localización de establecimiento	Fuerza de trabajo	Recursos	Fuente de mat. primas	Mercado	Contabilidad
Guillermo	Calzado	Micro-empresa intermedia	Sección especial de la casa	Seis personas: el dueño, cuatro asalariados y un familiar no remunerado	Troqueles. no tiene medios de transporte	Compra en almacenes, mitad a crédito, mitad al contado	Tiendas en: San Carlos, Guatuso, Guápiles San José	No lleva
Higinio	Salveques, maletines, tiendas de campaña, etc.	Micro-empresa dinámica	Local aparte	Tres personas: el dueño, dos asalariados	Carro del socio, dos máquinas planas industriales, máquina de remaches, máquina p/broches, saca bocados, Extensil Mesacate, otras herramientas, manuales, escritorios, etc.	Compra en el almacén donde le dan treinta días para pagar	Llobet, La Gloria Mas x Menos. Seagram, La Universal, Centro Sport, Comisariatos, fuera de San José	Lleva una contabilidad formal: Diarios, Inventarios, Auxiliares
Mayra	Ropa	Micro-empresa intermedia	Sección especial de la casa	Seis personas: la dueña, tres asalariados y dos hijas	Tres máquinas, máquina <i>overlock</i> , una cotadora de telas. No tiene medio de transporte	compra en almacenes que le dan crédito	Varias tiendas Polacos	No tenían contabilidad formal. Llevaba cuentas con bacos y proveedores

Fuente: Expedientes.

Higinio contaba con dos máquinas planas industriales, una máquina para broches, una máquina para remaches, un sacabocados, un estencil y algunas otras herramientas manuales.

Mayra tenía en su taller cuatro máquinas planas, una máquina overlock, una máquina cortadora de telas y una máquina semi-industrial.

En las tres microempresas en mención, sus dueños y dueñas participan directamente en el proceso de producción. No obstante, había cierta división en tareas. En el taller de costura de Mayra, por ejemplo, las tareas fundamentales consistían en hacer los diseños y los moldes, cortar y coser. Para ello, había cierta división del trabajo. Su hija se encargaba de diseñar y de hacer los moldes, Mayra cortaba y las otras personas se dedicaban a coser.

La adquisición de las materias primas y los insumos de estas microempresas se llevaba a cabo al por mayor y a crédito. Su mercado estaba constituido fundamentalmente por tiendas y almacenes ubicados tanto en el Área Metropolitana de San José como en zonas rurales. Guillermo vendía sus zapatos en San Carlos, Guatuso, Guápiles y San José. Higinio en almacenes y tiendas como: Llobet, la Gloria, Más por Menos, Seagrams, La Universal, etc. y fuera de San José en comisariatos. Mayra colocaba su ropa en varias tiendas y a personas que llegaban al taller a comprarle para revender.

A pesar de ser establecimientos con un nivel importante de dinamicidad, y de que existen en ellos una serie de aspectos propios de una lógica acumulativa, se aprecia en dos de ellos la escasa propensión de los trabajadores del sector informal a llevar la contabilidad en su negocio. Guillermo y Mayra no emplean registros formales. Como afirma Guillermo: "Yo no llevaba libros ni nada." Higinio, en cambio, manejaba registros mediante diarios, inventarios y auxiliares.

Es interesante observar que no existe una tendencia uniforme en cuanto a la ubicación del local donde se establece la microempresa. En tanto Guillermo, cuando construyó, lo trasladó a su casa de habitación y Mayra lo mantuvo siempre en su residencia; Higinio, al crecer el negocio, decidió instalarse en un local aparte. Este dato es importante porque coincide con los resultados de otras investigaciones (Goldemberg, 1993:439) en las cuales se ha detectado que no existe una relación mecánica entre la presencia de lógicas de acumulación (como sería la que impera en el caso de estos microempresarios y microempresarias y la segregación de los espacios domésticos).

No obstante, es claro que si bien los locales se ubican en la casa, lo imperante es la laboralización del espacio doméstico en la medida en que el empleo del espacio obedece a las necesidades productivas, no a las reproductivas. Tanto en el caso de Mayra como en el de Guillermo, hay un

lugar especialmente acondicionado en la parte posterior de la residencia para que opere la empresa.

Los efectos en las condiciones de producción

Para analizar los efectos de estos programas en las condiciones de producción, es necesario tomar en cuenta el apoyo institucional recibido por cada una de las personas atendidas. Este apoyo, de acuerdo con lo establecido en los programas en estudio, se debería expresar por lo menos a través de tres canales: crédito, capacitación y asistencia técnica.

Si bien el primer componente está ineludiblemente presente en todos los usuarios y usuarias de ambos programas, no podemos decir lo mismo de la capacitación y mucho menos de la asistencia técnica, rubro al cual ninguna de las personas entrevistadas hizo referencia.

El monto del crédito asignado a estas personas es variable, oscila entre ciento cincuenta mil y los quinientos mil colones. Sin embargo, coinciden en el plazo (18 meses) y en el monto relativamente alto de los intereses (28% a 30%). En los tres casos, el crédito fue adjudicado por organizaciones no gubernamentales (ORDER y FUCODES) con fondos de PRONAMYPE.

Con anterioridad a la solicitud de estos préstamos, Higinio y Guillermo habían pedido varios créditos a otras instancias, elemento que constituye un rasgo afín a la racionalidad de carácter más empresarial que prevalece en este tipo de microempresarios (Goldemberg, 1993).

La capacitación recibida por este grupo de personas de las instituciones donde solicitaron el crédito fue muy escasa. Únicamente uno de ellos asistió a un curso de contabilidad. Existe entre algunos y algunas, la percepción de que el funcionamiento de sus negocios habría mejorado o podría mejorar si se les hubiera brindado o se les brindara capacitación en aspectos que consideran necesarios (Cuadro 28).

Un claro ejemplo de esta situación se expresa en las afirmaciones de la hija de Mayra quien manejaba la microempresa con su madre, la cual consideraba que les hizo falta un curso de administración o de contabilidad. Este reconocimiento de la necesidad de recibir capacitación resulta aún más significativo en la medida en que es formulado por una de las entrevistadas con un mayor nivel educativo; lo anterior estaría indicando que la educación formal no sustituye la capacitación:

"Habría sido importante saber sobre contabilidad para manejar mejor el préstamo y el negocio. Uno en el momento cree que lo importante es

el préstamo, que lo importante es vender y cobrar y realmente eso no es lo importante. Lo importante es que uno sepa que es lo que está haciendo, prepararse. Saber que si vendió ¢100, esos cien colones no es que son míos, porque eso lo aprendí hasta ahora, que ya me había embarcado demasiado. De esos cien, solo veinte son míos, lo demás son para el pago de lo que me costó. Y que de esos ¢80 también debe salir mi pago, que yo tengo derecho a un salario. Esas cosas a mí me habría gustado que ORDER nos las hubiera enseñado“.

En el caso de Higinio, él se había interesado por recibir (en otras instituciones como el INA), durante los años previos y posteriores a la solicitud del préstamo, cursos sobre diferentes aspectos relacionados con el manejo administrativo de su microempresa. Guillermo también ha asistido a cursos sobre confección de calzado en el INA y reconoce que, a pesar de sus años de experiencia, siempre hay algo nuevo por aprender.

Cuadro 28

Capacitación otorgada a los beneficiarios y beneficiarias del grupo No. 1

Nombre	Institución	Tipo de capacitación	Duración	Opinión la capacitación recibida	Necesidades de capacitación
Guillermo	FUCODES	Curso sobre contabilidad	Viernes y Sábados por 3 sem.		
Higinio	ORDER	Ninguna	-----	No tomó el curso porque tenía que pagar por ello, consideraba que tenía la capacitación necesaria	Ya había hecho cursos en otras instituciones de contabilidad mercadeo, con trol de producción y calidad
Mayra	ORDER	Ninguna	-----		Necesidad de cursos de administración o contabilidad

Fuente: Entrevistas.

Los efectos

El crédito que recibieron Guillermo y Mayra incidió favorablemente en las condiciones productivas de sus respectivas microempresas. A Higinio no lo benefició porque solicitó el préstamo con el propósito de

tener una reserva de mercadería (lo cual constituye un rasgo característico de una racionalidad empresarial) y esto coincidió con serios problemas de mercado.

En el establecimiento de Guillermo, el préstamo incidió en una mayor mecanización del proceso productivo, esto le permitió reducir costos de producción y sobrevivir a una crisis en la que desaparece un gran número de zapateros.

“La compra de maquinaria significó más producción, menos personal, más calidad. La calidad mejora porque el trabajador es un profesional de la zapatería que trabaja con máquinas, entonces se da una mezcla de artesanía con industria. Al reducir personal baja el costo de producción. Se economiza no solo en mano de obra, sino en materia prima. Ahora un zapatero manual gana ¢20 mil”.

Además, la mecanización del proceso productivo le permitió introducir una serie de cambios: aumentó la variedad de calzado y pudo utilizar fibras nuevas que con anterioridad no empleaba porque era imposible cortarlas a mano. El préstamo le dio la posibilidad de seguir comprando las materias primas solamente al por mayor.

En el caso de Mayra, si bien no hay modificaciones en el proceso productivo, el préstamo le permitió pagar sus deudas y así mantener abierto el crédito en las tiendas y ampliar su clientela:

“De no haber sido por el préstamo habríamos quedado mal con los almacenes y estos nos habrían cerrado el crédito, lo que implicaba que solo podríamos seguir comprando de contado. Además, al aumentar las ventas, ya no comprábamos la tela por piezas sino por rollos.”

Como hemos visto, la asignación de crédito fue beneficiosa para dos de tres personas, no obstante, esta no exime a los usuarios y usuarias de dificultades. Un problema señalado con mayor énfasis por ellos y ellas son las dificultades experimentadas con el mercado. Estas se expresan tanto en las condiciones en que se ven obligados a vender sus productos, como en la disminución de la demanda que genera el aumento de las importaciones.

Higinio considera que su empresa no se benefició con el préstamo, debido a una abrupta disminución en la demanda de sus maletines:

No podía competir con los precios de los maletines importados.

“Para esa época se vino una gran cantidad de importaciones de salveques, bolsos y maletines de Taiwán y Corea. Ya por último, cuando se declaró el libre

comercio entre México y Costa Rica, peor todavía. Hoy en día, no sé si existen todavía las microempresas que yo conocí en este tipo de actividad.”

“Esos salveques importados son muy bien presentaditos pero duran muy poco tiempo, porque son cosidos con hilo de algodón. Nosotros cosíamos con hilo de nylon. Todas las materias primas las conseguíamos aquí pero eran importadas. El cliente me decía que le estaban ofreciendo maletines muy bien diseñados y muy bonitos a menor costo. La calidad tuya es muy buena, pero el costo es más alto.”

Dos meses después de haber recibido el crédito, Higinio decidió volver a instalar el taller en su casa porque con el descenso de las ventas los ingresos no le alcanzaban para pagar el alquiler. Aunque siguió vendiéndole a los mismos almacenes, le compraban mucho menos. Dejó de venderle al Más por Menos por la política que adoptaron de pagar a 45 días. Finalmente cerró la microempresa ya que esta decayó mucho.

Guillermo señala que su microempresa pasó por un período muy difícil durante los últimos años del cual recién se está recuperando:

“Hace como tres años hubo una crisis para la zapatería y muchos talleres cerraron. La crisis se debió a la importación de zapato mexicano, colombiano, venezolano e italiano. Los importadores les vendían a las tiendas a 90 días y uno no puede dar 90 días, además les decían que si no lo habían vendido, podían regresar el zapato. Todas las tiendas compraban esos zapatos y cuando nosotros íbamos a entregar ya no nos tomaban los zapatos”.

En el caso de Guillermo, haber mecanizado su producción, le permitió sobrevivir a la crisis:

El que se queda artesanal no puede competir.

“Ahora hay que industrializarse, el que se queda artesanal se va quedando, se va quedando... Por los materiales, por lo práctico del zapato, más económico. Si le sale muy caro no puede competir. El que se queda como zapatero manual ha tenido que buscar otro trabajo. La mayoría de zapateros que yo conocía son ahora guardas (como unos diez) Se arruinaron porque se les bajaron las ventas hace 3 años cuando vino la importación de zapatos mexicanos, italiano, brasileños etc.”.

La hija de Mayra señala que ha tenido problemas al vender su ropa en las tiendas porque estas reciben ropa americana.

La ropa americana

“Ahora solo le vendo a una tienda porque con la ropa americana, llegué a una tienda y había ropa muy bonita y a muy buenos precios y no me compraron y yo soy de las que me aflijo facilito”.

Otro de los inconvenientes señalados es la condición en que deben vender su mercadería:

HIGINIO:

“El producto había que venderlo a crédito a 30 ó 45 días. ¡A 45 días!, uno necesitando el dinero para seguirle dando vuelta, tiene que alimentar a su familia, el pago de luz, el pago de teléfono, otros créditos que uno tiene en los almacenes. Los almacenes lo iban conociendo a uno a través del tiempo y le abrían una línea de crédito de doscientos a trescientos mil colones. Pero usted sabe lo que es sacar una mercadería por cien mil colones a treinta días, uno tiene que ver de dónde coge el pago. Y aparte de eso, se me acumulaba el pago del financiamiento que ORDER me asignó”.

La hija de Mayra afirma que le daban crédito a las tiendas pero estas se tomaban 45 y hasta 65 días para pagar. Confiaron en que todos los nuevos clientes les iban a cancelar las deudas pero no fue así.

En el corto plazo, el crédito parece haber surtido un efecto positivo en las condiciones productivas de los establecimientos mencionados. No obstante, sus alcances son reducidos en la medida en que este constituye solo uno de los aspectos que inciden en el funcionamiento de las microempresas. En el contexto económico en que se desenvuelven estos negocios, los problemas del mercado emergen como una barrera a veces infranqueable a pesar de su dinamismo y de la racionalidad empresarial que prevalece entre sus propietarios. El esfuerzo por tecnificar el proceso productivo al incrementar la inversión en maquinaria y en equipo, la preocupación por mantener cierta reserva de mercadería, la búsqueda de crédito etc., no los eximen de los problemas generados por las fluctuaciones en la demanda de sus productos y en el pago de sus mercancías. La ausencia de capacitación en el campo administrativo y la falta de asistencia técnica constituyen otros de los elementos que afectan la marcha de estos negocios.

Condiciones de producción actuales

Si bien en el corto plazo el financiamiento constituye un aporte significativo para la buena marcha de los negocios, con el transcurso de

los años se hace evidente que este no es suficiente para asegurar la consolidación de las microempresas, debido a otra serie de aspectos que inciden en su funcionamiento. Este hecho llama poderosamente la atención en el caso de estas microempresas, debido al tiempo que tenían de haberse constituido, parecían negocios muy estables.

De las tres microempresas que recibieron el crédito, en este momento solo funciona la de Guillermo. Él continúa fabricando zapatos y ha mecanizado todavía más el proceso productivo. En su taller trabajan solo 3 personas: él, su esposa y un hermano como familiar remunerado. Con la crisis enfrentada hace tres años, causada por la importación de calzado, tuvo que reducir el personal. Sin embargo, el año pasado comenzó a mejorar la situación porque a la gente no le gustó el zapato importado y volvió a hacer pedidos. Su clientela se encuentra ahora en lugares más alejados, fundamentalmente en varias tiendas de Ciudad Quesada. Considera que podría vender mucho en lugares como Upala. No obstante, debido a que no cuenta con un medio de transporte propio, el acarreo de la mercadería se le dificulta mucho.

El taller está siempre ubicado en la parte posterior de la casa de habitación. La materia prima es comprada al contado y como dice él: “ni muy al por mayor, ni muy al por menor”. Ahora don Guillermo quisiera contratar tres o cuatro operarios para estar más tranquilo y dedicarse a vender únicamente.

“Hasta hace poco comencé a llevar un “medio libro” porque Tributación me lo exige. Yo estoy en el régimen simplificado... Anoto las compras en un libro porque tengo que pagar un impuesto sobre lo que compro, además del que ya pagué en la peletería. Lo demás lo saco “al cálculo porque ya son muchos años de estar en esto”.

Higinio cerró su taller de maletines en 1993 y actualmente se dedica a reparar refacciones y carrocería de buses. Trabaja por su cuenta, pero le presta servicio a una empresa de autobuses.

En marzo de 1993, Mayra (por problemas de tipo personal) abandona el taller y se lo deja a su hija. Un año después Sandra lo cierra “porque no le dejaba.” Ella considera que esto se debe en parte a no haber recibido un curso de administración o de contabilidad que le ayudara a manejar la plata. Además se cansó de diseñar. También incidieron problemas familiares.

Actualmente Sandra solo corta. Le dio una de las máquinas de coser a una costurera, a quien le lleva la ropa cortada para que se la cosa mediante un sistema de maquila (le paga por pieza) y le vende únicamente a una tienda.

Asalariados y “cuentapropistas” con establecimientos de subsistencia

Condiciones de producción previas al otorgamiento del crédito

Conforman este grupo los beneficiarios y las beneficiarias que trabajan como asalariados y asalariadas y cuentapropistas simultáneamente. Su trabajo como asalariados y asalariadas se desarrolla en empresas o microempresas donde se dedican a una actividad similar a la que quieren desarrollar en forma independiente, lo cual les brinda una experiencia importante en el área en que desean establecerse. Piden el préstamo para montar o consolidar su negocio; tienen su clientela en el mismo barrio y poseen algún recurso aunque mínimo: moldes, una máquina de coser, urnas etc. Las actividades realizadas como cuentapropistas en el momento en que reciben el préstamo son fundamentalmente de subsistencia, no poseen inversiones en activos (maquinaria, equipo o medios de transporte) y los registros de sus actividades son totalmente precarios. Conforman este grupo Yamileth, Norma y José Antonio (Cuadro 29).

Cuando José Antonio pidió el préstamo trabajaba en una panadería como asalariado y pensó en dejar este trabajo para dedicarse a un oficio propio:

“Yo tenía confianza en mi trabajo y esperaba tener ganancias como trabajador independiente.”

Para cumplir con los requisitos del IMAS, que le exigía estar trabajando en algo propio para asignarle el préstamo, comenzó a producir pan y repostería en su casa. Su esposa y los hijos cooperaban, ella hacía las donas, y los hijos salían a vender en el barrio casa por casa y en tres pulperías. Su trabajo era totalmente manual. Solo contaban con una olla pequeña donde hacían las donas, una cocinita y una mesa que él fabricó. Los productos necesarios para fabricar el pan (harina, mantequilla, huevos, levadura y azúcar), los compraba al por menor y al contado.

Los efectos del préstamo en las condiciones de producción

Si bien el monto y el plazo de los préstamos recibidos por estas personas son bastante semejantes, existe una diferencia importante entre los intereses del préstamo otorgado por ORDER (28%) y los dos del IMAS (15.5%) (Cuadro 30).

Cuadro 29
Condiciones de producción previas del grupo No. 2

Beneficiario(a)	Tipo de producción	Tipo de establecimiento	Localización del establecimiento	Fuerza de trabajo	Recursos de mat. primas	Fuente	Mercado	Contabilidad
Yamileth	a) Cuenta propia, hace cerámica	a) Subsistencia	a) La casa	a) Solo ella	a) Moldes y pinceles	a) Compra la cerámica al por menor y al contado	a) Vecinos y bazares	a) Ninguna
	b) Asalariada fábrica de cerámica	b) Micro empresa	b) El taller	b) Tres personas	b) _____	b) _____	b) _____	b) _____
Norma	a) Cuenta propia (costurera)	a) Subsistencia	a) En la casa (dormitorio)	a) Solo ella	a) Máquina de coser sencilla	a) Tiendas. Compra al por menor y al contado	a) Vecinas	a) Cuaderno donde apunta lo que le deben y lo que le abonan
	b) Asalariada en fábrica textil	b) Fábrica grande	b) _____	b) Cincuenta personas	b) _____	b) _____	b) _____	b) _____
José Antonio	a) Cuenta propia (panadero)	a) Subsistencia	a) Casa	a) La esposa y los hijos como familiares no remunerados	a) Cocineta, bandejas hechas a mano, una olla pequeña, mesa hecha por él	a) Almacenes compra al por menor y una olla pequeña,	a) Vecinos y pulperías del barrio	a) Ninguna
	b) Panadería	b) Fábrica	b) _____	b) _____	b) _____	b) _____	b) _____	b) _____

Fuente: Expedientes.

Cuadro 30

Crédito asignado a los beneficiarios del grupo N° 2

Nombre	Institución	Fecha de asig.	Monto	Plazo	Intereses	Destino del préstamo	Otros préstamos
Yamileth	IMAS	Enero de 1991	200.000	34 meses	15,7%	compra de horno para cerámica máquina pasadora, moldes, aerógrafo	
Norma	ORDER	Dic. de 1993	200,000	30 meses	28% anual	Para comprar una máquina de coser overlock, (no la adquirió) Compra de Materia prima	Al INVU p/casa, Al INVU p/casa, al 10% mensual para ayudarse a pagar lo de ORDER
José Antonio	IMAS	Mayo de 1993	250,000	36 meses	15% anual	Comprar un horno para panadería y máquina pasadora	A FUPROVI y al INVU para la construcción de la casa. Posteriormente consiguió comprar unas bandejas con crédito

Fuente: Expedientes.

En forma adicional a estos préstamos, las personas de este grupo habían solicitado otros créditos para poder desarrollar sus negocios o atender sus necesidades, incluso tenían que recurrir a prestamistas como lo afirma Norma:

“Primero le había solicitado un préstamo al INVU para la construcción de la casa.... Después de que le pedí el préstamo a ORDER tuve que pedirle cien mil colones a un prestamista para ayudarme a pagar lo de ORDER.”

De estos tres usuarios, dos recibieron capacitación. Estas dos personas consideran que la capacitación fue útil; no obstante, la forma en que la valoran no es muy entusiasta. Creen que lo fundamental para ellas

y ellos es su experiencia laboral. Y de hecho, la experiencia que estas tres personas habían acumulado como asalariadas en actividades iguales a las que querían desarrollar por su cuenta, parece constituir un elemento fundamental en sus ideas, cuando solicitan un préstamo, y montan una microempresa que alcance cierto nivel de dinamicidad (Cuadro 31).

Cuadro 31

Capacitación otorgada a los beneficiarios y beneficiarias del grupo N° 2

Nombre	Institución	Tipo de capacitación	Duración	Opinión por la capacitación recibida	Necesidades de capacitación
Yamileth	IMAS	-Curso de mercadeo y administración. -Valora más la experiencia que ella había adquirido		-Fue valiosa pero considera que era más importante la experiencia que tenía	Considera que no le hizo falta capacitación por la experiencia que ella tenía
Norma	ORDER	-Ninguna -Tenía muchos años de experiencia -Anteriormente había recibido cursos de costura en una academia y en el INA			
José Antonio	IMAS	IMAS: cursillo sobre mercadeo, contabilidad y administración de empresas -Ha llevado varios cursos de repostería -Tiene muchos años de experiencia	15 días	“Me ha servido por lo menos para orientarme un poco en los gastos”	No ha pensado en eso

Fuente: Expedientes.

YAMILETH:

“Recibí cursos de mercadeo y administración, pero lo más valioso fue la experiencia acumulada. Por eso no me hizo falta capacitación ni asistencia técnica”.

Después de recibir el préstamo, los establecimientos de Yamileth y José Antonio experimentaron cambios muy importantes en las condiciones en que producían. Sus negocios pasaron de la subsistencia a constituirse en establecimientos “intermedios” o semidinámicos. Para ambos, el préstamo significó la posibilidad de adquirir maquinaria y equipo, además consolidar así un negocio propio. Lograron desarrollar en sus casas actividades productivas a las cuales se vincularon en forma activa miembros de sus respectivas familias y en el caso de José Antonio, llegó incluso a contratar fuerza de trabajo asalariada. La producción creció y la venta de sus productos también se extendió en forma muy considerable.

Para Norma, por el contrario, el préstamo no significó mejoría alguna porque tuvo serios problemas al vender sus productos.

De la subsistencia a los establecimientos intermedios o semidinámicos

YAMILETH:

“Después de que me dieron el préstamo, compré la máquina pasadora, los mol-des, el horno y el aerógrafo, además de gubias, pinceles, esponjas, pinturas, etc. Trabajábamos en la cerámica mi esposo y yo. (Ella era la dueña y su compañero tenía un salario.) Nos dividíamos el trabajo, él preparaba el barro y chorreaba y hacía los crudos, pulía, horneaba y pintaba”.

Al recibir el préstamo, José Antonio compró el horno, la máquina pasadora y unas pocas bandejas. Siguió trabajando con su esposa y además contrató a un ayudante. Mejoró la calidad y la presentación del producto que hacían.

“Cambiamos las hechuras de pan, comenzamos a trabajar para competir y nos fue bien, porque la gente comenzó a valorar lo que era la diferencia. Aquí entraba un producto muy malo, yo decía que íbamos a pegar”.

A partir del momento en que se les otorga el crédito, los hogares de estas personas se constituyen automáticamente en parte de sus medios de producción. Los requerimientos impuestos por la dinámica productiva van adquiriendo primacía frente a los de tipo familiar y el espacio doméstico va experimentando un proceso de laboralización.

Cuando le dieron el préstamo, Yamileth acondicionó la casa, convirtió un dormitorio y una sección de la sala en el taller y utilizó parte del patio para el horno. Antonio acomodó la panadería en el dormitorio matrimonial que estaba al frente de la casa. Más adelante construyó otro aposento para agrandar el local.

La inversión en maquinaria y equipo les permitió ampliar su participación en el mercado. Las ventas de Yamileth y de Antonio experimentaron un gran crecimiento. Como lo expresa Yamileth:

“En los años 91, 92 y 93, el negocio prosperó mucho y a veces las ventas eran muy altas. Hasta pudimos ahorrar, mi esposo ahorró entre cuarenta mil y cincuenta mil colones. La piezas que fabricábamos las vendíamos al por mayor y en una línea de polaqueo. Las materias primas las compraba en diferentes cantidades, dependiendo de lo que necesitara”.

JOSÉ ANTONIO:

“La ventas fueron aumentando y dos años después del préstamo eran de treinta y ocho mil colones diarios. Le vendía a varias pulperías y a los clientes que llegaban a la casa. Compré otro horno, más bandejas, un estante y una batidora para hacer queques. Al local que tenía en la casa le construí un cuarto más. Además contraté a un contador”.

La presencia de ahorros en el caso de Yamileth y el hecho de que José Antonio se asignara un salario y le asignara uno a su esposa, son rasgos que evidencian la tendencia a separar los gastos del hogar y los del establecimiento. Este hecho unido a la contratación de un contador de parte del primero y la colaboración que Yamileth recibe de un pariente contador, junto con la inversión en la ampliación del área de trabajo y en maquinaria y equipo, muestran la presencia de cambios importantes en la lógica de subsistencia con que operaban estos establecimientos en el inicio, y revelan la aparición de rasgos de una lógica de corte más empresarial con cierta orientación hacia el ahorro.

La otra cara de la moneda

“Será que uno es tan tonto que por eso lo envuelven”.

Cuando Norma pidió el préstamo, su idea era producir ropa en mayores cantidades para venderla a tiendas y boutiques y si le iba bien, dejar la fábrica y poner una microempresa para dedicarse a trabajar solamente en lo suyo. No obstante su primera experiencia como vendedora al por mayor la llevó al fracaso. En la boutique donde vendió la ropa le pagaron con un cheque sin fondos, que nunca logró que le cancelaran. Al recordar esta situación, Norma se queda pensativa y dice “será que uno es tan tonto que por eso lo envuelven”.

Condiciones de producción actuales

De igual forma que para el grupo de los microempresarios y microempresarias, en este caso, el financiamiento brindado por los programas no logra por sí solo asegurar la consolidación de los establecimientos. A pesar de que estas tres personas poseían experiencia previa como asalariados en la actividad a la cual deciden vincularse como cuentapropistas y que manejaban un cierto conocimiento del mercado, los problemas asociados a este y la apertura comercial emergen para dos de ellas como obstáculos insuperables, que inhiben o truncan el desarrollo de estos negocios. De las tres personas cuya situación hemos venido analizando, solamente José Antonio conserva actualmente el establecimiento para el que recibió el préstamo.

Como lo afirma Yamileth que acaba de instalar una soda en su casa porque le fue mal con la cerámica:

El problema es que el gobierno toma medidas que nos afectan como... los aranceles...

“En 1994, me parece, el gobierno hizo un arreglo con el gobierno o con las compañías japonesas. Con la entrada de la cerámica japonesa y taiwanesa, las ventas decayeron totalmente. Los japoneses producían la materia prima y el barro y entonces producían más barato. Al subir los aranceles y con lo del libre comercio, subieron muchísimo las materias primas y los costos y el negocio se vino abajo. No podíamos competir con los precios de los japoneses. Además subió mucho el gasto de la luz.

“Lo que da el IMAS es valioso, ellos se preocupan por la pequeña empresa. El problema es que después el gobierno toma medidas que nos afectan como lo que pasó con los aranceles y con los japoneses. Le ponen impuestos a las materias primas y a los artículos que los afectan”.

Norma, que trabaja actualmente como costurera por cuenta propia en su casa de habitación, le cose a la gente de su barrio. El problema surgido con el cheque sin fondos y los efectos de las importaciones limitaron sus aspiraciones de microempresaria.

Por la ropa americana, ya no se pagan a hacer ropa

“Ahora que ha salido la ropa americana la compran barata, entonces la gente mejor se va a comprar ropa americana y no se pagan a hacer ropa. Eso ha traído mucho perjuicio porque antes la gente por menos plata que tuviera, compraba telas baratas y siempre pagaban la costura, siempre se ganaba por

hacérsela. En cambio ahora, tal vez sale más cómodo ir a comprar la prenda hecha en ropa americana, que ir a comprar tela. Ya no pagan la confección”.

José Antonio obtuvo una experiencia exitosa. Él ha logrado conservar su panadería. Actualmente trabajan en esta 4 personas; él, su esposa y sus dos hijos que laboran 8 horas diarias. Al bajar las ventas, tuvo que quitar los ayudantes por los costos que representaban. Continúa vendiéndole a varias pulperías y a los vecinos, pero las ventas han disminuido porque hay mucha competencia. En el barrio pusieron otra panadería. A pesar de que su experiencia ha sido positiva, tampoco se escapa de las oscilaciones en la demanda de sus productos.

Los trabajadores y las trabajadoras por cuenta propia

Las condiciones de producción previas al otorgamiento del crédito

Este grupo está constituido por aquellas personas que tienen establecimientos de subsistencia y se dedican a trabajar por cuenta propia. El nivel tecnológico de estos es sumamente bajo, no tienen inversiones en maquinaria y muy pocas en equipo, tampoco poseen medios de transporte, elementos que inciden en su baja productividad.

El establecimiento está ubicado en la casa de habitación. Carecen de registros o de contabilidad alguna y en el manejo económico no se establece separación entre los gastos del negocio y los del hogar. La lógica en torno a la que giran y se organizan estos negocios es la de reproducción y supervivencia familiar.

Prevalecen en ellos formas mercantiles simples: sus clientes son generalmente personas de la comunidad o amistades que llegan a comprar o a solicitar el servicio a sus casas. Las materias primas las compran al por menor y al contado. Piden el préstamo para afianzar y mejorar las condiciones en que producen o venden. Se encuentran en este grupo: Sara, Lilian, Marielos, María, Freddy y Eloy. No obstante, este último constituye la excepción del grupo ya que si bien comparte el rasgo de trabajar por cuenta propia, se dedica a una actividad diferente a la de los demás, pues posee inversiones en medios de transporte (un automóvil), que le permite laborar como taxista y le otorga un carácter de mayor dinamicidad al negocio.

Antes de recibir el préstamo del IMAS, Sara hacía y vendía peinetas, diademas y lazos para el pelo. Los fabricaba a mano y trabajaba por su cuenta. El trabajo que realizaba consistía en cortar, coser, armar y pegar.

Para ello utilizaba tijeras, agujas, hilo y una pistola de silicón. Sus hijos e hijas le ayudaban a dividir el material y a empacar los lazos. A veces le pagaba a una señora para que le hiciera ruedos a máquina. Fabricaba los lazos en su casa, "...en toda la casa, a veces en el corredor, en la cama, en el suelo". Compraba estos productos al por mayor en algunas tiendas y en otras al por menor y al contado. Vendía sus manualidades en pulperías y en bazares pequeños.

Freddy se dedicaba a la tapicería (reparación de muebles y carros) cuando solicitó el préstamo. Trabajaba por cuenta propia y tenía instalado su taller en el corredor de la casa de la mamá. Para poder hacer su trabajo pedía prestada o alquilaba una sierra circular. Las materias primas empleadas (madera, viniles, telas, resortes, cola, cemento y clavos) las compraba al por menor y al contado. Vendía su servicio a vecinos y a otras personas a quienes lo recomendaban. Les pedía un cincuenta por ciento del valor del trabajo por adelantado para poder comprar los materiales. No llevaba cuentas ni registros de su actividad.

Cuando solicitó el préstamo, Lilian se dedicaba a hacer manualidades como: peluches, prensas, arreglos florales, peinetas, buqués, etc. Trabajaba por cuenta propia y todo lo que producía era hecho a mano. Para ello contaba con tijeras, aguja e hilo. Tenía dos urnas donde ponía sus productos. Las materias primas las compraba al por menor y al contado en almacenes y tiendas.

El negocio lo tenía en su casa, en un cuarto acondicionado para coser y vender. Producía en pocas cantidades porque no tenía dinero para invertir. Sus clientes eran vecinos y amigos.

Marielos se dedicaba a coser maletines. Un señor se los llevaba cortados a su casa para que se los "maquilara". Trabajaba por cuenta propia. Para su trabajo contaba únicamente con una máquina de coser "negrita" con motor. Cosía en la sala de la casa donde tenía instalada la máquina. Ella no llevaba cuentas o registros de su labor.

Cuando pidió el préstamo, María pintaba cerámica. Su actividad consistía en pulir y pintar las piezas. Para ello utilizaba piezas crudas y pinceles adquiridos al por menor, en talleres o fábricas de cerámica. Trabajaba por cuenta propia, pero en algunas ocasiones las hijas le ayudaban sin remuneración alguna. Hacía su trabajo en la casa, en la mesa de la cocina. Sus clientes eran personas que llegaban a comprarle allí. Además aprovechaba cuando había alguna exposición u otro tipo de evento para vender lo que hacía. No llevaba ningún registro o contabilidad del negocio. Además de la cerámica, eventualmente se dedicaba a la costura.

Los efectos del préstamo en las condiciones de producción

Los préstamos adjudicados por el IMAS a estas personas oscilan entre los ₡87.500 y los ₡200.000, con intereses entre un 12% y un 16,9%. Los plazos van de uno a tres años.

El préstamo que corresponde a ORDER es mucho mayor ₡750.000 y los plazos e intereses superan radicalmente los del IMAS (48 meses al 27% anual).

Sara solicitó en 1993 un préstamo al IMAS por 106.000 colones a 25 meses plazo. Ella afirma que si bien el préstamo era para adquirir una máquina y materias primas, en realidad a ella le interesaba comprar las materias primas. Al respecto dice:

“la máquina fue el gancho para que me prestaran para materias primas, porque en realidad no me hacía falta porque yo cosía a mano.”

Después de que pagó la máquina le quedaron cincuenta mil colones para materiales.

Por su parte, Lilian solicitó en 1992 un préstamo por ₡187.000 a doce meses plazo para la compra de mercadería para su bazar. A Marie-los le acreditaron un monto de ₡87.500 en 1991 (de los que afirma haber recibido solo ₡50.000) para la compra de una máquina de coser semi-industrial. María recibió en 1991 un crédito por ₡150.000 a tres años plazo con lo que compró una máquina plana, una máquina *overlock* y telas. Freddy solicitó en 1993 un préstamo por ₡200.000, a dos años plazo, con intereses del 15,7%, con el cual compró una máquina de coser de segunda mano, un taladro, un patín y una caladora. Y Eloy pidió en ORDER un crédito por ₡750.000, a cuatro años plazo, con intereses del 27% anual, para la compra de un taxi de modelo más reciente al que tenía.

Algunos de los beneficiarios y las beneficiarias han solicitado también préstamos a otras instituciones. Después del préstamo del IMAS Sara pidió un crédito en Fundación Mujer para una carnicería que había instalado su esposo (aunque para que se lo dieran dijo que era para trabajar vendiendo productos Avon). Solicitó también crédito al Banco Popular del que tomó ₡30.000 para cancelarle al IMAS y está pagando el préstamo dado por el INVU para la casa que tiene.

Eloy ha pedido préstamos al Banco Nacional, al Banco Popular y actualmente tiene un préstamo del INVU por tres millones de colones con el que está construyendo la casa. En el monto de los préstamos solicitados, se refleja la mayor solidez de su actividad.

La decisión de estas personas de solicitar crédito constituye un elemento importante, el cual es necesario analizar en la medida en que la disposición a asumir riesgos no es un comportamiento frecuente entre los dueños y las dueñas de establecimientos de subsistencia¹¹. Asimismo, tampoco parece prevalecer entre ellas y ellos un planeamiento racional en la búsqueda de recursos para el mejoramiento de la estructura productiva¹².

En esa medida, este hecho podría estar evidenciando la presencia, entre los beneficiarios y las beneficiarias de estos programas, de un rasgo propio de una lógica más empresarial, que los diferencia de alguna manera del resto de los propietarios y propietarias de establecimientos de subsistencia. De igual manera, la preocupación presente en la mayoría de ellas y ellos por invertir en “maquinaria”, herramientas y en equipo de trabajo, si bien no es un aspecto del todo ausente en establecimientos con lógicas de subsistencia, es un elemento propio de una racionalidad un tanto más empresarial.

En lo que se refiere a la capacitación, solo dos de estas seis personas recibieron algún curso de capacitación impartido por las instituciones que les dieron el crédito. Algunos de ellos consideran que habría sido útil para sus negocios capacitarlos en ciertos aspectos relacionados con el funcionamiento de sus negocios.

SARA:

“La capacitación no me sirvió porque eran solo números y cosas que nada que ver. Me hizo falta capacitación para aprender a manejar la máquina de coser y además sobre cómo manejar un negocio”.

En este caso, es importante la ausencia de asociación que establece Sara entre los números y el manejo del negocio, lo cual podría tener alguna relación con la metodología empleada en el curso de capacitación:

LILIAN:

“Me hizo falta capacitación sobre cómo levantar el negocio cuando está malo. Cómo administrarlo cuando se siente que va para abajo”.

11. En la investigación de FLACSO, sobre el sector informal en Costa Rica, llevada a cabo por Olga Goldemberg (1993), se encontró en este sector de trabajadores informales una actitud remisa al endeudamiento y a los riesgos.

12. Isabel Vega (1994:15) afirma que sobre todo en el caso de las mujeres dueñas de establecimientos donde operan lógicas de subsistencia, “la búsqueda de recursos para el mejoramiento de la infraestructura productiva es un deseo que se actúa a través del apoyo de familiares y parientes. Más parece ser un acontecimiento producto del azar, de la casualidad y de la buena voluntad de terceros que una decisión producto de un planeamiento racional de la actividad productiva”.

FREDDY:

Habría sido bueno recibir “capacitación en contabilidad, manejo del negocio para saber como manejar el dinero”.

Con posterioridad al préstamo, las condiciones productivas en los establecimientos de estas usuarias y estos usuarios experimentaron algunos cambios. No obstante, fueron poco significativos.

Cuando Sara pidió el préstamo, compró una máquina de coser (por cierto nunca la utilizó porque no sabía coser a máquina) y materiales para trabajar. Después del préstamo siguió produciendo lo mismo sin modificar el proceso de trabajo. Continuó trabajando en su casa, por cuenta propia, con ayuda ocasional (no remunerada) de sus hijos e hijas. Cuando necesitaba hacerle ruedo a los lazos, contrataba a una señora que le cobraba ₡5 por cada uno. Utilizaba las mismas materias primas y aprovechó el préstamo para hacer una compra al por mayor.

Después del préstamo, el cambio consistió en que tenía más material para trabajar y vendía un poco más. Sin embargo, la diferencia en las ventas no era mucha porque anteriormente ella colocaba los lazos en pulperías y bazares. En varios de los bazares vendía los lazos a plazos. Esto le trajo serios problemas e hizo que el negocio fuera decayendo porque comenzaron a fallarle con los pagos. Posteriormente le dio los lazos a dos agentes que le quedaron debiendo trece mil colones cada uno.

Sara afirma que nunca llevaba cuentas en su negocio, porque lo que recibía lo iba gastando en las necesidades del hogar y sus hijos e hijas. Muchas veces cambiaba en los bazares lazos por útiles o ropa para ellos y ellas.

Marielos se compró una máquina semi-industrial con el préstamo y continuó haciendo maletines por cuenta propia, en su casa de habitación, durante seis meses más. Ella afirma que el préstamo la benefició pues le permitía coser más rápido y no tenía que quedarse trabajando hasta la madrugada; sin embargo, no logró aumentar la producción porque el señor de los maletines no le aumentó los pedidos. Al preguntarle sobre cómo llevaba la cuenta de sus ingresos afirma:

“Yo nunca he llevado cuentas, porque lo que me entra tengo que gastarlo en las cosas de la casa. Como dicen: coyol partido, coyol comido”.

María adquirió con el préstamo una máquina de coser plana y una overlock, además, compró telas en mayor cantidad. Esto le permitió producir con mayor facilidad, y menor pérdida de tiempo, el cual no desperdiciaba en ir a las tiendas cada vez que cosía algo. Sin embargo, pronto se le acabaron las telas y de nuevo tuvo que “comprar a poquitos”. Además pudo

mejorar el acabado de sus trabajos porque tenía una overlock y las máquinas estaban en mejores condiciones. Continuó trabajando por cuenta propia en el dormitorio de su casa, donde tenía ubicadas las máquinas de coser. Su mercado aumentó cierto tiempo después de que recibió el préstamo, pues al ingresar sus hijas a la universidad, muchas de sus compañeras vinieron a ampliar la clientela constituida anteriormente por las vecinas.

Para saber cuánto cobrar veía los precios del mercado y calculaba cobrar menos, según lo que le costaba la tela.

“Yo tengo mis clientes porque les gusta cómo trabajo y porque les vendo barato”.

María llevaba los registros de su actividad en la cabeza. Afirma que ella no puede llevar ninguna contabilidad porque sus cuentas de la costura están totalmente mezcladas con los gastos del hogar. El destino de sus ingresos es gastado en las necesidades de la casa y los estudios de sus hijas. En esa medida, no tiene ninguna posibilidad de ahorrar y aunque le gustaría comprar máquinas nuevas porque las que tiene ya no funcionan bien, no cuenta con los recursos para hacerlo.

“Lo que yo hago es saber que en determinado momento tengo el dinero para los gastos de mis hijas. Cuando me urge plata para el transporte de ellas o para alguna otra cosa y no la tengo, hago unos delantales o unos “boxers” y salgo a venderlos al vecindario. Mis ganancias son que mis hijas hayan estudiado”.

Lilian continuó haciendo peluches y manualidades e invirtió el préstamo en la compra de nuevos artículos para surtir el bazar. El préstamo le permitió comprar al por mayor y al contado. Gracias a esto “ya no tenía que estar pendiente de que no tenía dinero”. Siguió trabajando por cuenta propia en su casa de habitación. Posteriormente con las ganancias pudo comprar una tercera urna, un estante y una máquina de coser. Tuvo el bazar un año más después de recibir el préstamo, lo dejó porque comenzó a decaer y ella sentía que no podía mantenerlo. Enfrento sus principales problemas cuando invirtió en mercadería que no se vendía rápidamente y por esa razón no podía pagarle a los agentes las cuentas pendientes.

El esposo de Lilian aduce el fracaso del bazar a que aumentó la competencia. Además considera que también lo afectó poner una venta de uvas y manzanas sin suficiente capital, el cual salió a costa del bazar de Lilian.

Con el dinero que recibió del préstamo, Freddy compró una máquina de coser, un taladro, un patín y una caladora. Esto lo benefició porque

dejó de andar pidiendo las máquinas prestadas o alquilándolas. Además pudo hacer más trabajos porque con la maquinaria necesaria.

Continuó trabajando por cuenta propia, en el corredor de la casa de su madre. Las materias primas las compraba siempre al por menor y al contado. Poco tiempo después de recibir el préstamo comenzó a tener problemas puesto que disminuyó mucho la demanda de trabajo y tuvo que salir a buscar empleo como asalariado para combinarlo con su trabajo personal.

Las condiciones en las cuales estos beneficiarios y beneficiarias producían mejoraron a raíz del préstamo. No obstante, esta mejoría no introdujo cambios determinantes en las condiciones productivas de sus establecimientos, ni en su vínculo con el mercado, ya que en estos negocios se mantienen economías de tipo mercantil simple. Prevalecen asimismo, elementos característicos de lógicas de subsistencia.

La adquisición de una máquina de coser en mejor estado, algunas herramientas o materia prima, les agilizó el trabajo y en algunos casos les permitió aumentar la producción, pero la organización y la división del proceso de trabajo, y la utilización de fuerza de trabajo se mantuvo igual. Todas y todos continuaron trabajando por cuenta propia e incluso llama la atención, que en ninguno de los casos se haya dado una mayor incorporación de la fuerza de trabajo familiar.

Se mantienen en estos establecimientos rasgos típicos de una lógica de subsistencia en la cual la necesidad de sostener la economía familiar continúa predominando sobre la de expandir la actividad mercantil. Los gastos y los ingresos del negocio o establecimiento y las necesidades del hogar se administran sin división alguna y el manejo económico del establecimiento permanece totalmente articulado y dependiente de las necesidades cotidianas del hogar.

El otorgamiento del préstamo no genera una mejoría en el manejo contable de los negocios. Los registros, cuando los hay, mantienen sus rasgos de precariedad.

Si bien en algunos casos el préstamo les permite a estas personas hacer inicialmente una compra más grande de materiales o de insumos para su actividad, después de que se terminan estos haberes, continúan imperando en estos establecimientos rasgos típicos de una economía mercantil simple. Los dueños y las dueñas de estos negocios compran los materiales requeridos al contado y al por menor y venden sus productos al por menor, aunque en algunos casos no reciben el pago de inmediato.

Los beneficios de estos préstamos no se prolongaron por mucho tiempo. Cuatro de estas seis personas abandonaron la actividad a la cual se dedicaban cuando recibieron el crédito (menos de un año después). En

todos los casos, las personas entrevistadas relacionan de una u otra forma el cierre del negocio con problemas de mercado: falta de demanda de los servicios o productos, problemas de pago con los clientes, etc.

Las condiciones de producción actuales

Cuando recibieron el préstamo, todas las integrantes y todos los integrantes de este grupo trabajaban por cuenta propia. Actualmente solo dos se encuentran en esa situación, tres están trabajando como asalariados y una busca trabajo.

Al dejar de producir lazos, Sara se dedicó a trabajar como vendedora de productos Avon. Posteriormente trabajó en una carnicería instalada por su esposo en la casa. En la actualidad se encuentra desocupada y está buscando trabajo como asalariada.

Lilian cerró el bazar y ahora trabaja como camarera en un hotel.

Marielos, se dedicó a maquilar cuellos y pañuelos y a cortar hebras, después de que dejaron de llevarle maletines. Actualmente trabaja como asalariada, haciendo ruedos de sábanas, en un pequeño taller.

Freddy cerró el taller de tapicería. Tuvo varios trabajos como tapicero asalariado y actualmente trabaja en un taller en Sabanilla.

María y Eloy son las excepciones de este grupo. No obstante se debe recordar que la situación de este último es diferente desde el inicio.

Aunque la actividad de María no ha experimentado cambios importantes en cuanto a su organización o a la introducción de maquinaria o equipo, ella ha logrado mantener un mercado estable gracias a la clientela que ha hecho entre las compañeras de sus hijas. Esta parece ser la clave de su éxito.

Eloy, por el contrario, ha ido dinamizando en forma importante su actividad. Contrata temporalmente un chofer para que maneje el taxi y tiene además un contador. En esa medida su negocio tiene más bien rasgos de una microempresa dinámica o intermedia. Además del taxi, posee el taller de rejas y portones y hace poco tiempo montó una caballeriza con fines lucrativos.

La situación actual de la mayoría de trabajadores por cuenta propia estaría indicando que si bien a raíz del préstamo, en lo inmediato, las condiciones productivas de estos negocios experimentaron cierta mejoría, en el corto y mediano plazo a muchas de ellas y muchos de ellos, el préstamo no solo no les permitió desarrollar o dinamizar su negocio o establecimiento, sino que tampoco pudo garantizarles estabilidad en la actividad que realizaban en el momento solicitado. En ese sentido, para estas personas, el préstamo aparece como una solución parcial y de muy corto plazo, en la medida en que emergen otra serie de factores que los perjudican.

Uno de los aspectos que afecta a estos beneficiarios y beneficiarias, el cual es señalado por ellos y ellas con claridad, es el problema del mercado. Aunado a los préstamos, continúa prevaleciendo en los establecimientos economías de carácter mercantil simple. Los negocios no logran ampliar su clientela en forma permanente, por el contrario enfrentan una demanda muy inestable en los productos y los servicios ofrecidos. Continúan vendiéndole al por menor a la gente del barrio o a los conocidos y comprando las materias primas al por menor y al contado.

Sara tiene problemas en sus cuentas por cobrar, Lilian porque no le compran, a Freddy no le llegan clientes, a Marielos no le traen costuras debido a la importación de maletines taiwanes, lo cual afectó sus ventas.

La ausencia o insuficiencia de capacitación surge como otro problema importante. Varias de estas personas consideran que les hizo falta ese entrenamiento para mejorar el manejo de sus negocios.

Otro aspecto por destacar es la experiencia de estas personas en la actividad para la que solicitaron el préstamo, la cual había sido fundamentalmente como cuenta propistas (la excepción fue Freddy) La mayoría no tenía experiencia previa como asalariadas ni asalariados en este tipo de trabajo y la perspectiva con la que piden el crédito es la de consolidar un establecimiento que opere en forma bastante similar a como lo hacía antes de solicitarlo.

Relacionado con este último aspecto, emerge la presencia de las lógicas de subsistencia que orientan la dinámica de estos establecimientos y que constituyen otro obstáculo para su desarrollo productivo, aunque jueguen en muchos casos una función muy importante desde la perspectiva de la reproducción social. En este tipo de negocios y con mayor énfasis en los que pertenecen a mujeres, las necesidades familiares tienen prioridad frente a las estrategias mercantiles, aspecto que torna en muchas ocasiones imposible establecer una separación entre los ingresos del negocio y los gastos del hogar, debido a la urgencia de satisfacer cotidianamente las necesidades básicas. Esta situación impide la constitución de un capital de trabajo y obstaculiza la capacidad de crecimiento comercial y la posibilidad de hacerle frente a imprevistos (Villalobos,1992, citado por Vega,1994). Asimismo, se carece de una contabilidad o algún tipo de registros contables que permitan orientar la toma de decisiones y en su defecto, estas se apoyan en la costumbre y la intuición.

Este rasgo cultural, característico de los establecimientos de subsistencia y a nuestro juicio fundamental en su desempeño, no parece haber sido contemplado o integrado en la estructuración ni en la puesta en marcha de los programas de apoyo a la microempresa dirigidos al sector. La escasa capacitación brindada por estas instituciones es a nuestro

juicio una muestra de ello. Sin embargo, con ello no queremos decir que sea posible resolverlo fácilmente mediante la vía de la capacitación, en la medida en que constituye un rasgo cultural con un asidero muy profundo en las necesidades y capacidades de subsistencia cotidianas de esta población, en las condiciones precarias en donde viven.

Trabajadores asalariados que solicitan el préstamo para dedicarse a trabajar por cuenta propia

Condiciones de producción anteriores al crédito

Antes de pedir el préstamo al IMAS, Yirlania trabajaba como asalariada, en una pequeña empresa, haciendo sábanas. A partir de la experiencia que adquiere en esta actividad decide montar su propio negocio. Rafael Ángel trabajaba como guarda de construcción.

Condiciones de producción posteriores al crédito

En diciembre de 1995, Yirlania solicitó al IMAS un préstamo por ciento setenta mil colones a 36 meses, con un interés del 16%, para comprar una máquina de coser y materias primas. En agosto de 1996, pidió otro préstamo a Fundación Mujer por doscientos mil colones, para adquirir ropa y otra mercadería. Hasta ahora no ha cancelado el crédito del IMAS.

Rafael Ángel solicitó en febrero de 1990, setenta y cinco mil colones al IMAS para comprar una prótesis para su pierna y una carreta de uso múltiple para transportar periódicos y otros artículos (en el expediente no aparecen el plazo ni los intereses).

Yirlania asistió a un curso sobre administración (requisito para el préstamo) en el IMAS, un día de 9:00 a. m. a 1:00 p. m. Ella considera que este curso le dio pequeños consejos que puso en práctica. Además ha recibido cursos de mercadeo (que ella valora mucho) de parte de las empresas donde adquiere la mercadería que vende.

Rafael Ángel no recibió capacitación.

Los préstamos recibidos por Yirlania y Rafael Ángel les permitieron adquirir cierto equipo y dejar de trabajar como asalariados para establecerse como trabajadores por cuenta propia. Yirlania continuó trabajando en la confección de sábanas, labor que llevaba a cabo anteriormente como asalariada. Ella afirma que la dueña de la empresa donde trabajaba la estimuló a crear su propio negocio. Rafael Ángel cambió de actividad.

Después de recibir el préstamo, Yirlania se compró una máquina de coser “overlock” y telas al por mayor. Puso su propia microempresa “Sábanas Yirlania” y comenzó a fabricar sábanas por cuenta propia en su casa de habitación.

“Por falta de experiencia” le vendió una gran cantidad de sábanas a crédito a un solo cliente, situación que le generó serios problemas de liquidez y la paralización productiva. Comenzó entonces a vender sábanas al menudeo e introdujo otros productos. Ella no llevaba un registro detallado de su negocio, las cuentas las anotaba en un cuaderno.

Si bien Yirlania no conserva la fabricación de sábanas como una actividad importante, considera que gracias al crédito “se abrió camino”, porque este le permitió comprar la máquina overlock y las telas, comenzar a trabajar en forma independiente, y duplicar sus ganancias.

Yirlania muestra una situación interesante ya que a pesar de que el negocio de las sábanas no prospera, existe en ella una gran capacidad para innovar y diversificar su trabajo. El hecho de que haya pedido un préstamo y sin haberlo cancelado se atreviera a solicitar otro, constituye un rasgo poco frecuente entre las trabajadoras dueñas de establecimientos de subsistencia como ella.

Con el préstamo, Rafael Ángel compró la carreta y se puso a vender periódicos, revistas y otras cosas (aguacates, frutas, cigarrillos etc.) Trabajaba por cuenta propia como vendedor ambulante, en una esquina de la ciudad de San José. El considera que el préstamo y el IMAS en general le ayudó mucho.

Condiciones de producción actuales

Ninguna de estas dos personas trabaja actualmente en la actividad para la cual solicitó el crédito. El trabajo para el que Yirlania recibió el préstamo ocupa actualmente un lugar secundario. No obstante, de acuerdo con lo que ella manifiesta, el préstamo le abrió el camino para salir adelante por su cuenta. En el caso de Rafael, su actividad iba muy bien hasta que enfrentó problemas de salud.

Debido a las dificultades que tenía para vender las sábanas (la demanda era escasa), Yirlania decidió diversificar su actividad, e introdujo además de la fabricación de sábanas, la venta de otros artículos solicitados por sus clientes. Ahora trabaja simultáneamente como trabajadora por cuenta propia, vendiendo ropa, carteras etc. y como dependiente asalariada en una verdulería. A veces hace sábanas y edredones, pero

esta actividad ocupa un lugar marginal. La ropa que vende la compra en consignación. Sus clientes son los mismos de la verdulería y otros conocidos. Ella afirma que el trabajo en la verdulería le ha permitido ampliar la clientela y le ha facilitado las ventas.

En el manejo administrativo de su actividad, Yirlania evidencia un avance importante. Ahora lleva registros del negocio y ha logrado establecer una separación entre el manejo del dinero de este y el hogareño. Para llevar sus cuentas, ella utiliza un cuaderno donde tiene el registro del efectivo, las ventas y las cuentas por cobrar. Además, la libreta del banco le ayuda a ordenar las cuentas, donde deposita el dinero del negocio. Estos fondos son exclusivamente de su actividad laboral y no los utiliza para gastos del hogar a no ser que sea algo urgente.

A Rafael Angel le iba bien en el negocio, pero por serios problemas de salud tuvo que abandonarlo. Actualmente no trabaja por incapacidad física.

Conclusiones

En el análisis de las condiciones productivas en los establecimientos de los beneficiarios y las beneficiarias de estos programas cuando solicitaron el préstamo, se destaca la heterogeneidad característica del sector informal. Encontramos aquí, desde establecimientos semi-dinámicos o dinámicos en los cuales se genera cierta acumulación de capital, hasta aquellos cuyo carácter es fundamentalmente de subsistencia.

Podemos ubicar un primer grupo constituido por microempresas dinámicas o semidinámicas (la diferencia radica en la ausencia de contabilidad formal en las segundas) que poseen una inversión significativa en maquinaria y equipo y cierta división del trabajo. Estos establecimientos tienen algunas posibilidades de reinversión y de crecimiento y en ellos labora el dueño con trabajadoras y trabajadores asalariados y con familiares remunerados y remuneradas o no remunerados y remuneradas. El mercado en el que colocan sus productos es amplio y el volumen de ventas significativo.

Entre sus dueños y dueñas prevalece una racionalidad de carácter más empresarial, expresado en un esfuerzo por tecnificar el proceso productivo incrementando la inversión en maquinaria y equipo, en la preocupación por mantener cierta reserva de mercadería y en la búsqueda de diversas opciones crediticias.

El segundo grupo lo conforman aquellos establecimientos de subsistencia cuyos dueños trabajan por cuenta propia (o son asalariados y cuentapropista simultáneamente). Sus inversiones son muy escasas, no tienen maquinaria y poseen muy poco equipo. Tampoco cuentan con medios de transporte. No han hecho inversiones en infraestructura y el negocio opera en algún rincón de la misma casa de habitación.

En estos establecimientos prevalece una lógica de subsistencia en la cual predomina el objetivo de sostener la economía familiar sobre el acumulativo. Esta situación es aún más clara en el caso de las mujeres donde el trabajo se vive cotidianamente en función de las necesidades diarias familiares y la articulación trabajo productivo-trabajo doméstico se expresa en forma diáfana. Sus propietarios no llevan registros o contabilidad alguna y tampoco establecen una clara separación entre los ingresos y gastos del negocio y los del hogar.

Imperan en ellos formas mercantiles simples, sus clientes son generalmente personas de la comunidad o amistades que llegan a comprar o a solicitar servicios a sus casas. Las materias primas las compran al por menor y al contado y venden sus productos al por menor pero no siempre al contado.

Por el tipo de clientela que poseen, constituida generalmente por las vecinas o vecinos, negocios del barrio donde viven los dueños (hay que aclarar que la mayoría vive en barrios de clase baja o media baja), los establecimientos de subsistencia se ven obligados a vender barato y sus productos no son los mejores. En algunos casos, este hecho se encuentra relacionado con el bajo nivel de capacitación de los microempresarios y las microempresarias. Sin embargo, esta relación no siempre se da porque en algunas ocasiones el microempresario tiene que disminuir la calidad de sus productos porque la clientela no puede pagarle el precio solicitado.

En relación con los efectos del apoyo institucional sobre las condiciones de producción de los establecimientos, en primer lugar es necesario destacar que en la mayoría de los casos este se ha reducido a la asignación de crédito. La capacitación es escasa y ninguna de las personas entrevistadas reportó haber recibido asistencia técnica.

En cuanto a la capacitación, varias personas (sin distinción por sexo, nivel educativo, experiencia o nivel de dinamicidad del establecimiento) se quejaron de haber carecido del conocimiento requerido de acuerdo con sus necesidades particulares y consideraron que este les habría ayudado a manejar mejor su negocio.

En este sentido llama la atención el hecho de que algunas de las beneficiarias y de los beneficiarios, independientemente de las características

diferenciantes, manifiestan que requieren mayor capacitación en aspectos administrativos. Reclamo que adquiere gran coherencia cuando se coteja con la falta de registros y de contabilidad detectada mediante las entrevistas con la ausencia de separación entre las cuentas del negocio y los gastos del hogar; aspectos, que con mucha probabilidad, afectan la marcha de estos establecimientos en términos económicos, los cuales se explican por la función desempeñada en la esfera de la reproducción familiar.

Después de la adjudicación del préstamo, continúan prevaleciendo en muchos de estos establecimientos rasgos típicos de una lógica de subsistencia en la cual el objetivo de sostener la economía familiar sigue predominando sobre la expansión de la actividad mercantil. Los gastos y los ingresos del negocio o establecimiento y las necesidades del hogar se manejan sin división alguna y el manejo económico del establecimiento permanece totalmente articulado y dependiente de las necesidades cotidianas del hogar.

El otorgamiento de préstamos de poca monta no aparece en estos casos como un factor que pueda modificar fácilmente esta situación, sobre todo en aquellos casos en que existe una estrecha relación entre actividades productivas de subsistencia y situaciones de pobreza. La posibilidad de introducir en estas actividades un manejo separado de las cuentas o el ahorro y la inversión de las ganancias está fuertemente reñida con las necesidades cotidianas de la sobrevivencia familiar.

En los casos de aquellos beneficiarios y beneficiarias que recibieron capacitación de alguna de las instituciones en estudio, la valoran como poco positiva. En general consideran que lo más valioso para ellos y ellas ha sido la experiencia acumulada a lo largo de los años de trabajo. De lo anterior parece desprenderse que la capacitación, tal y como se ha venido manejando hasta este momento, no ha cumplido una función importante en el desarrollo o consolidación de los establecimientos de la población atendida.

Los préstamos asignados por estas instituciones oscilaron entre los setenta y cinco mil colones y setecientos cincuenta mil colones. Los créditos del IMAS fueron mucho menores, sus intereses más bajos y los plazos mayores que los brindados por PRONAMYPE.

Si bien en el corto plazo, el crédito surtió un efecto positivo en las condiciones productivas de varios establecimientos, sus alcances son reducidos en la medida en que constituye solo uno de los aspectos incidentes en el funcionamiento de estas unidades productivas.

Como lo plantean los estudios sobre la informalidad (Mizrahi, 1987:104), la forma dependiente y subordinada, como las pequeñas unidades

económicas del sector informal se relacionan con el resto de los actores del sistema económico, condiciona los recursos necesarios para su proceso productivo; y a su vez, sus estrechas circunstancias de producción les impiden alterar ese relacionamiento subordinado con otros agentes económicos de mayor poderío y recursos.

Uno de los problemas señalados con mayor énfasis por estas personas (independientemente del tipo de establecimiento que poseen, del sexo o de la experiencia adquirida) son las dificultades experimentadas con el mercado. Estas se expresan tanto en las condiciones en que se ven obligados y obligadas a vender sus productos, como en la disminución de la demanda de estos, generada en varios de los casos por el aumento de las importaciones.

Opera en la mayoría de estos establecimientos una economía mercantil simple, de acuerdo con la cual sus dueños compran las materias primas y los insumos al por menor y al contado. No obstante, a la hora de vender, con frecuencia los microempresarios y los trabajadores por cuenta propia tienen que vender sus productos a crédito, porque de lo contrario no logran colocar su producción. Esto les genera problemas de dos tipos: en primer lugar se descapitalizan por la tardanza en recoger el dinero necesario para poder continuar produciendo, en segundo lugar, a menudo no logran recuperar las cuentas por cobrar.

En lo que se refiere a la disminución de la demanda generada por el crecimiento de las importaciones, esta situación no es un hecho casual. Constituye para este sector social y específicamente para los trabajadores y las trabajadoras informales ubicados en la actividad industrial, un serio problema provocado por la orientación de una política económica que pone el énfasis en la apertura comercial. Durante los últimos años, a raíz de la apertura de mercados, productos baratos procedentes de países como Corea, China, Taiwán y Estados Unidos¹³ han ido acaparando nichos o intersticios (Mezzerá, 1988) de la actividad económica que habían sido durante mucho tiempo ocupados por microempresarios y microempresarias y por trabajadores y trabajadoras por cuenta propia del sector informal.

En esa medida, se contradice abiertamente la aplicación de políticas sociales orientadas a apoyar la creación y consolidación de microempresas cuya producción se dirige al mercado interno y la vigencia de políticas económicas que cierran los espacios donde se desarrollan o podrían desarrollarse dichas microempresas.

13. Nos referimos, en el caso de los Estados Unidos, a la ropa americana usada.

En el mediano plazo, el financiamiento brindado por estos programas no logró asegurar la permanencia de los establecimientos. De las catorce personas estudiadas, solamente 5 mantenían en 1997 el establecimiento para el cual solicitaron el préstamo. Muchas de ellas cerraron sus negocios por los problemas anteriormente mencionados y se dedicaron a trabajar en otras actividades como trabajadoras y trabajadores por cuenta propia o como asalariados o asalariadas.

De acuerdo con la experiencia y las observaciones de varios beneficiarios y varias beneficiarias de estos programas, la obtención de un solo préstamo es insuficiente para lograr consolidar una microempresa, por la misma precariedad y subordinación con que estos establecimientos se ubican en el mercado. Estas unidades requieren de crédito con cierta periodicidad, no solo para poder enfrentar la presión de vender a plazos, sino para adquirir las materias primas y poder avanzar en la introducción de maquinaria y equipo. En este sentido, varias personas señalan la necesidad de contar con fuentes de crédito periódicas que les permitan mantener cierto capital y existencias de reserva.

Los efectos de los programas de apoyo a la microempresa sobre las condiciones de trabajo de la población atendida

En esta investigación llevamos a cabo un análisis del nivel de vida de las usuarias y los usuarios de los programas de apoyo a la microempresa y específicamente su situación en relación con la pobreza, no únicamente a través de la vía del ingreso, como tradicionalmente se ha hecho, sino mediante un análisis integral de sus condiciones de vida y de trabajo.

En el presente apartado analizamos las condiciones laborales y el efecto de los programas sobre estas. Para ello se han tomado en cuenta aspectos como los salarios o ingresos recibidos, la jornada laboral, la presencia de mecanismos compensatorios de seguridad social, la seguridad e higiene en el trabajo y la estabilidad laboral.

Para el estudio de las condiciones de trabajo, hemos mantenido la separación de los beneficiarios y las beneficiarias en cuatro grupos de acuerdo con los criterios establecidos en el apartado anterior ya que en el sector informal, en la medida en que el o la propietaria del establecimiento participa directamente en la producción de bienes y servicios, existe una estrecha articulación entre capital y trabajo, entre las condiciones de producción y las condiciones de trabajo.

Microempresarias y microempresarios

Condiciones de trabajo previas al préstamo

Antes de recibir el préstamo, las condiciones laborales del grupo de los microempresarios dinámicos y microempresarias dinámicas, intermedios e intermedias, eran, en general, mejores que las del resto de la población atendida. Esto se expresa en factores como:

- a) Su gran estabilidad laboral; sus negocios tenían, nueve, diez y quince años de estar operando en forma ininterrumpida.
- b) Las condiciones de seguridad e higiene laborales eran percibidas en general por ellos como buenas, aunque tenían algunos problemas como calor, falta de iluminación o espacio.
- c) En ese momento los tres estaban asegurados, Higinio y Guillermo tenían seguro voluntario y Mayra indirecto.
- d) Si bien los establecimientos estaban ubicados en la misma casa de habitación, contaban con un área especialmente acondicionada para ello.

En cuanto al ingreso, su monto es difícil precisarlo porque no todos ni todas lo recuerdan. No obstante, como se desprende de la información presentada en el capítulo sobre condiciones de vida, probablemente este era superior al de la mayoría de los demás entrevistados. Higinio, por ejemplo, ganaba entre cien mil colones (cuando las ventas estaban mal) y un millón de colones mensuales (cuando estaban bien).

La diferencia entre ellos y ellas radicaba en la extensión de la jornada de trabajo, ya que si bien para todos y todas era superior a las 8 horas diarias (como ocurría con la mayoría de los entrevistados) en el caso de Guillermo alcanzaba entre 12 y 13 horas. El domingo era el día de descanso para todos y todas.

Otro rasgo en común es la importancia otorgada al hogar y a la familia al evaluar los beneficios que hasta ese momento les habían traído sus respectivos trabajos.

GUILLERMO:

“Me ha permitido mantener bien a la familia y al hogar, sin que les faltara nada (esto incluye la construcción de su casa)”.

HIGINIO:

“Pude hacer mi casa y comprarme un carrito”.

A Mayra le dio la posibilidad de mantener a la familia, darle educación a sus hijas y comprar la casa en que vivía.

Condiciones de trabajo posteriores al préstamo

Los efectos más importantes del préstamo, sobre las condiciones laborales de este grupo de microempresarios y microempresarias se dieron en dos aspectos, el nivel de ingresos y la duración de la jornada de trabajo.

En el caso de Guillermo y de Mayra, el préstamo generó cierto incremento en la producción y en esa medida en el nivel de sus ingresos.

El crédito también incidió en la jornada de trabajo de ambos pero en un sentido inverso, porque en tanto en el primero la introducción de la maquinaria que adquirió con el préstamo le permitió acelerar la producción y reducir su jornada (“Ya no tenía que trabajar de 7:00 a. m. a 11:00 p. m. o 12:00 p. m., si no que terminaba a las 8:00 p.m.”), en el de Mayra esta se incrementó con el aumento de las ventas, sobre todo en temporadas especiales como la Navidad o el Día de la Madre.

En el caso del establecimiento de Guillermo como en el de otros y otras, el crédito no solo incide sobre la organización de su vida laboral, sino en su vida familiar. La laboralización del espacio doméstico, presente al estar instalado el taller en la parte trasera de la casa, genera una estrecha relación entre la vida productiva y la reproductiva, y esto se hace aún más fuerte y evidente en la condición de su esposa, quien además de trabajar en la zapatería como Guillermo, se encarga del trabajo doméstico. La situación de la esposa de Guillermo es característica de la forma en que tanto las mujeres microempresarias como las esposas o compañeras de microempresarios que tienen un establecimiento en los hogares y que trabajan también en la actividad de estos, viven la experiencia del trabajo informal: como una doble jornada laboral.

A la experiencia de las mujeres se agrega la vivencia de sus hijas e hijos quienes en muchos casos se vinculan directamente al trabajo productivo o asumen parte de las tareas del hogar mientras la madre trabaja. Estos niños, niñas o jóvenes, constituyen parte de una fuerza de trabajo invisibilizada en este sector, ya que en muchas situaciones su colaboración no es tomada en cuenta porque no se da dentro de un horario específico o porque se expresa como colaboración en las tareas domésticas y no en las lucrativas.

Estos aspectos se aprecian con claridad en la explicación que Guillermo hace sobre lo que era un día normal de trabajo para él y su esposa.

GUILLERMO:

“Me levantaba, me sentaba a trabajar, repartía el trabajo. Almorzaba después me ponía a trabajar. A las 3:30 p. m. tomaba café y seguía trabajando hasta las 8:00 p. m. Antes del préstamo el trabajo era más duro, más agitado, más presionado para poder terminar el trabajo. Era mayor la tensión y la preocupación.

Mi esposa se levanta, prepara desayuno, se pone a emplantillar zapatos. Se va como a las 8:30-9:00 a entregar zapatos. Regresa como a las 4:30 p. m. y va conmigo a las peleterías a comprar material. Llega a la casa y sigue con la rutina del hogar y las hijas.

Mi esposa es la que se encarga de las tareas del hogar y la hija le ayuda. Cuando ella tiene que ir a San Carlos a dejar zapatos, si la chiquita entra a la escuela en la tarde yo me encargo de alistarla”.

Las condiciones de trabajo de Higinio también se modificaron pero no debido al préstamo, sino a la reducción de sus ventas. Disminuyeron sus ingresos, aumentó su jornada cuando eliminó el personal asalariado y el espacio en donde laboraba se redujo y se tornó más incómodo en el momento de trasladar el negocio de nuevo a su casa.

Al igual que en el caso de Guillermo, Higinio cuando instaló el taller de nuevo en su casa, se incrementó la participación tanto de la esposa como de los hijos en la producción. No obstante, ni ella ni sus hijos e hijas reciben remuneración alguna.

Condiciones de trabajo actuales

Las condiciones de trabajo actuales de dos de estas personas, podríamos afirmar, se han deteriorado si las comparamos con su situación anterior al solicitar el préstamo.

Higinio cerró el taller y ahora trabaja por cuenta propia, reparando la carrocería y las refacciones de los autobuses de una empresa. Gana alrededor de cuarenta mil colones semanales. No tiene seguro, lo cual significa que si sufre algún accidente de trabajo o se enferma, no tiene posibilidad de incapacitarse. En la empresa donde llega a hacer su trabajo hay falta de espacio y pasa frío. Su jornada laboral es semejante, aunque ahora trabaja los sábados hasta las seis de la tarde y antes terminaba a medio día.

Mayra, quien actualmente no trabaja, le dejó el taller a su hija. Ella lo cerró posteriormente y ahora labora por cuenta propia. Trabaja en su casa y le falta espacio. No tiene un ingreso fijo. Las semanas buenas gana alrededor de cuarenta mil colones, y las malas cinco mil colones.

Las condiciones de trabajo de Guillermo mejoraron. Le quedan libres entre setenta mil y ochenta mil colones por mes (sus ingresos no pueden compararse con lo ganado anteriormente porque él no recuerda el monto). Su jornada de trabajo es de 7:45 a. m. a 8:00 pm, o sea, alrededor de cinco horas menor, que antes de recibir el préstamo. Las condiciones de seguridad e higiene en que trabaja son buenas. Continúa sin seguro y si llega a enfermarse no podría incapacitarse.

Asalariadas, asalariadas y trabajadoras, trabajadores por cuenta propia

Condiciones de trabajo previas al préstamo

Las condiciones laborales de beneficiarios y beneficiarias que trabajaban antes de pedir el préstamo simultáneamente como trabajadores por cuenta propia y como asalariados, presenta una situación dual en la medida en que está constituida por la presencia de dos espacios laborales diferenciados.

De acuerdo con lo que ellas y ellos afirman, las condiciones de trabajo que imperaban en las empresas donde laboraban como asalariados y asalariadas eran buenas. Trabajaban cerca de 48 horas semanales. Sus salarios eran superiores al salario mínimo de esos años. Se desempeñaban bajo condiciones de seguridad e higiene adecuadas y dos de ellos estaban asegurados.

Norma ganaba (en 1993) ocho mil colones semanales. Su jornada era de lunes a viernes de 7:30 a. m. a 6:00 p. m.; los viernes salía a las 3:30 p. m., lo cual significa que trabajaba en esta fábrica 50 horas semanales. Cuando había mucho trabajo tenía que quedarse haciendo horas extras. Las condiciones de seguridad e higiene eran buenas, no tenían problemas de espacio, ventilación, calor, etc. La fábrica donde trabajaba tenía asegurada a Norma.

Como asalariadas y asalariados estas tres personas valoran positivamente la experiencia obtenida en las empresas donde trabajaban.

YAMILETH:
"Fue una experiencia muy buena por todo lo que aprendí. Me permitió montar después un negocio propio y estar al control de la familia".

No obstante, a pesar de que la valoración es positiva, todos y todas buscaban cómo aumentar sus ingresos mediante labores simultáneas como cuentapropistas.

Las condiciones en que se desenvolvían estos tres beneficiarios y estas beneficiarias en sus respectivos trabajos por cuenta propia eran precarias. Tenían ingresos escasos, falta de espacio y de ventilación y las horas que trabajaban por su cuenta se agregaban a la jornada laboral en las empresas. En el caso de las mujeres, a esta doble jornada se le agrega una tercera, el trabajo doméstico.

Los ingresos de Norma, aunque no recuerda el monto, eran muy escasos. Tenía la máquina de coser ubicada en un rincón del dormitorio, donde hacía mucho calor por la falta de cielo raso y de ventilación. Esto le provocaba problemas respiratorios por la pelusa de las telas. Después de salir de la fábrica, Norma llegaba a su casa a seguir cosiendo. Cosía en las noches y los sábados y los domingos.

José Antonio y su esposa trabajaban con mucha incomodidad. Contaba solo con una olla y una bandeja hechiza para fabricar el pan y las donas que sus hijos salían a vender. Los ingresos recibidos por la venta de estos productos eran muy escasos.

Condiciones de trabajo posteriores al préstamo

En forma semejante a lo que ocurrió con el grupo de los microempresarios y microempresarias, después de recibir el préstamo, los aspectos de las condiciones laborales de estas personas que más se modificaron fueron el ingreso y la jornada de trabajo.

El incremento de la producción generó un aumento del ingreso. Como lo afirma Yamileth:

“El ingreso aumentó mucho, hasta pudimos ahorrar”.

José Antonio cuenta que él llegó a asignarse un salario de veinticinco mil colones por semana y su esposa de cinco mil colones. Sin embargo, afirma, “este aumento de los ingresos no se dio inmediatamente después del préstamo porque hacerse de clientela lleva su tiempo”.

En el caso de Norma, si bien ella aumentó la producción, como no le pagaron el pedido de ropa que le hicieron, sus ingresos se redujeron. No solo no recibió el pago de las costuras que entregó si no que ahora además tenía el deber de amortizar el préstamo recibido y el salario de una costurera que había contratado con el objetivo de ayudarla con los pedidos mientras ella iba a la fábrica.

El crecimiento productivo estuvo también acompañado de una ampliación de la jornada de trabajo. José Antonio iniciaba sus labores antes de

las 3:00 a. m. y a las 7:00 a. m. terminaba de hornear el pan. Descansaba unas horas y volvía a trabajar. En total su jornada era de 14 horas.

Yamileth, quien es la jefa de su hogar, amplía su jornada laboral después del préstamo. A la actividad se incorpora también el marido.

“Me levantaba muy temprano, me bañaba, y me ponía ropa de trabajo y empezaba a trabajar y trabajar, 16 a 18 horas. Cuando había mucho trabajo, yo no volvía ni a ver la casa y las hijas se encargaban de lo que podían. Lavaba cuando tenía tiempo. Era el trabajo el que marcaba el ritmo del día. Normalmente yo era la que me encargaba del grueso de las tareas del hogar y mis hijas me ayudaban.

El día de trabajo de mi esposo era igual que el mío. Algunas veces cocinaba o preparaba su almuerzo. Tenía que trabajar entre el polvo de 16 a 18 horas.

En el corto plazo, el préstamo no parece haber incidido en las condiciones de la seguridad e higiene laborales. Los recursos otorgados están dirigidos en la mayoría de los casos a incrementar la producción mediante la compra de maquinaria, equipo y materias primas. En esa medida las beneficiarias y los beneficiarios no invierten los recursos recibidos en aspectos relacionados con la infraestructura del establecimiento. Solo si les va bien, algunos o algunas introducen posteriormente ciertas modificaciones.

José Antonio, por ejemplo, trabajaba en condiciones muy precarias al inicio. Contaba con un espacio muy reducido y el horno generaba mucho calor. Posteriormente instaló un ventilador y la situación mejoró.

En cuanto a la seguridad social, al salir de la cerámica donde trabajaba, Yamileth no adquirió un seguro propio de manera que continuó sin este. José Antonio tomó un seguro personal y familiar y Norma tenía el seguro de la fábrica.

Al valorar las ventajas y desventajas del trabajo que tenían, José Antonio considera que los beneficios de esta etapa laboral fueron un ingreso mayor. Las dificultades radicaban en la jornada más larga de trabajo. Yamileth cree que su taller de cerámica la benefició puesto que aumentó sus ingresos y le permitió estar al control del hogar. Norma dice que no le trajo ningún beneficio porque a raíz de las malas ventas y de la parálisis todo se le vino abajo.

Como se puede apreciar, los efectos del préstamo sobre las condiciones de trabajo de estas personas fueron variables. En el caso de Yamileth y de José Antonio los ingresos se incrementaron sustancialmente, no obstante, al mismo tiempo se dio un aumento en la jornada de trabajo. Esta

última situación es muy evidente y además dramática en la experiencia de Norma. Ella no solo no logró incrementar sus ingresos (debido a los problemas con las ventas) sino que el aumento en las horas trabajadas y la tensión que esto le generaba terminaron produciéndole una parálisis facial. A diferencia de Yamileth y de José, ella continuó trabajando simultáneamente como asalariada y por cuenta propia, situación que intensifica aún más el problema extensivo de la jornada. En las otras dos personas, si bien son muchas las horas laborales, el total es semejante a la suma de las horas que trabajaban previamente en la fábrica y en la casa.

La mezcla de espacio laboral y espacio doméstico, de espacio productivo y espacio reproductivo presente en las situaciones descritas, conforma una especie de cúpula dentro de la cual cualquier transformación importante en las condiciones de trabajo del dueño o dueña del establecimiento, se difumina al resto de los integrantes de la familia y afecta sus condiciones de vida. Esta indiferenciación espacial cubre especialmente a las mujeres ya sean las propietarias del negocio y jefas del hogar o esposas del dueño del establecimiento y se convierte en su espacio vital.

Condiciones de trabajo actuales

Las condiciones de trabajo de Yamileth y de Norma variaron mucho entre el momento en que solicitaron el préstamo y la actualidad. Yamileth cerró su microempresa de cerámica porque las ventas disminuyeron. Recientemente montó una soda en su casa, pero todavía no sabe qué ingresos le va a dejar. Ella considera que las condiciones en las cuales trabaja son buenas, no le falta espacio, hay buena ventilación e iluminación. Sin embargo tiene una jornada de 11:30 horas. Trabaja de lunes a domingo, de 8 a. m. a 10:30 descansa en las tardes de 1:00 p. m. a 4:00 p. m. No posee seguro propio, pero está asegurada gracias a una de sus hijas.

Después de la parálisis facial, Norma tuvo que dejar de trabajar en la fábrica y se dedicó únicamente a coser por su cuenta. Los ingresos recibidos son muy bajos; “cuando tengo mucho trabajo gano diez mil colones por semana, cuando no dos mil quinientos colones”. Su horario varía dependiendo de la cantidad de trabajo que tenga. Si es mucho, pasa todo el día cosiendo. Pero en realidad dice que trabaja menos horas que antes. Los domingos descansa. Las condiciones en que trabaja en su casa son siempre muy precarias, poco espacio, mala ventilación e iluminación. No está asegurada y si se enferma debe ir a donde un médico particular para que le mande las medicinas del Seguro Social y posteriormente las retira con el carné de su hija.

Las condiciones de trabajo de José Antonio han ido mejorando. Recibe un ingreso libre de veinticinco mil colones por semana y la esposa de dos mil quinientos colones. Considera que las condiciones en que desempeña su trabajo son buenas, aunque le gustaría contar con más espacio. Trabaja de lunes a sábado de 3:00 a. m. a 7:00 p. m. y de 12 medio día a 4:00 p. m. o 5:00 p. m. Los domingos labora solo unas horas. O sea que su jornada se ha reducido en tres o cuatro horas diarias, en relación con la que tenía después de recibir el préstamo. Continúa con su seguro independiente.

En relación con el valor que estas tres personas hacen de su trabajo actual, Yamileth lo considera positivo porque le permite atender y cuidar a sus hijas, que es lo principal para ella. Además no tiene la presión del patrón, si no quiere, o si está enferma no tiene que trabajar. “Si llego a fortalecer el negocio mi hija podría trabajar en el día y yo en la noche, para poder descansar.” Las dificultades percibidas es que tiene una gran responsabilidad para que el negocio (la soda) salga adelante.

Tiene 15 días de haber abierto la soda. Cree que podrá dedicarse a este trabajo en forma permanente porque ha hecho un punto comercial y el local es propio. Le gustaría seguir trabajando en esto “unos añitos más para verlo surgir”. Pero después quiere descansar y dejarle el negocio a la hija porque considera que ha trabajado mucho.

Cuando Norma piensa en el trabajo que ha venido realizando como costurera a través de los años, lo valora positivamente. “Este trabajo me ha sacado de los apuros más grandes que he tenido. Yo vivo agradecida con lo que aprendí; si no fuera por eso quién sabe que sería de mis hijos. Por lo menos pude sacar adelante a todos ellos”. En cuanto a su situación actual, considera que las principales dificultades enfrentadas son la falta de comodidades. Le habría gustado agrandar la casa para poner un taller. Además tiene problemas porque los clientes no siempre tienen la plata para pagarle, a veces le pagan por quincena.

Trabajadores y trabajadoras por cuenta propia

Condiciones de trabajo previas y efectos del préstamo sobre estas

La mayoría de este grupo de trabajadores y trabajadoras posee (como lo afirmábamos en el apartado sobre condiciones de producción) establecimientos de subsistencia, cuyo nivel de ingresos o de ventas varía sustancialmente dependiendo de la demanda. En ellos existe una estrecha relación

entre la esfera laboral y el ámbito doméstico. Esta situación introduce algunas particularidades y dificultades en el análisis de las condiciones de trabajo.

En el caso del ingreso, resulta difícil no solo conocer cuál era este antes de recibir el préstamo, sino captar su evolución posterior. Esto se debe a varios factores:

- a) El monto de los ingresos recibidos ha sido variable;
- b) La lógica de subsistencia imperante en estos hace que sus propietarios y propietarias no establezcan diferencias entre el manejo de los dineros del negocio y los gastos del hogar.
- c) La conjunción de estos dos aspectos implica que sea para ellas y ellos más difícil recordar el monto de sus ganancias.

SARA:

“No llevaba cuentas de lo que ganaba, de ahí iba cogiendo para los chiquitos y para la casa. A veces hacía cambios en los bazares donde vendía los lazos, por ropa para las chiquitas, cuadernos y otras cosas. Creo que me quedaban como cinco mil colones de ganancia por semana”.

MARÍA:

“No sé lo que ganaba porque era muy variable y además no llevaba ningún cálculo de los ingresos. Lo que iba recibiendo lo iba gastando en las necesidades del hogar. Sin embargo, considero que me iba bien porque la cerámica que hacía tenía buena salida y lo que recibía me ayudó a pagar el colegio privado de mis hijas”.

La única de estas personas que recuerda con claridad los ingresos que devengaba es Marielos, debido a que le pagaban seis mil colones semanales por la costura de los maletines.

No obstante, a pesar de que para la mayoría de estos beneficiarios y beneficiarias, no está claro cuál era su ingreso antes de recibir el préstamo, casi todos ellos y ellas coinciden en que después de otorgárseles el crédito, sus ingresos aumentaron, aunque para algunos en forma moderada.

SARA:

“Después de recibir el préstamo las ventas aumentaron, aunque no mucho, porque desde antes vendía en pulperías y bazares”.

MARÍA:

“Mis ingresos aumentaron definitivamente después del préstamo (aunque no en forma inmediata de acuerdo con lo que expresa una de las hijas). La costura me permitió pagarle la universidad a mis hijas, sobre todo a la que estudia derecho (en una universidad privada). Pero no sé cuánto era exactamente lo

que ganaba. Día a día iba gastando y recibiendo los trabajos. Lo que yo hago es saber que en determinado momento tengo el dinero para los gastos de mis hijas y mis ganancias son que mis hijas hayan estudiado”.

En el caso de Marielos, a pesar de que ella tenía la esperanza de adquirir una máquina nueva y coser más rápido, le aumentaría la cuota semanal de maletines para ganar más, no logró que le asignaran más trabajo.

De igual forma que para las demás entrevistadas y entrevistados en este grupo predominan jornadas de trabajo iguales o superiores a la jornada normal de 8 horas. A estas, en el caso de las mujeres, hay que agregarle la jornada doméstica.

MARIELOS:

“Me levantaba como a las 6:30 ó 7:00 p. m. Estaba con la güila, la atendía a ella, después me sentaba a coser. Como a las diez paraba, la bañaba, la atendía un poquito, porque yo a ella no la chineaba mucho verdad... por.... Ahí ya iba a hacer un mandadito con ella o para lo del almuerzo lo hacía. En ese tiempo mi hijo no iba al colegio si no que trabajaba con un polaco. Hacía el almuerzo, le daba a ella, descansaba yo un poquito. Ya como a la una me ponía a coser otra vez hasta las 8:00 o 9:00 de la noche. En la tarde si me levantaba cuando había que darle un chuponcito o la comidita de la noche. O si el güila venía y quería comer entonces yo me levantaba y le servía. Y mientras hacía el almuerzo limpiaba la casa y si había que lavar algo lo echaba a la lavadora”.

Eloy laboraba doce horas en el taller y después seguía trabajando con el taxi unas horas más. El horario de María variaba de acuerdo con los encargos y las necesidades económicas del hogar. Cuando tenía muchos encargos trabajaba de las 5:30 a. m. a la 9:00 a. m., hora en que se ponía a hacer las tareas del hogar, y de las 3:00 p. m. hasta las 10:00 p. m. u 11:00 p. m. Si el trabajo era menor reducía el horario. Únicamente Sara laboraba solo tres días a la semana durante cinco horas. En su caso, el trabajo aparece solo como un complemento para la economía familiar.

Después del préstamo, al incrementarse la producción o los servicios prestados, la jornada de trabajo de algunas de estas personas se extendió.

LILIAN:

“Mi horario aumentó un poco porque tenía más materiales para trabajar. En épocas especiales como Navidad o el Día del Niño trabajaba de las 10 a. m. a 7 p. m.”.

MARÍA:

“Tuve que trabajar más, pero también me beneficié más. Tenía más clientes y mejor equipo. Además me sentí más segura porque mi hija pudo entrar a la universidad”.

La jornada de Eloy aumentó. Con el taxi nuevo, trabajaba toda la semana, inclusive los domingos.

Para otras y otros la jornada se mantuvo igual o incluso disminuyó.

SARA:

“Seguí trabajando tres días por semana, cerca de 5 horas diarias”.

FREDDY:

“Por falta de clientela, tuve que salir a buscar trabajo por contrato en otros talleres. Cuando terminaba llegaba a trabajar en mi taller”.

Marielos presenta una situación particularmente interesante. El adquirir una máquina nueva le permitió coser mucho más rápido y disminuir así su jornada de trabajo de 18 a cerca de 12 horas.

“Con lo que hacía un salveque con la otra máquina, podía hacer uno y medio con la nueva. Yo me sentaba a las siete, siete pasaditas y ya a las nueve de la noche no cosía más. En el transcurso del día descansaba un par de horas, digamos mientras hacía el almuerzo. Pero es que antes yo estaba en esa maquinilla, yo venía y limpiaba... suissss, rápido ...y si tenía que lavar algo, rápido. Todo era como un balazo y venía a hacer almuerzo, y que esto, y la chiquita, y la bañaba y la secaba. Algo que como muy de prisa iba mi día, porque la maquinita no me daba, y en cambio con la otra yo tenía un poco más de tiempo. Bañaba a la chiquita más despacio, hacía el almuerzo..., iba a hacer mandados. Antes yo tenía que estar: Vaya hágame un mandado. Necesito... ¿Ve? Todo eso para no estar perdiendo tanto tiempo. Después con la nueva máquina me daba tiempo hasta de ir a hacer mandados. Podía tener libres los domingos pero ya por costumbre los seguía trabajando”.

El carácter del aseguramiento de estas trabajadoras y estos trabajadores por cuenta propia, parece evidenciar una escasa propensión de parte de ellas y ellos a adquirir seguros voluntarios, condición que no se modifica después de haber recibido el préstamo. Únicamente una de estas personas posee seguro voluntario en los diferentes períodos.

La mitad de ellos (Sara, Freddy y Eloy) no se encontraba asegurada en el momento en que solicitaron el préstamo. Dos (Lilian y María) estaban cubiertas por el seguro de sus esposos y únicamente Marielos tenía un seguro voluntario.

Después del préstamo, Sara y Freddy continúan sin seguro, a Lilian y a María las cubre siempre el de sus esposos, Eloy, por otra parte, adquiere un seguro voluntario y Marielos deja de pagar el suyo¹⁴.

14. El seguro voluntario corresponde a esta categoría ocupacional.

Es importante destacar que las mujeres casadas o separadas, cuyos esposos están asegurados, tienen al respecto una situación más ventajosa que las demás en la medida en que a ellas y a sus hijas e hijos los cubre el seguro del esposo.

En el campo de la seguridad e higiene laboral, antes de solicitar el préstamo, la mayoría de estas personas enfrentaba un problema común; la falta de espacio. Esta situación genera la domesticación del espacio laboral, la cual está determinada no solo por la falta de un local independiente, donde desempeñar sus labores, sino porque en sus hogares no cuentan con un espacio especialmente acondicionado con este fin. Así, los dormitorios, la cocina, el corredor, el piso y la cama, se convertían en los sitios donde estas personas cortaban, cosían, tapizaban, hacían cerámica etc. Además del espacio reducido, algunos tenían otras dificultades como la falta de ventilación o calor, olores fuertes, y dolores musculares por trabajar en posiciones tan incómodas.

SARA:

“Hacía los lazos en la casa, en toda la casa, a veces en el corredor, en la cama, en el suelo”.

MARÍA:

“Hacía la cerámica en la mesa de la cocina. Tenía la máquina de coser en mi dormitorio y cortaba en el piso o sobre la cama”.

FREDDY:

“Trabajaba en el corredor de la casa de mamá. No tenía campo para trabajar, en la noche pasaba frío, tenía muy poca luz y me dolía la espalda de estar agachado. Además tenía que trabajar con productos que despedían olores muy fuertes, “thiner”, cemento y canfín”.

MARIELOS:

“Cosía en la sala de la casa. Padecía de dolores musculares, ciática, por estar sentada tanto tiempo”.

Únicamente Eloy tenía su taller en un local aparte, frente a su casa. Aunque contaba con el espacio requerido, enfrentaba problemas de ventilación y de calor excesivo porque el techo era muy bajo.

Después de recibir el préstamo, las condiciones de seguridad e higiene laborales de estas personas, que en su mayoría continúan trabajando en la casa, se mantienen iguales o tienden a empeorar ligeramente. Como lo expresábamos en el caso de los otros grupos de entrevistados, los

recursos del préstamo no se destinan a inversiones en infraestructura, se orientan fundamentalmente a incrementar la producción y los servicios.

Sara continúa trabajando en las mismas condiciones.

La falta de espacio de Lilian aumentó cuando introdujo más mercadería al bazar y puso las urnas en el cuarto que había acondicionado para tal propósito.

Marielos continúa cosiendo en la sala de su casa.

En la medida en que María se dedica más a la costura, enfrenta problemas más serios de luz, ventilación y espacio ya que tiene la máquina en el cuarto. Como tienen las telas en su dormitorio, le molesta la pelusa que estas sueltan al coser. No obstante, ella prefiere trabajar en su cuarto en un espacio muy reducido con tal de no desordenar la sala comedor de su casa que es amplia e iluminada.

La percepción que estas personas tienen sobre la forma en que los préstamos beneficiaron o perjudicaron sus condiciones de trabajo varían:

MARÍA:

“Yo me beneficié porque las máquinas nuevas me facilitaron el trabajo, podía coser más y mejor. Mis ingresos aumentaron y esto me dio más seguridad”.

Marielos opina que sus ingresos no aumentaron como ella deseaba, pero gracias a la máquina nueva pudo reducir su jornada de trabajo.

Freddy considera que si bien al tener herramientas propias se le facilitó el trabajo, dejó de pedir las o alquilarlas, esto de nada le sirvió porque coincidió con una disminución de la demanda.

Situación actual de las condiciones de trabajo

Al analizar los efectos de los préstamos en la estabilidad laboral de estos beneficiarios y beneficiarias, nos encontramos que para dos terceras partes de estos y estas, el crédito recibido no constituyó una garantía de estabilidad. Sara, Lilian, Freddy y Marielos cambiaron poco tiempo después de trabajo debido al mal resultado obtenido en las labores para las que habían solicitado el préstamo. Actualmente tres de ellos son asalariados y una está desocupada. Los salarios que reciben no son homogéneos. Para algunos, los ingresos son superiores a los recibidos cuando eran cuentapropistas, para otros representan un ingreso menor.

En cuanto a las condiciones de seguridad e higiene en que trabajan, si bien las asalariadas y los asalariados no tienen falta de espacio,

en sus respectivos trabajos enfrentan otra serie de dificultades. A Lilian, el tendido de las camas le produce dolores de cintura. Freddy trabaja en un taller donde hace mucho calor y la iluminación no es muy buena, además se ve expuesto a olores fuertes como el del cemento. Marielos tiene serios dolores musculares en el brazo y la mano por el tipo de movimiento que realiza al doblar el borde de las sábanas.

Eloy y María, por el contrario, continúan trabajando en lo mismo y les va bien. Los ingresos de Eloy se han incrementado sustancialmente en relación con el momento en el cual solicitó el préstamo, el taxi le deja actualmente doscientos mil colones libres, tiene un torno alquilado en cincuenta mil colones, el taller le deja cerca de quince mil colones mensuales y de una caballeriza que montó recibe ocho mil colones por mes, es decir, en total recibe doscientos setenta y tres mil colones mensuales.

No obstante, los inconvenientes no han desaparecido del todo. María tiene los mismos problemas de espacio, falta de ventilación e iluminación. Eloy, además de las carencias usuales del taller, enfrenta con el taxi problemas de humo, contaminación, cansancio (por tantas horas de manejar) y tensión nerviosa.

Al evaluar los beneficios y desventajas de los trabajos en que se ubican actualmente, las declaraciones del grupo de beneficiarios y beneficiarias, analizados ahora, señalan aspectos en ambos sentidos:

Lilian considera que gana bien en el hotel, aunque en ese sentido le va mejor que cuando tenía el bazar. No obstante, quiere dejar de trabajar allí porque se cansa mucho y está aburrida de trabajar todos los sábados y domingos.

Igualmente que cuando laboraba en el bazar en su casa de habitación, el trabajo en el hotel sigue acompañado para Lilian de una doble jornada laboral ya que ella es la responsable de todas las tareas hogareñas.

Para María, el principal beneficio de su trabajo es que le ha permitido mantener a sus hijas y pagar sus estudios universitarios, sin tener que salir de la casa.

Freddy considera que el trabajo donde está actualmente:

“Se ve como una hermandad, porque son cristianos y he tenido una gran ayuda con el grupo de trabajo, porque antes tenía problemas de alcoholismo”.

No obstante, enfrenta problemas porque le pagan poco, tiene que trabajar muchas horas extra, no tiene seguro y está muy poco tiempo con la familia pues el trabajo le queda muy lejos de su casa.

Marielos afirma que su actual trabajo (coser sábanas en un taller) le gusta.

“El trabajo que tengo me gusta, estoy a gusto con lo que hago y con el jefe y las compañeras, que son buena gente. El salario es una ventaja y me permite estar con mi hija, no descuidarla mucho”.

Sin embargo, tiene serias dificultades: lleva cinco meses trabajando ahí y no tiene seguro, aguinaldo o garantía social alguna.

“Cuando el señor me dio el trabajo me dijo que, eso sí, no me pagaba ni aguinaldo, ni vacaciones, ni seguro. Hay una señora que ya tiene seis años de trabajar con el en esas condiciones. Tantos años y llega diciembre y no tengo nada...yo desearía tener como un aguinaldito, en diciembre”.

Las condiciones laborales descritas por Marielos, constituyen una descripción ejemplar de cómo es la situación en la cual trabajan los asalariados y las asalariadas del sector informal.

Marielos cuenta que hace poco le ofrecieron un trabajo pero tenía que trabajar de 7 a. m. a 9 p. m. No lo tomó porque no quería dejar a su hija tanto tiempo sola. Le agrada el trabajo que tiene:

“Porque no es tan pesado y como yo soy muy rápida lo saco bien. Me gustaría seguir trabajando en esto si el señor me sigue dando trabajo”.

Trabajadores y trabajadoras asalariados

Yirlania y Rafael trabajaban como asalariados cuando solicitaron el préstamo al IMAS. El nivel de ingresos que obtenían era bajo. Yirlania afirma que “el beneficio económico que recibía como ayudante, al hacer sábanas en la “fábrica”, era poco y Rafael ganaba entre ¢1.500 y ¢ 2.000 por semana.

Después de que recibió el préstamo, los ingresos de Yirlania no aumentaron porque todo lo invertía en la compra de materias primas. Su jornada de trabajo se incrementó pero oscilaba al ritmo de los encargos que recibía. Comenzó a recibir ganancias posteriormente, al diversificar los productos que hacía y al dedicarse al comercio. Actualmente, ella gana en su trabajo, por cuenta propia, alrededor de ¢40.000 ó ¢45.000 por mes y en la verdulería donde labora medio tiempo le pagan ¢8.000 por semana. También ha aumentado su jornada laboral, pues ya que además de coser cuando tiene encargos, trabaja medio tiempo en la verdulería y se

dedica al comercio. A esto es necesario agregar su responsabilidad sobre todas las tareas del hogar y el cuidado de los hijos. Al describir un día normal de la semana ella afirmó:

“Me levanto. Alisto el almuerzo que mi marido se lleva al trabajo. Los lunes, miércoles y viernes mis hijos van a la escuela por la tarde; entonces les dejo listo el desayuno y mi marido y yo salimos juntos, como faltando 10 o 5 minutos para las 7a. m. Antes de salir para mi trabajo dejo limpia toda la casa, la ropa lavada y el almuerzo hecho. Estoy siempre pendiente de llamar a mis hijos. La primera llamada la hago a las 8 a. m., para vigilar si ya se levantaron y si cumplieron con las responsabilidades. Por ejemplo, les recuerdo si tenían que hacer alguna tarea. Entre las 11:00 a. m. y las 11:30 a. m. les vuelvo a llamar para que calienten el almuerzo y no lleguen tarde a la escuela, pues entran a las 12:45 p. m. A las 12:00 p. m. los vuelvo a llamar para ver si ya almorzaron y si ya se van para la escuela. A la 1:00 p. m. salgo de la verdulería, almuerzo, descanso una hora y si tengo algún pedido coso hasta las 4:30 p. m. o 5:00 p. m. Alisto café para recibir a mi esposo y también la comida para los niños que llegan a las 5:45 p. m.; les sirvo y a las 7:00 p. m. asistimos a la reunión de la iglesia que termina a las 9:00 p. m. Llego a la casa, plancho y alisto uniformes y adelanto el almuerzo del día siguiente. Entre las 11:30 p. m. y las 12:00 de la noche me acuesto. Si lo hago más temprano no puedo dormirme.

Mi esposo se levanta a las 6:00 a. m., desayuna y salimos juntos al trabajo. Regresa a las 5:30 p. m. Toma café y come. Se acuesta entre las 9:30 p. m. y las 10:00 p. m. El no comparte las labores domésticas conmigo”.

En el caso de Rafael, después de que le dieron el préstamo, sus ingresos subieron a ¢6 mil o ¢6.500 por semana. Cuando era guarda trabajaba de 6:00 p. m. a 6:00 a. m., de lunes a domingo. Al instalar su carreta para la venta de periódicos, su jornada de trabajo se extendió aún más, trabajaba de 5:00 a. m. a 9:00 p. m., de lunes a sábado y los domingos de 5:00 a. m. a 1:00 p. m. No obstante, Rafael considera que a pesar de que sus condiciones de trabajo como vendedor de periódicos eran muy duras (se cansaba mucho porque pasaba todo el día en la carreta, y lo único que tenía para protegerse del sol y de la lluvia era una sombrilla, la cual estaba pegada a la carreta), estas eran mejores que las condiciones en que trabajaba cuando era guarda:

“Dormía como un perro, en un cajón, sentía temor de que me fueran a asaltar.”

Yirlania cree que las condiciones de seguridad e higiene en que ella ha trabajado han sido buenas en general.

Ninguna de estas dos personas ha estado asegurada, ni antes, ni después de obtener el préstamo. Actualmente, Rafael tiene seguro social por invalidez.

Conclusiones

La heterogeneidad característica del sector informal, que analizamos en el apartado anterior en relación con las condiciones de producción, la encontramos de nuevo presente en las condiciones de trabajo de la población atendida por estos programas, en el momento en que solicitan el préstamo. Esta se expresa en la diferencia existente entre las condiciones de trabajo de los dueños de las microempresas dinámicas o semi-dinámicas y las de los trabajadores por cuenta propia, que poseen establecimientos de subsistencia.

Si bien en el primer caso encontramos jornadas de trabajo superiores a la jornada normal, existen en este sector condiciones de trabajo mejores que las del resto de la población atendida: mayor estabilidad laboral, mejores condiciones de seguridad e higiene del trabajo, una mayor tendencia a estar asegurados y aseguradas, e ingresos superiores.

Los trabajadores y trabajadoras por cuenta propia (incluimos aquí a los que son en un inicio asalariados y cuentapropistas, simultáneamente) presentan condiciones de trabajo mucho más precarias. Para este grupo (como es típico en este sector de trabajadores informales), las posibilidades de competir en el mercado se sustentan, la mayoría de los casos, en condiciones de trabajo muy deterioradas además del sacrificio personal y familiar. Sus ingresos son bajos, las jornadas de trabajo extensas, muchos carecen de seguro directo y no tienen la posibilidad de acudir a la consulta médica privada.

Las condiciones de seguridad e higiene en que se desenvuelven son inadecuadas. No disponen del espacio necesario para desempeñar su trabajo. Muchos y muchas de ellas enfrentan problemas de calor y de falta de ventilación, entre otros.

La mayoría de las personas que trabajan por cuenta propia, instalan el negocio en algún rincón de su casa. A diferencia de las microempresarias y los microempresarios dinámicos o semi-dinámicos, no se trata de un espacio especialmente acondicionado para el desempeño de las actividad que realizan. En esa medida, mientras los microempresarios y las microempresarias tienden a laboralizar su espacio doméstico, al acondicionar la casa para que les permita trabajar con una mayor comodidad, los trabajadores y trabajadoras por cuenta propia con establecimientos de

subsistencia muestran la tendencia a domesticar el espacio laboral, subsumiendo el trabajo en el espacio doméstico. Si bien este comportamiento está presente en los hombres, es más fuerte y frecuente en las mujeres. Además, existen diferencias de género importantes en la valoración que ellas le otorgan a la posibilidad de ubicar el trabajo productivo en el hogar. Para varias de las mujeres entrevistadas, esta precariedad parece compensarse con la posibilidad que les brinda este tipo de trabajo de permanecer en sus casas y estar al cuidado de sus hijos y de su hogar, a pesar de que implique para ellas una doble y hasta una triple jornada laboral.

La domesticación o laboralización del espacio parece encontrar entonces una doble explicación: por un lado en el carácter de la dinámica productiva y por el otro, en aspectos relacionados con la diferenciación de género.

En cuanto al impacto del crédito, si analizamos en término generales el comportamiento del ingreso de las personas entrevistadas después de que recibieron el préstamo, encontramos que en 9 de los 14 casos estudiados, este aumentó. No obstante, este incremento no fue igualmente importante para todos y todas.

En las situaciones donde hubo un aumento significativo, este aparece relacionado con la introducción de maquinaria y equipo (incluyendo medios de transporte) en el establecimiento o negocio. Esto permite a las personas que trabajan en el sector industrial incrementar la producción y aumentar las ventas, y si laboran en el área de comercio o de servicios, aumentar las ventas o la prestación del servicio.

La experiencia laboral previa parece cumplir una función importante en este aspecto. La inversión en maquinaria y equipo está asociada en varios casos a hombres y mujeres con experiencia anterior como asalariados, en la misma actividad, o con muchos años de trabajar como microempresarios en ese mismo negocio. Al contrario de lo que podría pensarse, las diferencias en el nivel educativo no parecen incidir en la decisión de invertir en equipo o de tecnificar el proceso productivo.

Sin embargo, la introducción de maquinaria y/o equipo, no constituye por sí sola una garantía de aumento del ingreso cuando las beneficiarias o los beneficiarios, enfrentan problemas con la venta de sus productos o del servicio que prestan.

En el caso de las cinco personas para quienes el ingreso descendió o se mantuvo igual después de que les otorgaron el crédito, uno de los elementos que explican esta situación es, precisamente, la problemática que enfrentaron en el nivel del mercado, ya sea debido a una reducción de la demanda o por dificultades para cobrar el dinero, producto de las ventas.

Estos problemas afectan, tanto a los dueños de establecimientos dinámicos, como a los de subsistencia y no discriminan por sexo. En ciertos casos, aparecen asociados a la falta de experiencia de las personas en el campo del mercadeo, pero en otras lleva a la quiebra a microempresarios con muchos años de trabajar en la actividad y afecta tanto a los establecimientos de subsistencia como a las microempresas más dinámicas.

Actualmente, solo tres de las personas que continúan trabajando en la actividad para la que solicitaron el préstamo, reciben ingresos superiores a los que tenían en ese momento. Otras tres obtienen ingresos mayores a los que alcanzaban entonces, pero trabajando ahora, ya no por su cuenta, sino como asalariados o como asalariados y por cuenta propia, simultáneamente.

Los ingresos de las ocho personas restantes, son menores que los obtenidos en sus respectivos trabajos antes de recibir el crédito. Pocos continúan en la misma actividad; otros trabajan como asalariados y dos no tienen trabajo.

Antes de recibir el préstamo, la mayoría (9) de las 14 personas entrevistadas, tenían jornadas de trabajo que excedían la jornada establecida de 8 horas diarias o 48 horas semanales. En dos de estos casos, el número de horas trabajadas ascendía a 96 y 126 horas por semana. Este predominio de jornadas extensas constituye un rasgo característico de los problemas que enfrentan los trabajadores del sector informal. Tres personas tenían jornadas de 8 horas y una de menos de 8 horas.

Después de que recibieron el préstamo, la jornada de trabajo de estas personas tendió a incrementarse. Once de los 14 hombres y mujeres entrevistados se dedicaron a trabajar más de ocho horas diarias o 48 horas semanales. A diferencia de la de los hombres, la jornada laboral remunerada de las mujeres, ya de por sí extensa, se prolonga aún más con el trabajo doméstico.

En el caso de las mujeres, y sobre todo en el de aquellas vinculadas con los establecimientos de subsistencia, la domesticación del espacio laboral se expresa no únicamente en el hecho de que el establecimiento o la actividad informal se encuentre sumida en algún rincón (o en todos los rincones) del espacio hogareño, sino en la ausencia de división entre el tiempo y el espacio en el que las mujeres cumplen con el trabajo lucrativo y el que utilizan para el trabajo doméstico. Irremediable y cotidianamente, estas mujeres realizan, de forma simultánea, dos tipos de trabajo a lo largo del día y también durante parte de la noche.

La mezcla de espacio laboral y espacio doméstico, de espacio productivo y espacio reproductivo presente en las situaciones descritas, conforma una especie de cúpula dentro de la cual cualquier transformación

importante en las condiciones de trabajo del dueño o dueña del establecimiento, se difunde al resto de los integrantes de la familia y afecta sus condiciones de vida. Esta indiferenciación espacial cubre especialmente a las mujeres, ya sean las propietarias del negocio y jefas del hogar, o esposas del dueño del establecimiento y se convierte en su espacio vital.

De las 9 personas que lograron aumentar sus ingresos después de que recibieron el préstamo, 7 lo hicieron simultáneamente con un aumento en la jornada de trabajo. Esta situación estaría indicando que el aumento de los ingresos se dió a partir de un incremento en los niveles de autoexplotación de estas trabajadoras y trabajadores. Los dos casos en que no se dio esta relación, se explican por un aumento en la mecánica de la producción o porque el incremento de los ingresos fue muy poco significativo.

Actualmente, 8 de las 14 personas trabajan jornadas superiores a las 8 horas diarias o a las 48 semanales. Dos trabajan la jornada regular, dos tienen jornadas variables, que a veces son cercanas a las 8 horas y a veces menores, dependiendo del trabajo que tengan. Las últimas dos no trabajan del todo.

Las condiciones del espacio de trabajo, para la mayoría de estas personas, se mantuvo igual después de que recibieron el préstamo. La seguridad e higiene laboral no muestra cambios significativos pues los recursos otorgados con los préstamos se dirigen a incrementar la producción mediante la compra de maquinaria y equipo y de materias primas, y no pueden ser invertidos en infraestructura. Solo si les va bien, algunos introducen ciertas modificaciones. Esta es la situación de dos de los usuarios que trabajaban como personas asalariadas y personas que laboran por cuenta propia, simultáneamente, antes de recibir el préstamo. Cierta tiempo después de la adjudicación del crédito, a raíz de la mejoría que experimentaron sus ingresos, estas dos personas ampliaron y reacondicionaron el espacio laboral. Sin embargo, esto se da en buena medida a costa del espacio de convivencia familiar. La laboralización del espacio doméstico genera una disminución del espacio vital familiar y aumentan el hacinamiento y el deterioro de sus condiciones de vida.

CAPÍTULO V

LOS EFECTOS DE LOS PROGRAMAS SOBRE LAS CONDICIONES DE VIDA
DE LAS USUARIAS Y LOS USUARIOS

Una de las preocupaciones u objetivos de los programas de apoyo a la microempresa ha sido enfrentar la pobreza, que se genera en el país, debido a la aplicación de los programas de ajuste estructural. En ese sentido, se ha planteado que el otorgamiento de créditos orientados a crear o fortalecer fuentes de trabajo en el sector informal, constituye una opción para mejorar el nivel de vida de la población en condiciones de pobreza.

Con el objetivo de evaluar la relación entre asignar crédito y superar la pobreza, se llevó a cabo en este capítulo, un análisis de las condiciones de vida de las beneficiarias y los beneficiarios entrevistados, antes de recibir el préstamo, y de los efectos que la asignación del crédito tuvo sobre estas personas.

En la medida en que la ayuda otorgada es fundamentalmente crediticia y en que esta se dirige específicamente a inversiones en maquinaria y equipo, o en materias primas, los efectos que pueda tener el apoyo institucional sobre las condiciones de vida de estas familias pasan necesariamente a través de la mejoría en las condiciones de producción de los establecimientos y del incremento en los ingresos que estos generen. La salvedad estaría dada por aquellas situaciones en que una mayor tecnificación del proceso productivo (aunque no genere un incremento del ingreso) reduce el tiempo de trabajo e incide, en esa medida,

en un incremento del tiempo libre y de las posibilidades de acceso a la recreación.¹

En el estudio de las condiciones de vida, se han tomado en cuenta aspectos como: el nivel de ingreso familiar, las condiciones habitacionales, el nivel educativo de los miembros de la familia, el acceso a servicios de salud y la recreación.

El análisis de la pobreza

Para iniciar el análisis, es importante tratar de responder a una pregunta que nos parece central: ¿Se encontraban los hogares de estas personas en condiciones de pobreza antes de recibir el préstamo?

Con el objeto de aproximarnos a una medición del nivel de pobreza de estos hogares, hemos considerado necesario utilizar un procedimiento cercano a lo que recientemente se ha denominado como el método de medición integrada de la pobreza (MIP). Como su nombre lo indica, este método permite tener una visión más completa y articulada sobre las manifestaciones de este fenómeno social, al tomar en cuenta no solo ingresos insuficientes, sino también consumos insuficientes de bienes y servicios, o ambos a la vez.

Cuando la pobreza se expresa únicamente como insuficiencia de ingresos, se estaría ante situaciones de pobreza reciente o coyuntural; cuando se manifiesta en insuficiencia de consumo, pone en evidencia cuadros de pobreza más estructural o de más larga data; y si se presentan las dos situaciones simultáneamente se estaría ante la presencia de cuadros de pobreza crónica (Trejos, 1995).

Iniciaremos el análisis mediante la vía de **los ingresos**. En este caso, la atención se fija en los insumos que requieren las familias para satisfacer sus necesidades y, en particular, en el ingreso como indicador clave.

Las deficiencias de este procedimiento radican en la dificultad de lograr una medición adecuada de los ingresos, en dinero y en especie (dificultad presente en el caso específico de las personas entrevistadas) y en la precisión del ingreso (línea de pobreza) que separará a los pobres de los que no lo son (Trejos, 1995:2).

1. Si bien en este apartado se analiza el acceso a la recreación y al descanso de estas personas y de sus familias, antes y después del préstamo, este aspecto no forma parte de los criterios que se utilizan para determinar la pobreza.

Para realizar este análisis se partió de los ingresos declarados por los beneficiarios y las beneficiarias cuando solicitaron el crédito. Esta información aparece en sus respectivos expedientes. En ese sentido, es importante aclarar que la comparación entre los ingresos que estas personas suministraron en las instituciones y los que brindaron posteriormente durante la entrevista, no son siempre coincidentes; se aprecia en algunos casos una tendencia a subdeclarar el monto del ingreso y en otros (los menos) a presentar una declaración mayor.

Como parámetro para llevar a cabo el análisis de los ingresos, hemos tomado en cuenta el valor de la Canasta Básica Alimentaria (CBA) y el valor de la Canasta Básica Normativa (CBN). La canasta básica de alimentos (CBA) es un conjunto de alimentos expresados en cantidades que permiten satisfacer, por lo menos, las necesidades de calorías de un hogar promedio en una población de referencia. Su costo es usado como indicador del acceso que tiene la población a los alimentos. La CBA representa un mínimo alimentario definido con base en el patrón de consumo de alimentos de un grupo de hogares de referencia y no en una dieta con los nutrientes (Ministerio de Economía Industria y Comercio, Dirección General de Estadística y Censos, 1996).

En la medición de la pobreza, la CBA se utiliza para determinar una línea de pobreza extrema o indigencia. Están en condición de pobreza extrema aquellas familias cuyo ingreso familiar per cápita es inferior al costo de la CBA; es decir, aquellas familias que carecen de un ingreso suficiente para cubrir sus necesidades alimentarias.

La Canasta Básica Normativa (CBN) está compuesta por las necesidades básicas alimentarias y las necesidades básicas no alimentarias, como vivienda, educación, vestido, transporte, etc.² Se encuentran en condiciones de pobreza aquellas familias cuyo ingreso per cápita es inferior al costo per cápita de la CBN y superior al costo per cápita de la CBA.

2. Al multiplicar el costo de la adquisición de la CBA por un factor que es el inverso del coeficiente de Engel (el coeficiente de Engel es el gasto total en alimentos de los hogares entre el gasto total) se obtiene la denominada Línea de Pobreza (L.P.), la cual contempla las necesidades tanto alimentarias como no alimentarias (vestido, vivienda, educación, etc.) Posteriormente la L.P. es comparada con el ingreso per cápita del hogar, y de este modo se clasifican los hogares en situación de pobreza como aquellos cuyo ingreso per cápita es insuficiente para satisfacer las necesidades básicas.

Situación de la población entrevistada antes de recibir el préstamo

El ingreso

El ingreso per cápita de las familias de las personas entrevistadas (cuando solicitaron el préstamo), en ninguno de los casos era inferior al costo per cápita de la Canasta Básica Alimentaria. Este hecho indica que no se encontraban en situaciones de pobreza extrema (Cuadro 33).

No ocurre lo mismo con la cobertura de las otras necesidades básicas. Ocho de estas catorce familias no cubrían con sus ingresos el conjunto de las necesidades alimentarias y no alimentarias básicas, o sea **ocho de las personas entrevistadas tenían familias en condiciones de pobreza coyuntural cuando solicitaron el préstamo** (Cuadro 32).

Cuadro 32

Comparación entre el nivel de ingreso per cápita en las familias de los beneficiarios y las beneficiarias y el costo de la vida CBA¹ y la CBA² antes de que les dieran el préstamo

Beneficiario	Año	Miembros de familia	Ingreso personal	Ingreso familiar	Ingreso familiar per cápita	Costo CBA per cápita	Costo CBA per cápita
Guillermo	1994	5	50000	50000	10000	5045	10998
Higinio	1992	5	65165	65165	13033	3980	8685
Mayra	1992	4	30000	113000	28250	3984	8685
Yamileth	1991	8	15000	40000	5000	3264	7116
Norma	1993	6	10300	60000	10000	4380	9548
José Antonio	1993	6	29000	29000	44833	4380	9548
Lilian	1992	3	10000	37000	12333	3984	8685
María	1991	3	25000	33000	11000	3264	7116
Mariela	1991	3	10000	10000	3333	3264	7116
Sara	1993	6	15000	36995	6165	4380	9548
Freddy	1993	4	32000	32000	8000	4380	9548
Eloy	1994	4	58000	105000	26250	5045	10998
Rafael	1990	3	5500	11000	3666	2562	5585
Ángel							
Yirlania	1995	4	----	50000	12500	6047	13182

1. Canasta Básica de Alimentos.

2. Canasta Básica Normativa.

Visto desde otro ángulo, este dato también evidenciaría que si se toma en cuenta únicamente el criterio del ingreso, prácticamente la mitad de estas catorce personas no clasificaban como beneficiarias de estos programas, en la medida en que no se encontraban en condición de pobreza³.

La cobertura de las necesidades básicas antes de recibir el préstamo

Además de las situaciones de pobreza, que se reflejan en la insuficiencia de los ingresos para la mitad de estas personas, el análisis del nivel de satisfacción de algunas necesidades básicas evidencia también problemas. Esto incluye aspectos como las condiciones de la vivienda (estado y hacinamiento), las condiciones de la infraestructura física y sanitaria del hogar (acceso a agua potable, disponibilidad de baño y sistema de eliminación de excretas) y el acceso al sistema educativo (asistencia a la escuela).

Al analizar las **condiciones de la vivienda** de las personas entrevistadas, llama la atención el hecho de que antes de recibir el préstamo (Cuadro 33) un alto número de estas tenían casa propia (11 de las 14), aunque la mayoría de ellas todavía estaban pagándola.

Las condiciones de la vivienda de seis de estas personas presentaban uno o varios tipos de deficiencias. Tres enfrentaban simultáneamente problemas de hacinamiento (más de dos personas por dormitorio) y mal estado de sus casas (ya sea porque eran muy viejas o porque estaban sin terminar de construir) y la otra mitad tenía problemas de hacinamiento.

En cuanto a la **infraestructura física y sanitaria del hogar** (acceso a agua potable, disponibilidad de baño y sistema de eliminación de excretas), únicamente una de las beneficiarias tenía problemas. Su casa poseía servicio sanitario pero no tenía baño (Cuadro 34).

3. Uno de los que hemos ubicado como pobre podría no serlo en la medida en que la diferencia entre el monto del ingreso familiar per cápita y el de la CBN per cápita sea muy escasa.

Cuadro 33
Condiciones de la vivienda antes de recibir el préstamo

Nombre	Casa propia o alquilada	Aposentos	Dormitorios	Miembros de familia	Hacinamiento	Materiales Paredes	Material techo	Material piso	Estado general de la casa
Guillermo	Propia	5	2	5	<de dos pers por dorm.	block	zinc	mosaico	
Higinio	Propia	7	3	5	No	block	zinc	terrazo	
Mayra	Propia	7	3	4	No	baldosas cemento	zinc	mosaico	Regular
Yamileth	Alquilada	3	1,5	7	Sí	madera	zinc (cerchas)	madera	La casa estaba en muy mal estado
Norma	Propia	4	1	6	Sí	block	zinc	cemento	No la había podido terminar. No tiene divisiones internas.
José Antonio	Propia	2		6	Sí	block	zinc y madera	cemento	No tiene cielorrazo ni divisiones internas pero en comparación con el precario donde vivían está en buenas condiciones.
Lilian	Propia	7	3	3	No	madera	zinc	madera	La casa está más o menos bien.
María	Propia	5	3	3	No	block	zinc	terrazo	Bueno

Continuación de Cuadro 33.

Nombre	Casa propia o alquilada	Aposentos	Dormitorios	Miembros de familia	Hacinamiento	Materiales Paredes	Material techo	Material piso	Estado general de la casa
Mariela	Propia	5	2	3	No	madera	zinc	madera	La casa es vieja y estaba en malas condiciones.
Sara	Propia	5	2	6	Sí	block	zinc	mosaico	En general bien, tenía las canoas rotas.
Freddy		3	1	4	Sí	block	zinc	cemento	Vivían con una tía que les prestaba un cuarto para los cuatros,
Eloy	Propia	6	2	4	No	madera	zinc	mosaico	compartían el baño y la cocina. Era bueno pero estaba mal distribuida. Era incómoda
Rafael Ángel	Propia	5	3	3	No	madera	zinc	madera	Casa sencilla, vieja, pero cuidada
Yirania	Alquilada	3	1	4	Sí	madera	zinc	zinc	

Cuadro 34

Infraestructura física y sanitaria del hogar antes de recibir el préstamo

Nombre	Agua potable	Disponibilidad de baño	Sistema de eliminación de excretas
Guillermo	Si	Sí	Sí
Higinio	Sí	Sí	Sí
Mayra	Sí	Sí	Sí
Yamileth	Sí	No	Sí
Norma	Sí	Sí	Sí
José Ant.	Sí	Sí	Sí
Lilian	Sí	Sí	Sí
María	Sí	Sí	Sí
Mariela	Sí	Sí	Sí
Sara	Sí	Sí	Sí
Freddy	Sí	Sí	Sí
Eloy	Sí	Sí	Sí
Rafael Ángel	Si	Sí	Sí
Yirlania	Sí	Sí	Sí

El **nivel educativo** de los jefes y las jefas de estos hogares (que no son necesariamente quienes reciben el préstamo) y de sus respectivos cónyuge es, en general bajo. Predominan los niveles de primaria completa y secundaria incompleta, aunque tres personas concluyeron la secundaria (Cuadro 35).

En los hogares de las personas entrevistadas, donde hay niños o niñas en edades de asistir a la escuela, no se aprecian problemas de deserción temprana. Todos los niños y las niñas asisten a la escuela.

En los tres hogares donde hay hijos e hijas con más de 18 años, si bien la totalidad superó la primaria completa⁴, se encuentran varias situaciones de abandono de la secundaria antes de concluirla.

La información expuesta señala, que de acuerdo con el método de las necesidades básicas insatisfechas, 7 de las usuarias y los usuarios tenían familias en condiciones de pobreza estructural.

4. Salvo en un caso con problemas de aprendizaje severos.

Cuadro 35

**Acceso al sistema educativo de las personas beneficiarias
y de sus hijos e hijas, antes de recibir el préstamo**

Nombre	Jefe del hogar	Cónyuge
Guillermo	Primaria completa	Primaria completa
Higinio	Primaria completa	Secundaria completa
Mayra	Secundaria completa	Primaria completa
Yamileth	Secundaria completa	Primaria completa
Norma	Primaria completa	
José Antonio	Primaria completa	Secundaria incompleta
Lilian	Primaria completa	Primaria completa
María	Secundaria incompleta	
Mariela	Secundaria incompleta	
Sara	Primaria completa	Secundaria completa
Freddy	Secundaria incompleta	Secundaria incompleta
Eloy	Secundaria completa	Secundaria completa
Rafael Ángel	Primaria completa	
Yirlania	Secundaria incompleta	Secundaria incompleta

Fuente: Entrevistas.

Nivel de ingreso y satisfacción de las necesidades básicas

Al realizar un análisis del nivel de pobreza de estas personas, tomando en cuenta simultáneamente el nivel de ingreso y la satisfacción de otras necesidades básicas, tenemos que del total de las personas entrevistadas, **seis se encontraban en condiciones de pobreza crónica** en el momento en que solicitaron el préstamo. Esto quiere decir que no solo tenían un ingreso familiar per cápita inferior al costo de la Canasta Básica Normativa (CBN), sino que vivían en casas en mal estado y/o con problemas de hacinamiento.

Los testimonios de José Antonio y de Yamileth describen con mucha claridad la vivencia de esta situación de pobreza.

JOSÉ ANTONIO:

“La comida nunca nos faltó, el sueldo era principalmente para hacer las compras de la semana. En cuanto a salud, no se podía pagar y la ropa también era difícil comprarla. En educación necesitábamos ayuda para poder comprar los

uniformes y los útiles escolares, porque no nos alcanzaba mi sueldo. La casa era propia, pero estaba a medio construir. La habíamos adquirido en un proyecto habitacional con FUPROVI y el INVU pero teníamos que pagarla. Nos la dieron solo con cuatro paredes, techo, servicio sanitario, baño y contrapi-so. No tenía ni divisiones, ni cielo raso”.

YAMILETH:

“Nosotros éramos ocho y vivíamos en una casa alquilada, muy vieja, mejor dicho, en un chinchorro horrible, que tenía solo un cuarto y medio, una cocina y el servicio. En alimentación no nos faltaba dinero porque el esfuerzo de mi esposo y mío ha sido siempre que no falte comida y ropa. No teníamos seguro. En algunas enfermedades, pero muy pocas veces, íbamos donde el médico; mi esposo lo pagaba”.

Otras dos personas vivían en condiciones de pobreza coyuntural, generadas por insuficiencia en los ingresos y, finalmente, una de ellas (Norma) vivía en una vivienda en mal estado, en condiciones de hacinamiento.

A pesar de que la pobreza de Norma aparece determinada por los problemas de vivienda, y el ingreso que ella declaró al solicitar el préstamo no permite ubicar a su familia como pobre, la narración que hace durante la entrevista de las condiciones en que vivía su familia expresa una serie de carencias.

NORMA:

“La alimentación yo la hacía alcanzar más o menos, como pobre, sin lujos, ahí pasábamos. Los gastos eran demasiados, yo no sé ni como hacía para mantenerles los libros y todo lo que gastaban en el colegio, lo que ocupaban. Yo hacía milagros con las mismas compañeras de trabajo; unas me ayudaban con los zapatos y yo se los pagaba como podía. El señor me ayudaba con ropa hecha de la fábrica para que yo la vendiera. No tanto era mi sueldo, sino la ayuda que ellos me daban con ropa hecha. Así fue como me fui ayudando yo”.

El conjunto de la información analizada muestra que de las 14 personas entrevistadas que solicitaron crédito, 9 tenían familias que enfrentaban algún tipo de pobreza y 5 pertenecían a familias no pobres. De estas últimas, 3 habían recibido el préstamo de PRONAMYPE y dos del IMAS.

O sea, que de las cinco personas entrevistadas que habían recibido préstamos de PRONAMYPE, realmente solo una se encontraba en condiciones de pobreza, cuando se le adjudicó el préstamo⁵.

5. Porque uno de ellos (Guillermo) tenía ingresos que lo ubicaban en el límite y su familia no enfrentaba condiciones de hacinamiento.

Los problemas de pobreza asociados al ingreso y a la imposibilidad de satisfacer algunas necesidades básicas (condiciones de la vivienda, condiciones de infraestructura física y sanitaria del hogar), se presentan tanto en los hogares jefeados por hombres como por mujeres y en hogares cuyo jefe o jefa no superó la educación primaria, como en el de los que terminaron la secundaria. Asimismo, se da en hogares poco numerosos o en familias grandes, y se manifiesta tanto en los hogares donde solo trabaja uno de los cónyuges como en aquellos donde hay una doble inserción laboral.

Relación entre las características de los establecimientos y las condiciones de vida de las personas beneficiarias

En lo que se refiere a la relación entre las características de los establecimientos y las condiciones de vida de los beneficiarios y las beneficiarias, encontramos que el grupo que contaba con establecimientos dinámicos o semi-dinámicos (Guillermo, Higinio, Mayra y Eloy) tenía viviendas propias en buen estado (aunque les faltaban detalles de acabado) y sin problemas de hacinamiento. Sus casas eran de block o baldosas de cemento, con techo de zinc, cielo raso y pisos de mosaico o terrazo. Contaban con agua potable, baño y sistema de eliminación de excretas. Además, sus ingresos familiares per cápita alcanzaban para satisfacer las necesidades básicas de sus hogares⁶. Estas cuatro personas habían recibido sus préstamos de fondos de PRONAMYPE.

Los tres beneficiarios y beneficiarias que trabajaban simultáneamente como asalariados y asalariadas y por cuenta propia en establecimientos de subsistencia, enfrentaban alguna manifestación de pobreza. En el caso de Yamileth y de José Antonio, es necesario recordar que sus ingresos dependían en ese momento de su trabajo asalariado, porque apenas se iniciaban como cuentapropistas. La idea de ampliar su actividad por cuenta propia mediante el préstamo, obviamente constituye para estas personas una búsqueda urgente por mejorar las condiciones de vida familiar. En el caso de José Antonio y de Norma, sus ingresos son los únicos del hogar. La familia de Norma dependía fundamentalmente del salario que ella deven-gaba en la fábrica, porque de lo que cosía en su casa obtenía muy poco.

6. En el caso de Guillermo, es necesario tomar en cuenta la aclaración hecha anteriormente.

Las viviendas de estas tres personas se encontraban en malas condiciones, ya sea porque eran muy viejas o porque no habían logrado terminar de construirlas. Enfrentaban, además, problemas de hacinamiento, debido a que eran familias muy numerosas (6 a 7 miembros) cuyas casas poseían solo un dormitorio (dos de las casas no tenían divisiones internas). Si bien todas contaban con servicio de agua potable y de eliminación de excretas, una no tenía baño. En cuanto al ingreso, dos de estas familias carecían de los recursos necesarios para atender las necesidades básicas.

En el grupo de las personas beneficiarias que trabajaban por cuenta propia en establecimientos de subsistencia, más de la mitad recibía ingresos familiares inferiores al costo de la CBN. Cuatro de estas cinco personas poseían vivienda propia. Solamente uno carecía de vivienda y de recursos para alquilarla. Una de las beneficiarias tenía una casa muy vieja, en mal estado y otra enfrentaba problemas de hacinamiento. La infraestructura sanitaria de estos hogares cumplía con los requisitos establecidos. O sea, que de los que trabajaban por cuenta propia en establecimientos de subsistencia solamente Lilian y María no vivían en condiciones de pobreza. Sin embargo, es necesario recordar que María recibía una pensión del exmarido y que el ingreso de Lilian constituía solo un complemento del salario de su esposo, quien cubría el grueso de los gastos del hogar.

Finalmente, las dos personas que trabajaban como asalariadas carecían de los ingresos familiares necesarios para la satisfacción de las necesidades básicas. Una de ellas vivía además en condiciones de hacinamiento.

Otros aspectos de las condiciones de vida

Acceso a los servicios de salud

Cinco de las catorce personas entrevistadas no se encontraban aseguradas. No obstante, de acuerdo con sus declaraciones, la mayoría tenía acceso y utilizaba los servicios de atención médica públicos como hospitales, clínicas periféricas o unidades sanitarias. Las personas que no tenían seguro, recurrían al Hospital San Juan de Dios, al Hospital de Niños o a las Unidades Sanitarias.

La utilización de atención médica privada era muy ocasional y no se aprecian diferencias en la utilización de la consulta médica, pública o privada, entre los diferentes grupos de beneficiarios y beneficiarias.

MARIELOS:

“Iba al médico privado solo algunas veces, con ayuda de mi hermano, que era el que llevaba a la chiquita al médico si se enfermaba”.

FREDDY:

“Tuvimos que ir varias veces porque el hijo mayor padecía de bronquitis y cuando estaba enfermo había que hacer sacrificios muy grandes para pagar un médico privado para que lo curara”.

Recreación

El derecho a disfrutar de un día de descanso y recreación por la semana era efectivo únicamente para la mitad de las personas entrevistadas. Los demás tenían que laborar este día y la posibilidad de descansar dependía de la cantidad de trabajo que tuvieran. En el caso de las mujeres, además de que varias de ellas debían trabajar el domingo, este día continuaban a cargo del trabajo doméstico

MARIELOS:

Trabajaba de lunes a domingo, no tenía descanso.

“Yo, para poder pagar luz, pagar agua, pagar la comida, tenía que trabajar así. Era el único señor que me traía trabajo, pagaba muy poquillo pero era el único, entonces había que aprovechar como fuera. Y como yo no quería irme a trabajar afuera por la chiquita”.

NORMA:

“Cuando lograba sacar un tiempo era para ir a ver a mi mamá, pero así para diversión, nunca tenía tiempo, porque siempre tenía que trabajar”.

Entre las actividades de esparcimiento que llevaban a cabo los beneficiarios, las beneficiarias y sus familias, se destacan las visitas a familiares y los paseos a parques como la Sabana, el Parque Bolívar, etc. Otros optaban por jugar fútbol o por quedarse descansando en la casa. Algunos asistían a las actividades religiosas de sus respectivas iglesias.

Las actividades recreativas más frecuentes de los niños y las niñas eran jugar en el barrio con sus amigos y amigas o ir de paseo a los parques.

Los efectos del préstamo en las condiciones de vida de las usuarias y los usuarios y sus familias

El efecto de los préstamos en las condiciones de vida de los beneficiarios, las beneficiarias y sus respectivas familias, está estrechamente relacionado con la incidencia que este tiene sobre las condiciones de producción de los establecimientos.

En el caso de aquellas personas cuyos establecimientos experimentaron en el corto y/o mediano plazo un aumento de la producción y de la venta de productos o servicios (o una disminución en el costo de la producción), el ingreso de sus familias tendió a incrementarse simultáneamente y se expresó en una mayor satisfacción de las necesidades familiares. Es este el caso de Guillermo, Yamileth, Eloy, Rafael Ángel, María, Mayra, José Antonio, Freddy, Lilian, Yirlania y Sara.

La importancia de este cambio en los ingresos y el momento en que se dio, está también relacionada con el alcance del cambio en las condiciones de producción o de prestación de los servicios y con el período en que estas se expresaron en un aumento de la producción y las ventas.

Así, en tanto para Yamileth, Rafael, Mayra, Sara, Liliana y Freddy, el aumento en los ingresos se dio en el corto plazo, en el caso de José Antonio, María, Guillermo, Yirlania y Eloy, pasaron varios meses para que esta mejoría se manifestara.

YAMILETH:

“A partir del momento en que me dieron el préstamo comenzamos a vivir mucho mejor, porque yo ya tenía el camino hecho; entonces la mejoría fue inmediata. Comíamos bien, paseábamos más, nos alcanzaba para pagar las cuentas”.

JOSÉ ANTONIO:

“Mejó la alimentación de la familia ya se podía comprar comida hecha. En la casa se hicieron las divisiones, el cielo raso, pusimos el piso, pintamos. También con la ropa, ahora la podemos comprar, principalmente la de los hijos que antes nos la regalaban. Ahora más bien nosotros sacamos para ayudarle a otros. En cuanto a la diversión, anteriormente era muy difícil para nosotros, no teníamos dinero y éramos muchos. Ahora es más fácil, armamos un paseo y cada quien contribuye. Todo esto se empezó a notar como al año del préstamo. Los primeros seis meses sí se vio; pero era poco, aunque todo se iba pagando y yo sentía que todo iba bien. Y cada vez fue mejor. Aún con las deudas se sentían las mejoras”.

Los cambios en el nivel de vida tampoco fueron igualmente significativos para todas las personas.

SARA:

“No hubo cambios importantes en los gastos de la familia después de que me dieron el préstamo. Lo que cambió fue que pude comprar algunas cosas para la casa como adornos, o una mesita para la televisión, pero pocas cosas. Cosillas que a veces uno no puede y que compra así”.

LILIAN:

“El préstamo nos ayudó a mejorar las condiciones en que vivía la familia porque era otra entrada para la casa. Compré cosas como una televisión, una olla arrocera...”

MARÍA:

“Los ingresos mejoraron definitivamente después de que me dieron el préstamo. Mejoraron las condiciones en que vivíamos pues había más ingresos. Pero estos cambios se dieron más adelante, cuando mis hijas entraron a la universidad porque las amigas se hicieron clientes mías”.

Estos cambios tampoco se expresaron en todos los aspectos de las condiciones de vida de estas familias.

En situaciones como las de Yamileth y José Antonio, el establecer el negocio en la casa de habitación significó una reducción del espacio destinado a la vida familiar (transformaron dormitorios en local de trabajo) y en consecuencia la presencia de problemas de hacinamiento. No obstante, los ingresos que recibieron les ayudaron a mejorar el estado de la vivienda en otros aspectos (cielo raso, piso, etc.)

YAMILETH:

“Transformamos uno de los cuartos y parte de la sala en el taller de cerámica. En el patio pusimos un galerón para el horno”.

Los efectos en el nivel de ingreso

¿Significan los cambios en las condiciones de vida, a los que hemos hecho mención, que estas personas dejaron de ser pobres?

Determinar la incidencia exacta de los préstamos sobre el ingreso familiar per cápita de las beneficiarias y los beneficiarios de estos programas, no es fácil ya que en la mayoría de los casos estas personas no llevan un recuento detallado de sus ingresos. No obstante, a partir de la información que brindan es posible captar ciertas tendencias.

- a) En el caso de algunos beneficiarios y beneficiarias cuyo ingreso familiar per cápita antes de recibir el préstamo era inferior a la CBN, es posible suponer que a mediano plazo, el aumento significativo que experimentaron sus ingresos les permitió satisfacer también las necesidades básicas no alimentarias. Este hecho les habría permitido superar las condiciones de pobreza (medida por los ingresos) en que se encontraban cuando pidieron el préstamo. Esta es la situación de Guillermo, Yamileth, José Antonio y Rafael Ángel.

RAFAEL ÁNGEL:

“El préstamo me permitió iniciar una nueva actividad, mejoré mis ingresos y me permitió mejorar mi alimentación y mi forma de vestir”.

GUILLERMO:

“En las condiciones de vida mías y de mi familia se han dado muchísimos cambios después de los préstamos. Mejora la situación de la familia porque se trabaja más tranquilo. Además mejoran los ingresos porque se compra al contado y entonces se compra más barato el material. Los préstamos me han ayudado indirectamente a ir pagando la casa y a través de estos hemos logrado ir saliendo adelante. Además mi esposa y yo hemos podido ir a visitar a nuestros familiares a Nicaragua y a El Salvador”.

YAMILETH:

“Después de que nos dieron el préstamo hasta nos quedaba plata para ahorrar”.

- b) Para otras personas, cuyo ingreso familiar per cápita anterior al crédito también era inferior a la CBN, la mejoría en las condiciones de vida que genera el préstamo es pequeña y no alcanza a incidir en forma importante en el nivel de satisfacción de las necesidades familiares básicas. Este es el caso de Sara, Freddy, Yirlania y Marielos. En los tres primeros, hay una ligera incidencia en el nivel de ingreso. En el caso de Marielos, el reducir el tiempo de trabajo le permite atender mejor su hogar y sus hijos, pero no se incrementa el ingreso.

YIRLANIA:

“Después del préstamo los ingresos aumentaron un poco, aunque no en el primer momento”.

FREDDY:

“Cuando empezó a irme bien, no supe pensar y no hice un ahorro, y todo se iba gastando. Había momentos de pobreza y otros mejores”.

- c) Finalmente, está el grupo de beneficiarios que no clasificaban como pobres según el método de la línea de pobreza cuando recibieron el préstamo. En este grupo encontramos situaciones diferentes. Personas para quienes el préstamo no significó cambios en las condiciones de producción y en esa medida tampoco en las condiciones de vida (Norma e Higinio) y aquellas para quienes el logro de condiciones de producción más satisfactorias y el consecuente incremento de los ingresos introdujo también una mejoría en el nivel de vida (María, Mayra, Lilian y Eloy).

HIGINIO:

“Después del préstamo los ingresos se mantuvieron igual y no hubo ningún cambio en los gastos familiares”.

NORMA:

“Los gastos de la familia siguieron iguales, pero tuve que comenzar a pagar ¢10.000 mensuales del préstamo, además de los ¢ 10 mil que pagaba de la casa”.

ELOY:

“Después de que me dieron el préstamo, tenía más facilidad para comprar y satisfacer las necesidades de la familia. Mejoró la alimentación y podíamos comprar más ropa”.

Las modificaciones en el ingreso analizadas anteriormente, estarían evidenciando que de las ocho personas cuyas familias se encontraban en condiciones de pobreza coyuntural, antes de solicitar el préstamo, cuatro continuaron enfrentando la misma situación después de que se les otorgó y la otra mitad probablemente logró mejorar su nivel de ingreso y ubicarse sobre la línea de pobreza.

Los efectos en las necesidades básicas

Analizamos la incidencia de los préstamos en el nivel de ingreso de las beneficiarias y los beneficiarios. Trataremos ahora de aproximarnos nuevamente a la situación de pobreza de estas personas, pero mediante la vía de las necesidades básicas insatisfechas.

Los préstamos no tuvieron a corto plazo una incidencia importante en las condiciones habitacionales de los beneficiarios. Si bien dos personas que alquilaban la casa donde vivían adquirieron una propia, esto se debió a préstamos que recibieron de otras instituciones o programas.

De las seis personas que vivían en condiciones de hacinamiento, 5 continúan en la misma situación. Esto, en dos de los casos, debido en buena medida a que utilizan uno de los dormitorios como local de trabajo.

Las casas que se encontraban en mal estado antes del préstamo continuaron igual. La única excepción es Yamileth porque adquirió una casa propia nueva con el INVU.

Los datos anteriores nos estarían indicando, entonces, que después de que recibieron el préstamo, **6 de los beneficiarios y beneficiarias continuaban enfrentando problemas habitacionales**. Dos de estas familias siguieron viviendo simultáneamente en casas en mal estado y en condiciones de hacinamiento. Tres vivían hacinadas y una de ellas, si bien contaba con suficiente espacio, habitaba en una casa en muy mal estado.

La totalidad de las casas contaban con una infraestructura física y sanitaria adecuada. Tenían agua potable, disponibilidad de baño y sistema de eliminación de excretas.

La educación de los hijos e hijas

A pesar de que no se encuentran cambios en el nivel educativo de los beneficiarios y beneficiarias, vinculados al crédito, algunas personas rescatan como uno de los beneficios familiares del crédito la posibilidad de costear la educación de sus hijos. Esto es muy evidente en el caso de María, Yamileth y José Antonio. Es importante recordar que, sin embargo, Yamileth y José Antonio mantienen su condición de pobreza por la situación de hacinamiento en que viven sus familias.

MARÍA:

“La costura me ha permitido pagarle los estudios a mis hijas, sobre todo a la que estudia derecho en la U.A.C.A.”.

YAMILETH:

“Gracias a que los ingresos mejoraron una hija llegó hasta cuarto año del colegio”.

Si bien José Antonio, Yamileth y María valoran la incidencia del préstamo (al mejorar sus ingresos) en la oportunidad de darle educación a sus hijos e hijas, obviamente la incidencia de las condiciones de pobreza en que han vivido las familias de los dos primeros, se sigue reflejando en el nivel educativo alcanzado por los hijos. En tanto, las hijas de María están

concluyendo estudios universitarios; Yamileth tiene una hija en cuarto año pero de los otros hijos mayores ninguno concluyó la secundaria. El hijo mayor de José Antonio está sacando el bachillerato por madurez.

La salud

El efecto del crédito sobre el tipo de atención que los beneficiarios y beneficiarias y sus familias recibieron en el campo de la salud es poco significativo. Únicamente dos personas mencionaron que luego de recibir el préstamo tenían un mayor acceso a la consulta médica privada si la requerían. Otro de los beneficiarios por el contrario dejó de pagar su seguro voluntario.

El tiempo libre

Después de que recibieron el préstamo, el tiempo libre de que disfrutaban algunas de estas personas se redujo. En ciertas ocasiones, Mayra tenía que laborar los sábados, Yamileth trabajaba los domingos cuando tenía muchos encargos y Rafael Ángel vendía sus periódicos este día hasta las tres de la tarde. Higinio y su familia (cuando trasladaron nuevamente el taller a la casa) trabajaban los domingos si tenían que preparar pedidos.

No obstante, a pesar de la reducción en el tiempo libre, algunas de estas personas y sus familias, cuando tenían tiempo podían pasear más que antes. Mayra, por ejemplo, fue a Puerto Rico, Yamileth y su familia paseaban más y Rafael Angel estaba en el comité de deportes y era entrenador de un equipo de fútbol.

Las personas que trabajaban los domingos, con anterioridad a la solicitud del préstamo, continuaron en la misma situación. Norma tenía que hacerlo con mayor frecuencia y no tenía tiempo para descansar. José Antonio no podía dejar de preparar el pan aunque trabajaba un poco menos este día. Lilian y Marielos trabajaban los domingos porque ya se les había hecho costumbre, pero podían descansar si así lo deseaban. Y el descanso dominical de María dependía de las costuras que tuviera pendientes.

Otras personas como Guillermo, Sara, Freddy y Yirlania, que previamente no laboraban los domingos, siguen conservando este día para el descanso y esparcimiento familiar. Guillermo afirma que él y su familia tienen mayores posibilidades de salir de paseo. Para los demás, la situación se mantuvo igual.

Ingreso y necesidades básicas no alimentarias

Si analizamos la situación de estas personas en forma integral, tomando en cuenta tanto su nivel de ingreso como la satisfacción de algunas necesidades básicas, encontramos que después de que recibieron el préstamo, siete de las nueve personas cuyas familias vivían en condiciones de pobreza (antes de recibir el préstamo), continuaban en dicha situación.

Los dos beneficiarios que superaron la pobreza (Guillermo y Rafael Ángel), eran pobres coyunturales que lograron incrementar sus ingresos gracias a los préstamos.

De las personas que se mantienen como pobres, la familia de Freddy a pesar de que logró superar la carencia habitacional al recibir una casa “del gobierno”, no obtiene el ingreso necesario para satisfacer todas las necesidades básicas no alimentarias. Marielos, Sara y Yirlania enfrentan una pobreza crónica. No solo carecen de suficientes ingresos, sino que tienen problemas habitacionales. Norma continúa teniendo problemas habitacionales; Yamileth y José Antonio, a pesar de que lograron superar la línea de pobreza (gracias al aumento del ingreso que lograron al incrementarse la producción y las ventas de sus empresas), mantienen deficiencias en las condiciones de sus viviendas.

La información anterior estaría evidenciando que la incidencia de estos programas en las condiciones de vida de las familias en situación de pobreza es limitada. En primer lugar, 5 de las personas entrevistadas a quienes se les adjudicó crédito no eran pobres (Higinio, Mayra, María, Lillian y Eloy). En segundo lugar, el crédito generó una mejoría importante en el nivel del ingreso de solo cuatro (Guillermo, Yamileth, Rafael, José Antonio) de las nueve personas que se encontraban en condiciones de pobreza, y en dos de estos casos (Yamileth y José Antonio) a pesar del incremento en el ingreso, no incidió en las deficiencias habitacionales. Para las otras cinco personas no introdujo cambios significativos. (Norma, Marielos, Sara, Freddy, Yirlania)

Condiciones de vida recientes de las beneficiarias y los beneficiarios

A finales de 1997, seis de las nueve personas que se clasificaron como pobres antes de solicitar el préstamo, continúan viviendo en condiciones de pobreza. Dos de ellas, Norma y José Antonio, debido a deficiencias habitacionales (hacinamiento o mal estado de la casa) y Yamileth,

Marielos, Sara y Freddy por una combinación de un ingreso familiar per cápita inferior a la CBN y problemas habitacionales.

La casa de Norma, igual que antes de que recibiera el préstamo, continúa en mal estado. Superó el problema de hacinamiento porque actualmente ya solo vive con ella una de las hijas; las demás se casaron.

José Antonio y su familia lograron mejorar mucho el nivel de ingreso familiar. En la panadería trabajan él, la esposa y dos hijos, cada uno con su salario. No obstante, continúan con problemas de hacinamiento porque la casa cuenta únicamente con dos dormitorios y la familia está constituida por seis miembros.

La casa en que vive Yamileth actualmente (la consiguió con el INVU) está en mejor estado que la que tenía cuando solicitó el préstamo; sin embargo tiene solamente dos dormitorios y su familia está integrada por siete personas. Además, la hija que se casó vive ahora en un cuarto ubicado en la parte posterior de la casa. Con la quiebra del taller de cerámica, los ingresos familiares disminuyeron. Yamileth acaba de poner una soda y a pesar de que además de ella y del esposo, ahora trabaja también uno de los hijos, los ingresos de la familia no cubren el costo de la Canasta Básica Normativa.

La casa de Marielos está cada vez en peor estado (el piso se hunde porque está podrido y el cielo raso se está cayendo), pero ella no tiene dinero para repararla. El salario que recibe es muy variable y no alcanza para suplir las necesidades básicas no alimentarias.

Sara se encuentra actualmente sin trabajo. De igual forma que cuando solicitó el préstamo, el ingreso familiar no alcanza para cubrir las necesidades básicas no alimentarias. Si bien su casa se encuentra en buen estado, el problema de hacinamiento se ha agravado porque actualmente además del esposo, el hijo y la hija menor, viven con ella la hija casada su esposo y un nieto. Viven todos en una casa que posee solo dos dormitorios.

Freddy cuenta con casa propia, pero al aumentar el tamaño de la familia (tres hijos) ha comenzado a experimentar cierto hacinamiento. El ingreso que recibe como asalariado en una ebanistería, no le permite satisfacer las necesidades básicas no alimentarias del hogar.

Pobreza y actividad laboral

Uno de los aspectos que llama la atención, es el hecho de que de estas seis personas que continúan enfrentando carencias en sus condiciones de vida, cinco se hayan visto obligadas a cambiar el trabajo que tenían cuando solicitaron el préstamo. Esta situación estaría evidenciando,

como lo comentábamos en el capítulo anterior, que el crédito por si solo no les permitió a estas beneficiarias y beneficiarios, consolidar una actividad productiva que les generara un ingreso suficiente para garantizar la atención de las necesidades básicas alimentarias y no alimentarias de sus familias. Esto se da incluso en situaciones como las de Sara y Yamileth en cuyos hogares existen ingresos de otros miembros de la familia .

A las personas que se encontraban en condiciones de pobreza al solicitar el préstamo, pero que superaron posteriormente dicha situación, fueron factores de diversa índole los que les permitieron salir adelante. Guillermo lo logró trabajando siempre como zapatero, al aumentar la mecanización del proceso productivo; Rafael con su carreta para vender periódicos (aunque tuvo que abandonar posteriormente el trabajo por problemas de salud) y Yirlania, al diversificar su actividad económica y mezclar la fabricación de sábanas con el comercio y posteriormente con un trabajo de medio tiempo como dependiente asalariada en una verdulería.

Conclusiones

El análisis de las condiciones de vida de las familias de las beneficiarias y los beneficiarios de estos programas y de su evolución después de que recibieron el préstamo evidencia que, en tanto las microempresas, sobre todo las más dinámicas, constituyen una opción laboral que le permite a las familias tener un nivel de vida satisfactorio, esta situación es prácticamente inexistente en el caso de los establecimientos de subsistencia. Si bien estas constituyen una forma de inserción laboral que les permite a las mujeres contar con un trabajo lucrativo, sin descuidar la atención de los hijos y del hogar (aspecto altamente valorado por ellas aunque conlleve irremediablemente una doble jornada laboral), y en algunos casos ha tenido una incidencia positiva sobre la educación de las hijas e hijos, en los otros componentes de las condiciones de vida analizados, este tipo de unidades productivas no le brindan a sus propietarias y propietarios los ingresos necesarios para mantener condiciones de vida familiares exentas de pobreza.

CAPÍTULO VI

LAS REPRESENTACIONES SOCIALES DE LAS USUARIAS
Y LOS USUARIOS Y LOS EFECTOS DE LOS PROGRAMAS
EN LA LEGITIMACIÓN SOCIAL

Las representaciones sociales constituyen no solo una forma de interpretar y de pensar la realidad, sino la actividad mental realizada por individuos y grupos a fin de establecer su posición en relación con situaciones, acontecimientos, objetos y comunicaciones que les conciernen. Estas se encuentran estrechamente relacionadas con la posición que ocupan los sujetos en la sociedad, la economía y la cultura.¹

En este capítulo, efectuamos un análisis de las relaciones mutuamente condicionantes establecidas entre las representaciones sociales de este sector de trabajadores y trabajadoras informales y los efectos de estos programas en su integración social. En esa medida, tomamos en cuenta tanto la forma en que los valores, las opiniones, imágenes, creencias etc., de los trabajadores y trabajadoras tamizan los efectos de estos programas, como las repercusiones que las políticas pueden tener sobre estas representaciones sociales, en la medida en que incidan en sus condiciones de vida y de trabajo.

El estudio de la relación entre el efecto de los programas y las representaciones sociales de sus usuarios y usuarias lo hemos dividido en dos apartados. En el primero llevamos a cabo una caracterización de las representaciones sociales del sector. Para ello se han tomado en cuenta aspectos como: su percepción de la pobreza y sobre la condición familiar

1. Sobre este tema hay una reflexión interesante en Vega, 1994

al respecto, su nivel de satisfacción y sus aspiraciones en el campo ocupacional, la valoración que poseen sobre las ventajas y desventajas del trabajo por cuenta propia y del trabajo microempresarial y sus sueños y aspiraciones a nivel personal. En el segundo apartado, estudiamos los posibles efectos de estos programas sobre la legitimación social.

Los programas de apoyo a la microempresa y las representaciones sociales de sus usuarias y usuarios

La pobreza como representación social

Los programas de apoyo a la microempresa están, de acuerdo con los objetivos que los rigen, prioritariamente orientados a atender familias en condición de pobreza. En estos, la pobreza se define a partir de determinados parámetros de tipo económico y social. En el presente apartado recogemos otra perspectiva de la pobreza, la que poseen los usuarios y las usuarias de estos programas, a partir de sus vivencias personales y familiares. En ese sentido hemos tratado de captar el concepto sobre esta condición vital, el significado atribuido y su percepción sobre la situación familiar al respecto.

Entre las personas entrevistadas encontramos dos tipos de concepciones sobre la pobreza. En la concepción predominante prevalece una definición de la pobreza constituida por la ausencia de los recursos necesarios para solventar las necesidades familiares básicas: vivienda, alimentación, vestimenta, diversión etc. En un grupo menor de usuarios y usuarias encontramos una explicación de la pobreza extrema fundamentada no en condicionantes de tipo social, sino en actitudes de tipo individual y personal. En esa medida, es la actitud ante la vida de los pobres o los muy pobres lo que explica y determina su situación.

Pobreza como carencia de recursos

Manifestaciones de la noción de la pobreza como ausencia de recursos las encontramos en las siguientes afirmaciones:

JOSÉ ANTONIO:

“Pobre es la persona que tiene para ir viviendo, que carece de comodidades, que tiene un trabajo y se preocupa por mantener la familia. Vive alquilando

un rancho y lo que tiene es una cama y la cama le sirve de comedor y de sala y de todo”.

MARIELOS:

“Las personas pobres son las que viven como nosotros, que más o menos van saliendo, como se dice a rastras pero van saliendo”.

Para este primer grupo de personas, la diferencia entre pobreza y pobreza extrema radica en una carencia mayor de recursos, lo cual resulta curioso por la precisión con que toman en cuenta diversos componentes de las condiciones de vida, al hacer la comparación.

SANDRA:

“Una familia pobre es la que come arroz, frijoles y algo más. La que va al Parque de la Paz una vez al mes, tal vez, que estrena si acaso en diciembre, que tiene derecho a una que otra cosita; una familia muy pobre es la que no le alcanza para comer, que solo puede comer arroz y frijoles, que no puede comprar ropa, que la casa es de lata. La que no tiene derecho a nada”.

FREDDY:

“La diferencia entre una familia pobre y una muy pobre, es que en tanto la primera es la que gana apenas lo que le alcanza para ir pasando, sin lujos ni pasear, y aunque a veces falte va pasando, la muy pobre es aquella que está en una situación muy extrema, no tiene qué comer, dónde dormir ni de dónde agarrar para sustentarse”.

Pobreza como problema individual

Entre los entrevistados que le atribuyen a la pobreza una explicación de tipo individual, encontramos una diferencia importante de señalar. En tanto algunos no establecen separación entre pobreza y pobreza extrema e invalidan el condicionamiento social de ambas –en la medida en que las consideran el resultado de una opción o actitud individual– otros formulan una clara distinción entre ambas y los factores que las explican.

Esta atribución de la pobreza y la miseria a una explicación de tipo individual, probablemente está asociada a la valoración del progreso basado en el esfuerzo y la iniciativa personal, que prevalece como rasgo característico de este sector social.

“Una familia pobre es la que es pobre de espíritu”

YAMILETH:

“Una familia pobre no existe, lo que hay son personas que no quieren hacer nada. Una familia pobre es la que es pobre de espíritu”.

JOSÉ ANTONIO:

“El pobre no es el que está completamente en la miseria, porque hay gente que está más que pobre. La verdad es que el que está en la miseria creo que nunca aprendió a vivir; más aquí en Costa Rica que hay tantas oportunidades². Hay personas que están en la miseria, el pobre no está en la miseria, porque hay gente que ha tenido su casa, la vende y vuelve allá a un ranchito. Les regalan la casa, los camarotes y a los días ya no los tienen, los vendieron y otra vez están en la miseria. Por eso digo que no aprendieron a vivir”.

GUILLERMO:

“Pobre, pobre es el que no le gusta trabajar. Yo observo en el barrio gente muy pobre que no hace por donde salir adelante, por donde buscar trabajo”.

Pertenecer a la clase media: ilusión o realidad

En contraposición al concepto de pobreza, delimitado a partir de la ausencia de los recursos para suplir las necesidades básicas, al definir que es una familia de clase media estas personas ponen el acento en su capacidad para cubrir esas necesidades básicas. Utilizan para ello expresiones como: las que tienen lo necesario, viven mejor, tienen una situación más llevadera, están más acomodadas etc.

SARA:

“Una familia de clase media es la que tiene todo lo que necesita para sobrevivir, para ir pasando”.

GUILLERMO

“La que está acomodada, tiene facilidades, que no tiene preocupación.”

HIGINIO:

“La que puede irse a divertir con su familia, a un paseo. Que en el caso del hombre el tiene su salario para comprarle la alimentación a sus hijos y hasta darle educación. Pueden tener la satisfacción de que pueden comprarse lo necesario”.

2. Hay que recordar que él es salvadoreño.

Al ubicar a sus familias, más de la mitad de los entrevistados y las entrevistadas³ afirman que en el momento en el cual recibieron el crédito sus familias pertenecían a la clase media⁴ No obstante, si contrastamos esta información con los datos que estas personas brindaron a las respectivas instituciones cuando solicitaron el crédito, encontramos que tres de estas familias se encontraban en condiciones de pobreza, (definida esta condición a partir del ingreso familiar y el hacinamiento)

De las 8 personas cuyas familias se encontraban en condiciones de pobreza, en el momento de recibir el préstamo (de acuerdo con el procesamiento de los indicadores utilizados en la investigación), únicamente 3 afirmaron que eran pobres cuando se les preguntó sobre cuál era la situación de sus familias en ese momento⁵.

La atribución explicativa de tipo individual y personal al problema de la pobreza y la resistencia a definir o a aceptar la presencia de condiciones de vida deterioradas en el seno del grupo familiar, evidencia un claro rechazo de la pobreza en un sector importante de estas personas.

Esta negativa a aceptar la pobreza como una situación familiar es muy clara en el caso de Yamileth, ella no solo lo niega como una característica de su familia (en el caso de esta familia resulta evidente) sino como problema social, al sustituirla por un problema individual o personal, cuyo origen radica en la actitud ante la vida de la persona que la sufre.

La familia de Yamileth tenía un ingreso familiar muy bajo y enfrentaba problemas de hacinamiento y mal estado de la vivienda en el momento en el cual ella solicitó el préstamo. No obstante, ella define a su familia como de clase media y afirma que "los pobres no existen, lo que hay son personas que no quieren hacer nada. Una familia pobre es aquella espiritualmente pobre".

También se refleja en el caso de Guillermo, quien si bien tiende a clasificarse en un inicio como pobre, posteriormente rectifica y ubica a su familia en la clase media. Cuando se le pregunta inicialmente: ¿Qué es una familia pobre?, responde:

"Pobre es el que no tiene nada, porque pobre soy yo que no tengo dinero pero tengo trabajo por x razones."

Pero posteriormente al interrogarlo sobre su situación familiar en el momento en que solicitaron el préstamo, afirma:

3. Ocho.

4. Para dos de las personas no se cuenta con esta información.

5. Tres individuos no contestaron esta pregunta durante la entrevista.

“Vivíamos mal, no pobres, porque teníamos lo necesario, pero no había lujos, ni muebles bonitos, o cosas así que uno quiere para ver bonita su casa”.

La percepción mantenida por las personas entrevistadas sobre la situación de sus familias no experimenta modificaciones a lo largo del tiempo. Aquellos beneficiarios y aquellas beneficiarias que afirmaron que su familia vivía en condiciones de pobreza cuando solicitaron el préstamo, continúan teniendo la misma apreciación, tanto en los meses posteriores al préstamo como en la actualidad. Una situación similar se presenta con las personas que afirmaron poseer una situación familiar de clase media. En este caso, la diferencia es que algunos aceptan una mejoría en sus condiciones de vida. Eloy, por ejemplo, dice que su familia, proveniente de clase media baja cuando solicitó el préstamo, pertenece a la clase media.

De las cuatro personas cuyas familias viven actualmente en condiciones de pobreza (de acuerdo con lo que indica la información brindada por las entrevistadas y los entrevistados sobre el nivel de ingreso familiar y las condiciones de la vivienda) solamente dos se consideraron en dicha condición.

Pobreza familiar y autorespeto

La percepción manifestada por las entrevistadas y los entrevistados en relación con la pobreza y a la situación de sus familias en ese sentido, estaría evidenciando que para estas personas la pobreza y el hecho de ubicar a sus familias en esta condición, conlleva una valoración negativa. Parece existir un elemento de dignidad o respeto personal y familiar que los y las inhibe de calificarse como tales y que por tratarse de trabajadores y trabajadoras por cuenta propia o microempresarios y microempresarias probablemente está asociado a la valoración atribuida a la libertad económica y al progreso basado en el esfuerzo y la iniciativa personal.

La respetabilidad a sí mismos que les otorga su ideología de independencia laboral y la responsabilidad impuesta en cuanto a los logros personales y familiares⁶, es incompatible con la aceptación de la pobreza o la

6. La respetabilidad no solo está relacionada con la independencia laboral y la obtención de mejores ingresos sino también con una cierta perspectiva de la vida familiar. Las informales y los informales parecen estar atrincherados en sus establecimientos y sus familias, para hombres como para mujeres, no poseer una familia constituida es valorado como desventaja (Acuña, 1994: 21).

miseria (igual a fracaso) en la vida familiar. Ser indigentes es sinónimo de decidía, de no querer prosperar, situación inaceptable para aquellos y aquellas quienes consideran que es posible salir adelante si se posee empeño personal.

Los programas en estudio no parecen haber incidido en la percepción que poseen las usuarias y los usuarios sobre su ubicación en la estructura social. Independientemente de las repercusiones que estos pueden haber tenido sobre las condiciones de vida de la población estudiada, todos y todas, sin excepciones, continúan autoubicándose en la misma situación en que, de acuerdo con su criterio, se encontraban en el momento de solicitar el préstamo: pobres los que eran pobres y de clase media aquellos que se consideraban en esa clase social. Lo anterior significa que no existe entre ellas y ellos una sensación o percepción de ascenso o movilidad social asociada a la obtención de los préstamos.

Nivel de satisfacción y aspiraciones futuras en el campo laboral

La mayoría de las personas entrevistadas expresó una valoración positiva sobre el trabajo desempeñado y los logros obtenidos en su ocupación. Prevalece entre ellas y ellos un cierto orgullo por el esfuerzo personal realizado. No obstante, esta satisfacción no aparece escindida de un claro deseo por superarse y prosperar, y en algunos casos por cambiar de ocupación.

Los motivos de satisfacción se relacionan tanto con logros en aspectos de índole material, vinculados a sus necesidades y a las de sus familias en el campo de la subsistencia, como con elementos orientados más hacia lo ideológico, donde sobresalen la valoración ortogada a la independencia y a la libertad económica.

GUILLERMO:

“Me siento satisfecho con lo que he logrado como pequeño empresario porque he salido adelante y a través de eso le di trabajo a un montón de gente y tengo todavía capacidad para darle trabajo a otras personas. Quisiera poner tres o cuatro trabajadores y dedicarme yo solo a vender y a estar más tranquilo. En el futuro me gustaría seguir siendo un pequeño empresario por mi edad. Joven uno sí puede aspirar bastante, pero por mi edad, ya no”.

”Estoy conforme... pero creo que podría lograr más”

YAMILETH:

“Me siento conforme con la mezcla que he tenido, sin embargo, creo que podría lograr más. Mis aspiraciones no son muchas, aunque siempre he creído que quería trabajar en lo propio, no depender de un patrón. Me gustaría ver una casa terminada, ya bonita. Poder comer bien, pagar las deudas que tenga, tener unos cuantos cinquitos pero no tener una cuenta de millones, lo creo estúpido. Si usted trabaja y trabaja y mete y mete al banco, pero no sacó el tiempo para vivir ni para disfrutar y comerse tranquila un pedazo de pollo, entonces para qué esa plata. Para que cuando me mueva lleguen otros y se haga un pleito tremendo. Yo solo quiero vivir bien y estar tranquila. No espero tener una cadena de sodas porque entonces cuando voy a tener vacaciones”.

YIRLANIA:

“Estoy contenta con los resultados que he obtenido. Yo puedo manejar mi propio dinero y puedo ir a tomar cafecito con mis amigas, cosa que antes no podía. Y también comprarle a mis hijos algunas cosas. La independencia económica es lo que más me satisface. Me gustaría comprar una casa y acondicionar un lugar para la mercadería. También viajar para comprar mercadería”.

ELOY:

“Sí, me siento satisfecho pero aspiro a tener un poco más. Aunque he tenido muy poco dinero, he logrado salir adelante y cancelar deudas. Me gustaría mejorar el equipo de trabajo, el taller y el taxi. Si tuviera la posibilidad de escoger me gustaría continuar siendo un pequeño empresario porque me siento feliz así, me siento tranquilo”.

Satisfechas y sastifechos pero les gustaría convertirse en microempresarias o microempresarios

-Mi sueño más grande sería tener un taller en mi casa.

NORMA:

“Sí, me siento conforme, claro. Aparte de lo único que no he podido hacer es cancelar mis deudas que es lo que yo más quisiera. Tener suficiente trabajo que me dejara algo más adicional para yo poder cancelar lo que debo. Satisfecha porque lo que yo hago me da para vivir y para pagar lo mismo de la casa.

Mi sueño más grande sería tener un taller en mi casa. Tener unas 5 personas trabajando y tener una microempresa siempre en la casa para vender en las tiendas”.

LILIAN:

“Me siento bien porque he logrado lo que me he propuesto. Cuando quería poner el bazar lo puse. En el trabajo, si yo sé lo que tengo que hacer nadie me tiene que estar diciendo las cosas. Mi ilusión es volver a tener un bazar en grande en mi casa. Trabajar en mi casa donde nadie me mande. Me gustaría ser una microempresaria porque me gusta mucho el comercio. Me gustaría tener gente a mi cargo”.

FREDDY:

“Sí, estoy satisfecho, por mí mismo, por lo que he sido capaz, porque los patronos están satisfechos. Los clientes quedan satisfechos con el trabajo. Me gustaría tener un taller propio. Tener uno o dos empleados. Tener un local porque es muy importante. Mi ilusión es trabajar por cuenta propia, con buena maquinaria, con uno o dos asalariados”.

Sin embargo, no todos ni todas valoran positivamente lo que han logrado. Entre los insatisfechos, su inconformidad se expresa fundamentalmente por una incongruencia entre sus expectativas y sus logros a nivel laboral.

Insatisfechas

Sandra:

“No estoy satisfecha porque no he logrado vender los pañales que estoy fabricando ahora. Me siento fracasada porque no he logrado la meta, ya me estoy haciendo vieja y nada que lo logro. Ya llevo muchos años trabajando y no logro sentar cabeza. Lo que me gustaría es tener un lugar de trabajo donde yo tenga mis pañales, donde se distribuyan. Tener una empresa funcionando como se debe, con su teléfono, su fax, con todo. Aunque sea el local alquilado no importa, no aspiro a que sea propio todavía”.

MARIELOS:

“No estoy a gusto porque eso no es lo que yo quería. Para ser sincera eso nunca me ha gustado. Lo hago porque tengo que hacerlo (se refiere a coser). Claro, ese de las sábanas es como muy suave, muy cómodo. Pero yo hubiera querido tener otra clase de empleo como el que tenía en Serviplastic. Me gustaba lo que era la impresión y montar clichés, que me quedaban bien bonitos. Entonces yo me sentía como realizada, porque eso iba para afuera de Costa Rica, todo el mundo lo iba a ver. Pero a veces uno trabaja más en lo que menos le gusta porque es más cómodo”.

SARA:

“No me siento satisfecha porque me gustaría surgir más”.

El deseo de progresar

Como se puede apreciar, entre muchas de las personas entrevistadas –independientemente de su sexo y de la satisfacción o insatisfacción con su estado laboral– predomina el deseo de progresar y ascender laboralmente, ya sea a empresarios o empresarias o a microempresarios o microempresarias.

HIGINIO:

“Quiero ser un empresario porque me gustan mucho los retos”.

SANDRA:

“Quisiera ser una empresaria porque quiero ser autosuficiente”.

JOSÉ ANTONIO;

“Quisiera ser un empresario”.

LILIAN:

“Yo quisiera ser una microempresaria porque me gusta mucho el comercio. Me gustaría tener gente a mi cargo”.

MARIELOS:

“Me gustaría una microempresa familiar, porque en familia todo queda entre la casa. Porque los que vienen de afuera quieren ganar más que uno”.

SARA :

“Me agradaría ser una microempresaria con gente que lo ayude a uno. Es más bonito porque tuve gente a mi cargo y me gustaba. Tenía mando y autoridad”.

La tranquilidad, valor importante

No obstante, estas aspiraciones tienen, en muchos de los casos (siete de los entrevistados y las entrevistadas) un techo común, el no transgredir la tranquilidad y la felicidad, valores a los que se les otorga gran relevancia en este grupo de trabajadores y trabajadoras. Mejorar y crecer es deseable siempre y cuando no se haga a costa de la tranquilidad personal y familiar. Frente al valor de la acumulación o la prosperidad, emerge simultáneamente, o tiene para ellos y ellas prioridad, el deseo de vivir en paz.

Estas posiciones se adscriben, en buena medida, a lo denominado como la lógica de subsistencia. En esta, el objetivo de sostener la economía familiar priva sobre el de expandir la actividad mercantil y las expectativas

están muy relacionadas con la satisfacción de las necesidades básicas (Goldemberg, 1993: 418). Sin embargo, no estaríamos de acuerdo con afirmar (como lo han expresado otras autoras en análisis más generales sobre el sector informal), que lo único prevaleciente en estos casos es una actitud adaptativa y conformista⁷ (Goldemberg, 1993: 418). Por el contrario, existe entre estas personas un claro deseo de mejorar,⁸ pero circunscrito a una determinada visión de mundo, a una valoración sobre las condiciones que consideran necesario defender⁹. Y en esta perspectiva, el enriquecimiento y la acumulación no superan el aprecio y la valoración de lo que significa vivir con tranquilidad.

No obstante, este énfasis en la tranquilidad no debe confundirse con estar despreocupado, deseos o empeño por salir de la pobreza¹⁰, como lo demuestra el hecho de haber realizado complejas gestiones para obtener los préstamos¹¹. Las personas entrevistadas en este estudio, muchas de ellas con establecimientos de subsistencia, no parecen compartir “la actitud remisa al endeudamiento y los riesgos” que en otras investigaciones sobre el sector informal (Goldemberg, 1993: 44) se han establecido como características de la racionalidad de subsistencia. En esa medida, si bien estas valoraciones podrían constituir una limitación para que algunas de estas personas se constituyan en **empresarios exitosos y empresarias exitosas**, no puede considerarse como un obstáculo para desarrollar microempresas más prósperas y dinámicas.

Cabe señalar que únicamente dos de estas personas (mujeres ambas) no desean tener trabajadores remunerados (no familiares) en sus establecimientos, pero una de ellas había logrado constituir, cuando solicitó el préstamo, una microempresa semi-dinámica con trabajadores familiares remunerados.

7. Únicamente en una de las beneficiarias, como se verá posteriormente, se encontró una actitud conformista, la cual se explicaba por problemas familiares.

8. Como quedó claramente expuesto en los capítulos anteriores, la gran mayoría de estas personas realizaron un gran esfuerzo personal (y familiar) para montar o mejorar sus negocios cuando pidieron el préstamo.

9. Y determinada también por condiciones de vida donde los escasos recursos hacen prioritaria e ineludible la atención de las necesidades básicas.

10. Recordemos casos como el de Norma que sufrió una parálisis facial por exceso de trabajo después de solicitar el préstamo; las extensas jornadas de trabajo de Yamileth y para sacar adelante el taller de cerámica que instaló con el préstamo, los esfuerzos de Freddy trabajando en un corredor, en tapicería o de Rafael en su “chinamo”, vendiendo periódicos.

11. El hecho de que este grupo de personas haya decidido solicitar un préstamo y realizar todas las gestiones que esto implica sugiere la presencia entre ellas y ellos de características personales particulares en relación con aquellos dueños y dueñas de establecimientos de subsistencia que muestran temor o reticencia a solicitar crédito para sus negocios.

Mujeres, tranquilidad y articulación de trabajo productivo y doméstico

En el caso de las mujeres, lo que denominábamos como un techo común, definido por el deseo de tener tranquilidad, adquiere un matiz particular producto de una determinación de género, en la medida en que dicha tranquilidad la brinda, en buena medida, la posibilidad de articular trabajo productivo y trabajo doméstico; el hecho de poder trabajar productivamente, sin atentar contra una identidad aprendida, en la que se destaca el desempeño de los roles tradicionales de madre-esposa. Es decir, incorporarse al mercado laboral sin transgredir las responsabilidades que su papel social le impone.

La mayoría de estas mujeres tienen una perspectiva muy clara cuando expresan que les gustaría pasar de cuentapropistas a microempresarias, pero establecen como condición la posibilidad de ubicar su negocio o taller en la casa de habitación. Esto curiosamente se da tanto en el caso de mujeres cuyas familias se encuentran en el ciclo de madurez como en el de aquellas con familias en la etapa inicial o intermedia.

Solamente en el caso de dos de ellas, la preocupación por ubicar su trabajo productivo en el hogar no es explícita. Para una de las beneficiarias, su aspiración es precisamente establecer un local bien montado fuera del hogar. La otra afirma que le gustaría tener una microempresa y no establece condiciones en cuanto a su localización. Estas dos mujeres se ubican en un grupo de beneficiarias que no expresan (por lo menos abiertamente) esta preocupación por la tranquilidad. Su meta se concentra predominantemente en los aspectos eminentemente laborales.

Valoración general sobre el trabajo por cuenta propia y el trabajo microempresarial

Las ventajas de trabajar por cuenta propia

En la valoración general que este sector de trabajadoras y trabajadores formula sobre las ventajas del trabajo individual o por cuenta propia, la autonomía laboral emerge como un valor altamente apreciado. Esta autonomía se define de dos formas: ausencia de sujeción al mandato de un patrón y por la carencia de la obligación de compartir o de dar cuenta de las ganancias recibidas. Otros aspectos también valorados, pero con menor frecuencia son: la posibilidad de atender simultáneamente el trabajo y el hogar, y el hecho de no tener que pagar cargas sociales.

No depender de un patrón

Para seis de los entrevistados y las entrevistadas la posibilidad de no depender de un patrón constituye uno de los principales alicientes para el cuentapropismo, situación expresada con claridad en las siguientes afirmaciones.

GUILLERMO:

"Nadie me manda. Hago lo que quiero a gusto mío, hasta la hora que quiero, siempre que salga bien".

YAMILETH:

"La ventaja de trabajar por cuenta propia es no tener un patrón que me presione".

SARA:

"No tener un patrón, nadie que lo esté molestando. Poder trabajar a la hora que quiera. Acomodarse con el horario que uno quiera".

YIRLANIA:

"La ventaja es la autonomía para decidir sobre mi tiempo y la entrega de mercadería. Los clientes de una u otra manera tienen que estar sujetos a mí".

No tener intermediarios

En segundo lugar se menciona la circunstancia de no tener un intermediario en las ganancias, situación que se encuentra relacionada con el hecho de no tener un patrón. Cuatro personas consideraron como un beneficio, tener que trabajar solos.

YAMILETH:

"Lo positivo es que no hay un intermediario en las ganancias".

NORMA:

"La ventaja de trabajar por cuenta propia es que con lo que uno hace puede disponer de esa plata porque no se la debe a nadie".

RAFAEL:

"Lo bueno es depender del esfuerzo de uno para las ganancias. Si uno trabaja así son las ganancias".

Combinar el trabajo y las tareas del hogar

Para dos de las entrevistadas, el aspecto positivo de trabajar por cuenta propia radica en que les permite combinar el trabajo con las tareas del hogar.

LILIAN:

“Lo bueno es que estoy en la casa y tengo tiempo para hacer mis cosas detalladamente. Yo podía estar atendiendo la casa y al mismo tiempo atender algunos clientes que llegan al bazar, porque estaba en la misma casa. No tenía que estar siempre en el bazar”.

MARÍA:

“No tengo que salir de la casa, he estado cerca de mi familia, de mis hijas y mis nietas”.

No pagar cargas sociales

Otra de las ventajas de trabajar solo es el hecho de no tener que pagar cargas sociales

FREDDY:

“No hay que pagarle seguro a otros. Tener empleados implica pagar muchas cosas, pero se vive menos presionado”.

Desventajas del trabajo por cuenta propia

La inestabilidad

La mayor desventaja que estas personas le atribuyen al trabajo por cuenta propia es la inestabilidad que este conlleva y que se expresa para ellos y ellas en aspectos como la presencia de ingresos muy variables y la carencia de garantías sociales. Siete de los entrevistados y las entrevistadas se manifestaron en este sentido.

Las entradas no son fijas

SANDRA:

“El problema de trabajar solo, en lo propio, es que las entradas no son fijas, porque las ventas cambian mucho según la temporada. Eso en relación con la ropa que es lo que yo he trabajado”.

HIGINIO:

“Uno de los problemas es que los ingresos no son fijos. Además uno tiene que pagar un seguro familiar. Se puede enfermar y se queda sin ingreso, en cambio con patrón tendría la incapacidad”.

NORMA:

“Cuando uno se siente triste y deprimido, es cuando no tiene un trabajo, porque tiene que pagar y no tiene de donde sacar”.

MARÍA:

“La desventaja es que el ingreso no es estable. Me habría gustado ser profesional para tener un salario estable, para no tener que estar en carreras cuando me quedo sin plata para las necesidades del hogar”.

Sin ayuda el trabajo es más duro

“Otro de los problemas mencionados por dos personas es que el trabajo es más duro porque no se cuenta con ayuda de otros trabajadores”.

GUILLERMO:

“El trabajo es muy duro porque tengo que hacerlo todito: comprar, alistar, montar, emplantillar, ir a vender. Me tocan cinco funciones”.

Ventajas de tener una microempresa

En el caso de la posesión de una microempresa, las personas entrevistadas no enfatizan en aspectos relacionados con el orden de los valores, como lo hacían con el trabajo por cuenta propia, en que destacan el valor de la independencia y la autonomía, sino que apuntan a aspectos más concretos de orden eminentemente laboral: el aumento de las ganancias, la mayor estabilidad de estas y la disminución en la intensidad del trabajo. Como se aprecia en los siguientes testimonios, para estas personas el contar con la ayuda de otros trabajadores brinda la posibilidad de realizar un trabajo menos duro e incrementa y estabiliza las ganancias.

Se puede delegar trabajo

JOSÉ ANTONIO:

“Lo bueno de tener una microempresa es que uno puede descansar más por la ayuda que le dan”.

YIRLANIA:

“La ventaja de tener una microempresa es que se puede delegar trabajo en otras personas y queda menos trabajo para uno”.

ELOY :

“Recibir más dinero”.

Desventajas de tener una microempresa

Los problemas generados por el manejo de personal y el pago de cargas sociales, constituyen los elementos mencionados por los entrevistados y las entrevistadas como las principales desventajas de tener una microempresa. En el caso del manejo de personal, algunas y algunos opinan que si bien es una ventaja en la medida en la cual permiten reducir la carga laboral, significa simultáneamente un problema por las dificultades que conlleva su manejo.

Los problemas con los empleados

JOSÉ ANTONIO:

“Cuesta mucho tener empleados o personas que ayuden, porque cuando no es una cosa, es otra. Yo no he encontrado realmente un empleado que me llene porque yo sí siento que me he entregado mucho en mis trabajos. Los empleados que uno consigue vienen solo por el sueldo”.

SARA:

“Los problemas que conlleva eso de tener personal. Hay que tener mucha paciencia porque si no tiene paciencia para tener gente trabajando, que va”.

ELOY:

“La desventaja de tener una microempresa son los problemas con los empleados”.

YAMILETH:

“Soy muy exigente y no me gustaría tener empleados”.

YIRLANIA

“No me gustaría contratar trabajadores porque no me gustaría tener que luchar con otras personas, vigilarlas. No tengo paciencia para ser jefe. Realmente no me gusta la idea de tener que trabajar con alguien. Tener una microempresa es meter gente, decirle lo que tiene que hacer, pero si yo lo puedo

hacer, mejor lo hago y no pierdo el tiempo en vigilar a esas personas. No tengo paciencia y creo que no me desempeñaría bien como jefe”.

Otros aspectos que se mencionan como desventajas son: la falta de recursos para la compra de materia prima, los problemas de pago con los clientes y la dedicación en tiempo laboral requerido.

Falta de recursos

HIGINIO:

“Los microempresarios, por escasez de dinero no pueden darse el lujo de comprar gran cantidad de materia prima como los grandes empresarios. Por no tener “stock” de materia prima a veces se para la producción. Otra de las desventajas es que los clientes no pagan al contado”.

SANDRA:

“Tener una empresita más grande consume mucho más tiempo que el que uno cree. Consume tiempo completo”.

La profunda valoración que los entrevistados y las entrevistadas expresan sobre la independencia y la autonomía que les brinda el trabajo por cuenta propia, asociadas a la tranquilidad atribuida a la ausencia de problemas por manejo de personal, y en el caso de las mujeres, la posibilidad de trabajar productivamente sin descuidar la atención de los hijos y el hogar, constituye una especie de compensación en términos subjetivos, de las condiciones precarias materiales que son experimentadas a nivel laboral.

Ante el sacrificio y las desventajas que significan las bajas remuneraciones, las extensas jornadas de trabajo, la inestabilidad de los ingresos, la falta de espacio, maquinaria y condiciones de seguridad e higiene apropiadas para trabajar, etc., estas personas recuperan y destacan el valor de la autonomía y la independencia. Estos elementos se relacionan con otro de los componentes de las representaciones sociales que detectábamos anteriormente, la valoración que se le otorga a la posibilidad de vivir y trabajar con tranquilidad.

Las restricciones materiales del trabajo por cuenta propia son, en la mayoría de los casos, evidentes. Forman parte de la misma lógica económica que hace factible la sobrevivencia de este tipo de unidades productivas. No obstante, en términos subjetivos, esta forma de trabajo constituye, para estas personas, una alternativa laboral que fortalece de alguna manera su dignidad, pues los hace sentirse independientes, aunque

solo sea en un período y espacio muy restringidos. Fuera de ese rincón de sus casas, en el cual se liberan del mandato de un patrón, lo que impera es la imposición del mercado y los intereses que prevalecen en él.

Sueños y aspiraciones

Los sueños y las aspiraciones de estas trabajadoras y trabajadores a pesar de compartir algunos senderos, se enrumban hacia horizontes diversos. Si bien en sus anhelos se expresa la experiencia común de trabajadores y trabajadoras informales, estos se encuentran asimismo marcados por el sello específico de sus experiencias individuales.

Lo laboral

Para algunos y algunas, aún en el nivel de los anhelos, es la preocupación por lo laboral la que prevalece.

HIGINIO:

“Yo lo que quisiera es viajar, porque a través de los años me he dado cuenta de que se necesita estar viajando para estar actualizado. Traer ideas buenas de otros países”.

LILIAN:

“Mis aspiraciones son solo lo del bazar”.

NORMA:

“Lo que yo quería era hacer más grande la casa para hacer el taller. Vender ropa, vender vestidos. Porque yo sé hacer cualquier clase de ropa. Lo que yo necesito es hallar una persona que me quiera ayudar, no con el trabajo, sino invirtiendo una plata y del trabajo que uno hace sacar esa plata de la ganancia, repartirse uno”.

JOSÉ ANTONIO:

“No tengo la ambición de llegar a ser poderoso. Mi deseo es mantenerme en una posición de estar cómodo en el trabajo porque ahorita no estoy cómodo. Me dice la maestra de mi hija que uno tiene que llevar cada tres meses un ciclo de superación, de lograr más y eso me enferma a mí, porque eso me convertiría en ambicioso. No es que uno vaya a descuidar las cosas, pero la Biblia dice que el amor al dinero es fuente de todo mal, si yo me pongo como que la ambición fuera mi Dios, me mata. El dinero para mí es un mal necesario o un bien necesario, pero nada más, a mí el dinero no me gobierna”.

Seguir estudiando

Para otras y otros, su sueño es tener la posibilidad de seguir estudiando, aspiración que se ha visto frenada por la necesidad de atender responsabilidades laborales y familiares.

YIRLANIA:

“Tengo como meta para este año concluir bachillerato, ya que este año empecé y no lo pude concluir por mis ocupaciones, tuve que decidir otras cosas. Todo este tiempo, por la edad de mis hijos no me lo propuse, pero creo que ya llegó el tiempo de que pueda hacerlo, pues el otro año el mayor va para el colegio y el otro para sexto. Así es que ya viene el tiempo en que se separan un poquito y ya mi atención puede desviarse un poquito de ellos”.

SARA:

“Mi sueño es estudiar en la universidad y ser profesional. Tener carro y algo propio con lo cual defenderme”.

ELOY:

“A mi me gustaría estudiar en la universidad energía solar. También trabajar en agricultura y producir para el consumo”.

La familia

Algunos y algunas circunscriben sus anhelos al espacio familiar.

MARÍA:

“Yo lo que más quisiera es ver a mis dos hijas sirviéndole a Dios y a la sociedad. Que no se metan a trabajar para tener dinero porque yo nunca he buscado tener dinero. Para mí no quiero nada, porque qué más voy a querer después de eso. La vejez la tengo asegurada, porque con los quince mil colones que me dan al mes de pensión me va a sobrar”.

FREDDY:

“Yo lo que deseo es seguir agarrado de Dios. Seguir trabajando para prosperar, dándole a mis hijos más estudios y comodidades que las que tuve yo. Quisiera que ellos pasaran menos preocupaciones que las que uno pasó”.

Temor a soñar

Y finalmente, hay algunas a quienes la vida les arrancó la capacidad de soñar.

MARIELOS:

“Yo creo que con todo lo que me ha pasado, mejor sigo tranquila. Mejor no espero nada de la vida, porque si no me sale, me voy a sentir más frustrada. No estoy conforme tampoco, pero mejor soy realista. Mejor no me hago metas, no sé cómo me va a responder mi hijo (tuvo problemas de drogas). La vida de uno gira alrededor de los hijos y mientras él esté tranquilo, yo estoy tranquila. No quiero nada, estoy bien”.

Los efectos de los programas sobre la legitimación social

Las políticas de apoyo a la microempresa tienen entre sus propósitos garantizar la legitimación del régimen político mediante el logro de la valoración positiva y la aceptación voluntaria del sistema de poder, en un momento en que las autoridades estatales consideran que el aumento de la pobreza, generada en parte por la aplicación de las medidas de ajuste estructural, podría afectar la estabilidad social del país.

En la medida en que el mercado se muestra incapaz de garantizar la integración y la cohesión social (en una situación en la que, como lo expresan representantes estatales, se incrementan las desigualdades generadas por el nuevo modelo de desarrollo y los programas de ajuste),¹² la participación del Estado mediante la política social emerge como una respuesta a los imperativos de legitimidad del sistema político. En el caso específico de los programas de apoyo a la microempresa, estos buscan crear condiciones que permitan satisfacer las necesidades de empleo e ingresos de uno de los sectores nacionales más empobrecidos, los trabajadores del sector informal, con el objetivo de prevenir un posible incremento en la conflictividad social.

En relación al papel legitimador de la política social (como lo expresábamos en el capítulo II), partimos de una posición en donde el ciudadano le concede legitimidad al poder, no solo a través de su participación en la voluntad política, sino de su identificación con los valores predicados y los beneficios sociales que de ellos se derivan. En esa medida, las instituciones de poder se legitiman en virtud de su legalidad y en clara referencia a sus resultados prácticos.

12. Concentración de la riqueza en sectores privilegiados de la sociedad costarricense en detrimento y empobrecimiento de la clase media, los sectores populares y el mediano y pequeño agricultor; crecimiento de la pobreza urbana y rural y presencia de severos focos de desigualdad regional y cantonal; impacto de la pobreza en sectores sociales determinados como los jóvenes y las mujeres jefas de hogar (Villalta *et al.*, 6:1991).

En el presente apartado, llevamos a cabo un análisis de los efectos de estas políticas sobre la legitimación del sistema de poder, al tomar en cuenta uno de los elementos que inciden en esta: el grado de satisfacción que las usuarias y los usuarios de estos programas muestran con el Estado por la atención de sus necesidades y demandas¹³.

Para aproximarnos al análisis de la función legitimadora de estos programas, hemos tomado en cuenta lo que estas personas consideran como los problemas centrales de los microempresarios y las microempresarias y los trabajadores y las trabajadoras por cuenta propia, las expectativas que poseen sobre el Estado en el campo del apoyo a la microempresa o al trabajo por cuenta propia, y el nivel de satisfacción expresado en relación con el apoyo estatal recibido por los cuentapropistas y las cuentapropistas y los microempresarios y las microempresarias en general y por ellos y ellas en particular.

Problemas centrales de las trabajadoras y los trabajadores por cuenta propia y las microempresarias y los microempresarios

Falta de recursos

Para la mayoría (10) de las personas entrevistadas, tanto microempresarios y microempresarias como cuentapropistas y sin distinción por sexo, la falta de dinero y recursos constituyen el principal problema para este sector social. Esta situación aparece estrechamente vinculada con la dificultad para obtener financiamiento.

GUILLERMO:

“Los principales problemas de los microempresarios y los trabajadores por cuenta propia son económicos, monetarios. Les hace falta plata para trabajar, para comprar materia prima. Como les hace falta plata para un material y no lo tienen, entonces tienen que comprar un pedazo pequeño que les sale más caro que si pagaran por un pedazo grande”.

LILIAN:

“Lo más difícil es el financiamiento, empezar sin dinero. Tienen muchos problemas para conseguir un préstamo y fiadores”.

13. Consideramos que la satisfacción mostrada por los usuarios y las usuarias con el Estado, por la atención de sus necesidades y demandas, es el elemento más claramente relacionado con la incidencia que estos programas podrían tener sobre la legitimidad.

MARIELOS:

“La falta de dinero para poder producir. Tienen que hacer un trabajo y no tienen el dinero necesario. Además de que no les hacen adelantos para el trabajo que les encargan, tardan varios días en pagarles”.

FREDDY:

“La falta de plata. No tienen dinero para responder a los pedidos. Los comerciantes pagan de 15 días a 22 días. Sin plata no se puede cumplir con los pedidos. Hay muchas instituciones que ayudan a la microempresa en el momento de prestarle la plata, pero luego lo tienen a uno que lo quieren ahogar con lo que le cobran”.

Además de la falta de recursos económicos, algunas beneficiarias y algunos beneficiarios destacaron como problemas: la falta de clientela, los problemas con el recurso humano, tener un local alquilado y la falta de organización en el manejo del dinero.

Expectativas sobre la ayuda estatal

Las expectativas de las personas entrevistadas en torno al apoyo otorgado por el Estado a este sector social son generalizadas. Todas y todos coincidieron no solo al afirmar que el Estado debe brindarle ayuda a los trabajadores por cuenta propia y a los microempresarios, situación que estaría evidenciando que estas personas le atribuyen al Estado una función importante en la resolución de sus problemas, si no además formularon ideas muy claras en torno a los elementos que justifican la adjudicación de estos beneficios¹⁴.

En varios de los argumentos formulados, se destaca como objetivo del apoyo estatal; el estímulo o refuerzo a la capacidad de surgir y de

14. Estos datos entrarían en contradicción con los planteamientos de la investigación de Carlos Sojo en la cual se afirma que:

“La ausencia de demandas individuales al Estado, y la presencia de mecanismos *dentro del mercado* para atender las necesidades de los pequeños empresarios se combinan en una impresión general sobre el rol del Estado y el individuo en la economía en el cual el primero aparece como medida de último recurso”. (Sojo p. 100).

La diferencia en el resultado de las investigaciones se expresa no solo en las expectativas mantenidas por las personas sobre la ayuda estatal, (que si bien no se plasman o constituyen necesariamente en demandas individuales, si reflejan su posición en cuanto a lo que esperan del Estado) sino también en cuanto a su valoración del mercado. Un alto porcentaje de las personas a quienes consultamos perciben y encuentran serios problemas en el mercado.

valerse por sí mismos de los trabajadores independientes. El apoyo se considera entonces como un elemento orientado a impulsar el desarrollo de su actividad productiva y en esa medida, su capacidad de ser autosuficientes e independizarse de la ayuda estatal. Este razonamiento guarda una estrecha relación con los planteamientos esbozados por el Estado al formular los objetivos de estos programas, en el sentido de que la consolidación de una actividad productiva le aseguraría a los usuarios y las usuarias la posibilidad de vivir en condiciones aceptables sin necesitar asistencia estatal.

SANDRA:

“Creo que el Estado debe ayudarnos, pero siempre dándonos capacitación. No dando plata, así llévesela, porque eso no es ayudarlo a uno, si no capacitándolo también. Si se da solo plata, los que no sabemos como usarla llegamos otra vez al mismo problema; se nos gastó y qué hacemos”.

LILIAN:

“El Estado debe ayudarle a los trabajadores por cuenta propia o a los microempresarios, porque sería una forma de ayudar a las familias que quieren llegar a superarse”.

MARIELOS:

“Sí porque en el Banco Popular o en otros bancos que prestan piden demasiados requisitos, al final siempre salen rebotados los préstamos. Y si fuera el gobierno, este daría más ventajas para que las personas pudieran trabajar en lo propio”.

ELOY:

“Sí creo que debe ayudar, así sí se puede surgir, con créditos más baratos e intereses a largo plazo”.

HIGINIO:

“Sí claro porque si uno se forma esa idea de ser microempresario o trabajador por cuenta propia, uno espera ayuda del gobierno. Capacitarlo, llevarlo, decirle que va a hacer, cómo lo va a hacer. No se trata solo de decirle ahí te voy a dar cien mil colones y ahí lo vas trabajando, si no indicarle los medios y el mecanismo cómo trabajar ese crédito. Se necesita más apoyo y asesoría. Deben dar crédito y bajar el interés porque es demasiado alto”.

Para otros y otras, el apoyo se justifica por los beneficios generados por las microempresas al país, perspectiva interesante porque evidencia una valoración de la función que desempeñan como agentes económicos.

Debe ayudarlos porque generan mucho

GUILLERMO:

“El Estado debe ayudar a los trabajadores por cuenta propia y a los microempresarios porque generan mucho, generan demasiado. Pagamos los impuestos, vamos a las peleterías y ahí están los trabajadores, además los trabajadores de las tenerías y de las tiendas; mueven tamaño poco”.

FREDDY:

“El Estado tiene que apoyar porque esa misma microempresa le está aportando al país y de a poquitos se hace un montón y el mismo gobierno se beneficia con los empleos y otras cosas. Deberían ayudar en capacitación y en materia prima”.

Valoración de la ayuda estatal otorgada

La mayoría de las beneficiarias y los beneficiarios¹⁵ consideran, que de una u otra forma, el Estado le ha ayudado a los trabajadores por cuenta propia y a los microempresarios. No obstante, ocho de ellos y ellas expresan serios reparos ante el tipo de ayuda otorgada. Entre las objeciones manifestadas se destaca el exceso de requisitos que establecen las instituciones para otorgar los préstamos. Se menciona, asimismo, el hecho de que se le dan préstamos solamente a las personas con una actividad establecida, el crédito se da con intereses muy elevados, falta capacitación y no se efectúan estudios serios sobre la situación personal de quien recibe el préstamo. Es importante destacar que la valoración sobre la ayuda estatal al sector está, en la mayoría de los casos, claramente marcada por la experiencia personal al respecto.

Ponen demasiados requisitos

GUILLERMO:

“El Estado le ha ayudado a los microempresarios y a los cuentapropistas pero les ha puesto demasiados requisitos, fiadores, etc. Un zapatero, por ejemplo, no tiene eso. Lo primero que piden en los bancos es el contador y un zapatero no tiene; entonces todo eso no le ayuda. Si le ayudaran saldría adelante”.

15. Diez de las catorce personas entrevistadas.

YIRLANIA:

“Muy poco, considero que muy poco porque ponen tantos peros y tanta cosa, que la gente si decidió montarse una microempresa o algo así se desanima y total no todas las personas perseveran”.

Hay que tener algo montado

MARIELOS:

“Sí les han ayudado, pero ya tienen que tener algo montado, ya la empresa andando, tener clientes y todo para que les den el préstamo. No es como para iniciarse, sino tener algo fijo, porque ellos necesitan tener la plata que van a prestar”.

Ayudan a los que ya están encaminados; a los pobres, pobres, no

SANDRA:

“Hay mucha gente a la que ayudan, a la que no ayudan es a la que está empezando y al que definitivamente no tiene qué poner a responder. O sea, ayudan a los que ya están encaminados; a los pobres, pobres no los están ayudando. El IMAS ahora no tiene fondos. Yo fui y las ayudas que hacen son muy pobres. Yo pienso que lo que hace el IMAS es embarcar a la gente. Yo vi ahí a unas señoras y pensé que lo que están haciendo no era ayudarlas, sino que las estaban embarcando. Le dan plata a usted para que vaya a hacer limpieones. Les dan plata para que compren tela para que hagan limpieones y quién les va a comprar eso. Ayudan solo para hoy, para que la persona salga del apuro de la comida de esta semana, de un mes, de tres meses a lo sumo, pero no están ayudando a la persona”.

Los intereses son muy altos

HIGINIO:

“Cuando yo estaba en la actividad, sí estaban ayudando por medio de esas organizaciones (se refiere a ORDER), pero lo que hacen es quebrar a los microempresarios por los intereses tan altos”.

Varias de estas personas destacan como una de sus objeciones, el que la ayuda estatal no puede reducirse a los préstamos. Es necesario otorgar capacitación y asesoría técnica y que se le dé seguimiento al proyecto desarrollado por el usuario o la usuaria para orientarlo y verificar que el dinero se utilice adecuadamente.

Finalmente, de los catorce entrevistados tres consideraron que el Estado no le ha ayudado a los cuentapropistas ni a los microempresarios y a las microempresarias¹⁶.

NORMA:

“Creo que no les ha estado ayudando, que yo sepa, no. Si les ayudara la situación sería diferente. Sería diferente en lo económico. La gente estaría mejor”.

ELOY:

“No, porque cuesta mucho que les den crédito y son intereses muy altos”.

Valoración de la ayuda estatal recibida personalmente

Consultados y consultadas sobre lo que pensaban en relación con la ayuda estatal recibida personalmente, como trabajadores y trabajadoras por cuenta propia o como microempresarios y microempresarias, de las catorce personas entrevistadas, tres afirmaron no haber obtenido colaboración alguna por parte del Estado, dos reconocen haber recibido crédito, pero tienen una valoración negativa de dicha ayuda, cuatro consideran que el préstamo les resultó útil, aunque tienen serias objeciones al tipo de ayuda otorgada y cinco personas tienen una valoración bastante positiva del apoyo recibido.

Los créditos otorgados a las tres personas que afirman no haber obtenido apoyo estatal, tienen la particularidad de que fueron adjudicados mediante organizaciones no gubernamentales, ORDER específicamente. Esto estaría evidenciando que en varios casos (préstamos canalizados por organizaciones no gubernamentales (ONG) con fondos provenientes de las arcas del Estado), los beneficiarios y las beneficiarias desconocen el origen estatal del dinero prestado y en esa medida no lo reconocen como ayuda estatal.

Yo no he recibido nada

HIGINIO:

“Yo no he recibido nada, el Gobierno tiene que buscar la forma de que el microempresario reciba ayuda”.

16. Una de las entrevistadas no opinó al respecto.

NORMA:

“Bueno, a mí no me han ayudado en nada, pienso que no he recibido nada, porque yo quise pedir el bono de vivienda cuando tenía atrasada esa casa a ver si me ponía al día y no quisieron dármelo. En el IMAS hice una solicitud, llevé unas blusas para que vieran cómo era mi trabajo. Les gustó mucho y quedaron de avisarme cuando hubieran fondos, pero nunca me llamaron”.

El beneficiario y la beneficiaria, que afirman haber recibido ayuda de parte del Estado y expresan una valoración negativa de dicha ayuda, explican su insatisfacción, debido a que les ortorgaron el dinero pero el IMAS no les dio ningún seguimiento o asesoría porque considera el préstamo como un regalo o favor político, en reconocimiento de servicios prestados por su madre en un período de campaña electoral.

Las cuatro mujeres consideran que el préstamo les ayudó, mas tienen serias objeciones al tipo de ayuda recibida, justifican su descontento en la falta de capacitación, la insuficiencia en el monto de los créditos y las contradicciones entre lo que el IMAS impulsa y los efectos de la política estatal de ajuste estructural.

Fue muy poco

LILIAN:

“La única ayuda que he recibido fue cuando me hicieron el préstamo del IMAS. Fue un empuje para surtir el negocio, pero en realidad fue muy poco. Me habría servido otro préstamo”.

Mi negocio sufrió con las políticas de ajuste

YAMILETH:

“Me dieron el préstamo y lo agradecí como también la casa, pero también sufrió mi negocio con las políticas de ajuste. (Ella percibe una contradicción entre la ayuda del IMAS por un lado y las políticas que rigen los impuestos, aranceles, apertura de mercado, etc.)”.

De las cinco personas que tienen una valoración positiva de la ayuda recibida, no todas continúan trabajando en la actividad para la que solicitaron el crédito; varios y varias tuvieron que pedir otros préstamos posteriormente.

El préstamo me sirvió

MARIELOS:

“Lo que he recibido fue el curso sobre la mujer jefe de hogar, el curso sobre autoestima que me ayudó mucho. El préstamo que me dieron me sirvió porque todavía tengo la maquinita”.

JOSÉ ANTONIO:

“A mí lo que me dieron me sirvió de mucho, porque para mí hace cuatro años, doscientos cincuenta mil colones me sirvieron de trampolín. Me siento muy contento con la ayuda recibida”.

Como puede apreciarse en las declaraciones anteriores, la valoración hecha por las personas atendidas en estos programas de ayuda no es uniforme. En tanto algunos y algunas consideran que les ha reportado beneficios importantes y en esa medida la valoran positivamente; otros, que han recibido préstamos mediante ONGS, cuyos fondos provienen de instituciones estatales, ni siquiera son conscientes de que dichos préstamos son parte de programas de apoyo creados por el Estado.

Valoración de las usuarias y los usuarios sobre la situación actual de sus empresas y sus logros laborales

Valoración de los que continúan trabajando en la misma actividad

De las cinco personas que continúan laborando en la misma actividad para la que solicitaron el préstamo, cuatro consideran la situación de su empresa, en la actualidad, mejor o igual que en el momento en el cual obtuvieron el crédito y como trabajadores y trabajadoras se sienten más satisfechos y satisfechas ahora.¹⁷ Asimismo, estas personas se muestran en general satisfechas con lo que han logrado en su trabajo.

Cuando Guillermo se refirió a la situación de su empresa actualmente manifestó:

17. Sin embargo, se debe tomar en cuenta que uno de ellos no relaciona el préstamo recibido de ORDER con ayuda estatal.

“Mejor ¿uh?. Vivo mejor, trabajo mejor. Estoy más satisfecho como trabajador que cuando me dieron el préstamo porque tengo todo lo que podría haber alcanzado”.

Además afirma su satisfacción por lo que ha logrado con su trabajo y de su familia en este momento.

ELOY:

“La situación actual de mi empresa es mejor porque el crédito lo usé para lo que lo pedí, además de que lo administré bien. Como trabajador estoy mejor porque recibo más ganancias. Estoy satisfecho porque he logrado pagar deudas y construir mi casa”.

Los que cambiaron de actividad

Entre las personas que cambiaron de actividad encontramos situaciones diversas. Algunas muestran insatisfacción tanto con su estado actual como trabajadoras y trabajadores, y las metas logradas con su trabajo.

Antes tenía la ilusión de trabajar en lo propio

FREDDY:

“Estaba más satisfecho cuando me dieron el préstamo porque eso iba a ser algo beneficioso para mí, no iba a ser una rutina. Contaba con lo propio. Ahora tengo un patrón. Antes tenía la ilusión de trabajar en lo propio”.

Otros, a pesar de considerar su situación actual como trabajadores peor que cuando recibieron el préstamo, valoran lo que han logrado con su trabajo.

Con el trabajo de maquila no tengo seguro, ni garantías sociales

MARIELOS:

“Estaba más satisfecha antes. Yo amo la máquina porque la considero como un logro mío. Después de estar con la maquinilla tan sacrificada, la máquina nueva fue muy importante. Con el trabajo de maquila no tengo seguro, ni ninguna garantía social. Nunca tengo vacaciones y trabajo hasta el 31 de diciembre en la noche pensando que tengo que tener el pedido listo para entregarlo en enero y poder recibir el ingreso”.

Estoy satisfecha por lo que he logrado con mi trabajo porque he podido salir a brincos y a saltos. Claro que no es lo que quisiera, pero yo le doy muchas gracias a Dios porque, sea como sea, he podido salir adelante”.

Finalmente tres de las beneficiarias y los beneficiarios que cambiaron de actividad se sienten satisfechas y satisfechos tanto con su situación actual como trabajadoras y trabajadores como lo que han logrado con su trabajo.

Estoy más tranquilo ahora

HIGINIO:
“Estoy más tranquilo ahora, más satisfecho. Me gustaba la actividad de los maletines pero me gusta más esta. Estoy bastante satisfecho con lo que he logrado con mi trabajo porque ha mejorado bastante la situación, la forma de vivir en lo económico. Lo que tenemos ahora lo hemos logrado con el trabajo. Cuando nos casamos, no teníamos nada de lo que tenemos ahora”.

Si realizamos un análisis general de estas afirmaciones, encontramos que si bien la mitad de las personas valora su trabajo de forma más satisfactoria que cuando recibieron el préstamo, una proporción importante manifiesta mayor inconformidad. En general, la gente que ha logrado conservar la actividad realizada cuando solicitó el préstamo, es la que mantiene su optimismo. Entre los que cambiaron de trabajo prevalece una insatisfacción mayor. Cinco de estas ocho personas afirmaron sentirse mejor cuando recibieron el préstamo.

Conclusiones

Las declaraciones de las personas consultadas muestran que en el corto plazo los programas de apoyo a la microempresa tienen un impacto positivo sobre la legitimación del sistema político. Durante los primeros meses los beneficiarios y las beneficiarias hacen una valoración favorable de la ayuda recibida. En la mayoría de los casos el crédito incidió positivamente en las condiciones productivas y laborales de los beneficiarios y las beneficiarias, y en aquellas situaciones en la cual no impactó directamente la producción. Es lógico suponer que el solo hecho de haber recibido el préstamo tiene un efecto favorable en la actitud del solicitante frente a la

institución estatal, en la medida en que esta atendió su demanda. La excepción sería el caso anteriormente citado de las personas atendidas por las ONG; no obstante, aunque aquí la ayuda no se le atribuya al Estado, el hecho de que la demanda o la necesidad de estas personas sea atendida, estaría atenuando una posible causa de tensión social.

Con el transcurso del tiempo, el efecto legitimador del crédito asignado tiende a disminuir, en la medida en que los beneficiarios y beneficiarias van enfrentando problemas diversos que concluyen con su negocio o actividad, esto los lleva a cuestionar el carácter de la ayuda estatal recibida y a relativizar la valoración que hacen sobre el apoyo que el Estado les ha brindado a ellos y al sector del cual forman parte. Únicamente en los pocos casos de aquellos que han logrado mantener los negocios para los cuales solicitaron crédito, es posible afirmar que se mantiene una actitud fundamentalmente positiva frente a la ayuda recibida¹⁸.

A pesar de que se aprecia un descenso en la valoración del apoyo estatal y que un número importante de entrevistadas y entrevistados se encuentran disconformes con su trabajo actual, podría pensarse que el impacto legitimador de estos programas va más allá o se prolonga por más tiempo que sus efectos materiales concretos (condiciones productivas, condiciones laborales y de vida), en la medida en que varias de las personas que cambiaron de actividad o cerraron sus negocios, si bien expresan una serie de reparos en torno al apoyo estatal, no manifiestan una actitud totalmente negativa sobre este, y reconocen y recuerdan haber recibido ese apoyo¹⁹.

Asimismo, la presencia en este sector de valores como el de la independencia y el progreso basados en el esfuerzo personal, probablemente operan como un mecanismo que ayuda a mantener la legitimidad del sistema.

18. Salvo Rafael, el cual presenta una situación especial por su problema de invalidez.

19. De las 14 personas entrevistadas que recibieron apoyo para sus actividades, debido a los problemas enfrentados, únicamente 5 conservan su negocio. Esta situación contrasta con la afirmación de 10 beneficiarios y beneficiarias que reconocen la ayuda brindada por el Estado a los microempresarios y microempresarias, aunque 8 de ellas y ellos lo hagan con reparos. Además, 11 aceptan haber recibido personalmente ayuda estatal como microempresarios y cuentapropistas, no obstante 6 de ellas y ellos tienen objeciones a la ayuda recibida.

CONCLUSIONES

En Costa Rica, durante la década de los años ochenta, el modelo de desarrollo que hasta entonces había prevalecido en el país comienza a transformarse, y se da paso a la liberalización económica, al fortalecimiento de las actividades productivas orientadas al mercado mundial y al robustecimiento de la iniciativa privada. El Estado se dedica al desarrollo de una política de ajuste estructural orientada a conseguir la estabilización y el crecimiento económico.

Si bien el ajuste estructural se define como la vía mediante la cual la economía del país debe adaptarse a las nuevas condiciones de la economía mundial, este no puede analizarse únicamente como un problema de orden económico, en la medida en que constituye parte de una redefinición global del campo político-cultural y del carácter de las relaciones sociales. Por esta razón, es expresión de los resultados de la lucha social y parte de un proyecto de reintegración social con rasgos diferentes a los que entraron en crisis a finales de la década de los años setenta.

Estos cambios apuntan a la constitución de un Estado orientado más hacia el desarrollo de la iniciativa privada, por medio del mercado, y la nueva inserción económica costarricense al mercado mundial, que a fortalecer los mecanismos de integración social (Güendell, 1995:2).

En este contexto, la forma en que lo social se venía produciendo en el Estado, experimenta también un cambio significativo. Este se vincula estrechamente con la reducción de las áreas sociales dentro del aparato institucional y, en general, con las fórmulas de desestatización y el proceso de reducción del gasto social.

Las políticas sociales enfrentan una crisis importante. Si bien no es posible hablar de un proceso deliberado de desmantelamiento de estas, tampoco se da un esfuerzo por fortalecerlas. Se produce un retiro relativo y paulatino estatal de algunas tradicionales actividades en el campo del bienestar social y la profundización de las debilidades estructurales en el orden político administrativo de las instituciones de bienestar y asistencia social (Güendell, 1995:3).

La pobreza extrema se va constituyendo en la prioridad de las acciones de la política social y tiende a desplazar los enfoques más universalistas, bajo el supuesto de que el ajuste estructural aumentará el deterioro de las condiciones de vida en los sectores más pobres de la población, dentro de los cuales se incluye explícitamente a los trabajadores informales.

Durante la década de los años noventa, la política social adquiere una orientación cada vez más excluyente y focalizada, y se diseña con el objetivo de evitar la agudización del conflicto que podría generar la aplicación de las medidas de ajuste. Frente a los efectos excluyentes y al costo social del ajuste reconocidos como algo "natural", se le otorga prioridad a la asistencia focalizada sobre los consumos colectivos y los derechos sociales. La focalización aparece como el correlato de la individualización de la fuerza laboral y de la posibilidad estructural de la exclusión de parte de esta del mercado de trabajo, o de la aceptación de un vínculo al mercado en condiciones precarias.

Esa reorientación de la política social, hacia el tratamiento de la pobreza coyuntural generada por el ajuste, se expresa de dos formas: gracias a las medidas de compensación social y a través de aquellos programas orientados a la consolidación o fuente de diversas formas de empleo. Es en esta segunda alternativa donde se ubican las políticas de apoyo a la microempresa, específicamente el Programa de Apoyo a la Micro y la Pequeña Empresa (PRONAMYPE) y el Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa del IMAS.

Si bien los programas de apoyo a la microempresa estudiados se orientan a la atención de los trabajadores y las trabajadoras del sector informal en condiciones de pobreza, las características de la población cubierta en la práctica no son las mismas. En tanto la población atendida por el IMAS es predominantemente femenina y posee niveles educativos e ingresos familiares inferiores que los usuarios de PRONAMYPE. En este programa, la mayoría de los beneficiarios son hombres, el nivel educativo es en términos generales superior y el nivel de ingreso familiar atendido es mayor.

Estas diferencias se hacen también evidentes en las características de los establecimientos de las personas a las cuales se les adjudican los

préstamos. En el IMAS, el crédito se ha orientado fundamentalmente hacia trabajadoras y trabajadores por cuenta propia, dueñas y dueños de establecimientos de subsistencia. En PRONAMYPE la mayoría de los usuarios y las usuarias son microempresarios y microempresarias propietarios y propietarias de establecimientos probablemente más dinámicos, que emplean fuerza de trabajo asalariada. El nivel dinámico de los establecimientos muestra en las dos instituciones diferencias por sexo, ya que si bien el porcentaje de establecimientos que reúnen esta característica, en manos de mujeres, a las cuales se les prestaron fondos de PRONAMYPE, es superior que en el IMAS, al interior de cada institución hay una mayor presencia de empresas más prósperas, propiedad de hombres que de mujeres.

Las divergencias se aprecian de nuevo en el nivel de vida de la población atendida por ambos programas, esto evidencia, en el IMAS, una mayor presencia de beneficiarios y beneficiarias cuyas familias se encuentran en condiciones de pobreza, situación que aparenta ser menos frecuente entre la población atendida por PRONAMYPE.

El análisis realizado mediante los estudios de caso nos permitió profundizar en la caracterización de esta población y recuperar con mucho más detalle la heterogeneidad que la caracteriza, tanto desde la esfera de las condiciones productivas y laborales como en el área de las condiciones de vida y sus representaciones sociales.

Entre los establecimientos de la población atendida por estos programas encontramos dos grupos claramente definidos por sus diferencias en cuanto a las condiciones de producción y de trabajo.

El primer grupo (conformado por usuarios que recibieron préstamos con fondos de PRONAMYPE) está constituido por microempresas dinámicas o semidinámicas que poseen una inversión significativa en maquinaria y equipo y cierta división del trabajo. Estos establecimientos tienen algunas posibilidades de reinversión y crecimiento y en ellos labora el dueño con trabajadores y trabajadoras asalariados y con familiares remunerados y remuneradas o no remunerados o remuneradas. El mercado en el que colocan sus productos es amplio y el volumen de sus ventas significativo.

Prevalece entre sus propietarios una racionalidad empresarial expresada tanto en su esfuerzo por tecnificar el proceso productivo (incrementando la inversión en maquinaria y equipo), como en la preocupación por mantener cierta reserva de mercadería, búsqueda de crédito, etc.

A nivel de sus condiciones laborales, si bien encontramos en este grupo jornadas de trabajo superiores a la jornada normal, estas son en términos generales mejores que las del resto de la población atendida:

mayor estabilidad laboral, mejores condiciones de seguridad e higiene, una mayor tendencia a estar asegurados y aseguradas e ingresos superiores.

Las condiciones de vida de estas personas eran, en términos generales, buenas. Tenían viviendas propias en buen estado y sin problemas de hacinamiento. Además sus ingresos familiares *per cápita* alcanzaban para satisfacer las necesidades básicas de sus hogares.

El segundo grupo lo conforman aquellos establecimientos de subsistencia cuyos dueños trabajan por cuenta propia (o son asalariados y cuentapropistas simultáneamente). Sus inversiones son muy escasas, no tienen maquinaria y poseen muy poco equipo. Tampoco cuentan con medios de transporte. No han hecho inversiones en infraestructura y el negocio opera en algún rincón de la misma casa de habitación.

En estos establecimientos prevalece una lógica de subsistencia en la cual predomina el objetivo de sostener la economía familiar sobre la acumulación. Esta situación es aún más clara en el caso femenino donde el trabajo se vive diariamente en función de las necesidades cotidianas familiares y la articulación del trabajo productivo y el trabajo doméstico se expresa en forma diáfana. Sus propietarios y propietarias no llevan registros o contabilidad alguna y tampoco establecen una clara separación entre los ingresos del negocio y los gastos del hogar.

Imperan en ellos formas mercantiles simples, sus clientes son generalmente personas de la comunidad o amistades que llegan a comprar o a solicitar servicios a sus casas de habitación. Las materias primas las compran al por menor y al contado y venden sus productos al por menor y con frecuencia al crédito.

Por el tipo de clientela que poseen, constituida generalmente por las vecinas y vecinos o negocios del barrio donde viven los dueños (la mayoría vive en barrios de clase baja o media baja), los establecimientos de subsistencia se ven obligados a vender barato y sus productos no son de la mejor calidad. En algunos casos este hecho se encuentra relacionado con el bajo nivel de capacitación de los microempresarios y microempresarias. Sin embargo, esta relación no siempre se da, porque en ciertas ocasiones este tiende a disminuir la calidad de sus productos porque la clientela no puede asumir su costo.

Las condiciones de trabajo de este grupo muestran situaciones de precariedad mucho mayores que las microempresarias. Para ellos y ellas, la posibilidad de competir en el mercado (como es típico de este sector informal), se sustenta, en gran parte de los casos, en condiciones laborales muy deterioradas y en el sacrificio personal y familiar. Sus ingresos son bajos, las jornadas de trabajo extensas, muchos carecen de seguro directo, y no tienen la posibilidad de acudir a la consulta médica privada.

Las condiciones de seguridad e higiene en que se desenvuelven son inadecuadas. No disponen del espacio necesario para desempeñar su trabajo. Muchos de ellos enfrentan problemas de calor y falta de ventilación.

La mayoría de las personas que trabajan por cuenta propia instalan el negocio en algún rincón de su casa. A diferencia de los microempresarios y microempresarias dinámicos o semidinámicos, no se trata de un espacio especialmente acondicionado para el desempeño de las actividad que realizan. En esa medida en tanto los microempresarios y microempresarias tienden a laboralizar su espacio doméstico, al acondicionar la casa de manera que les permita trabajar con mayor comodidad, los trabajadores por cuenta propia, con establecimientos de subsistencia, muestran la tendencia a domesticar el espacio laboral, y sumen el trabajo en el espacio doméstico.

Este comportamiento si bien está presente en los hombres, es más fuerte y frecuente en las mujeres y está marcado por diferencias importantes de género en la valoración que ellas le otorgan a la posibilidad de ubicar el trabajo productivo en el hogar. Para varias de las mujeres entrevistadas, esta precariedad parece compensarse con la posibilidad que este tipo de trabajo les brinda de trabajar en sus casas y estar al cuidado de sus hijos y de su hogar, a pesar de que implique para ellas una doble y hasta una triple jornada laboral.

La domesticación o laboralización del espacio parece encontrar entonces una doble explicación, por un lado el carácter de la dinámica productiva ya que para muchos y muchas de ellos y ellas, debido a la falta de recursos económicos sería imposible pensar en alquilar y mucho menos comprar un local, y por el otro en aspectos relacionados con la diferenciación de género.

En relación con sus condiciones de vida, estas personas y sus familias enfrentan problemas diversos. Siete se encontraban en situación de pobreza coyuntural, siete enfrentaban una pobreza estructural y seis vivían en condiciones de pobreza crónica, constituida tanto por problemas en el ingreso como por condiciones habitacionales inadecuadas. Su nivel educativo era en general muy bajo y el acceso al esparcimiento y la recreación se encontraban seriamente limitados por las responsabilidades laborales.

El efecto de los programas

El análisis de los efectos de los programas sobre la integración social de la población atendida muestra que estos han sido muy limitados. Este límite se expresa en su incapacidad para modificar la exclusión

social, enfrentada por los trabajadores informales (en particular las y los cuentapropistas) y está determinada por factores de diversa índole:

1. Aspectos de tipo político institucional, directamente relacionados con los programas de apoyo a la microempresa como: el monto de los préstamos, los intereses, la falta de capacitación y de asistencia técnica.
2. Factores económicos como las características del mercado, la competencia y la apertura comercial.
3. Elementos de tipo social como las características de la estructura familiar, la carencia de recursos, el tipo de experiencia y capacitación de la población.
4. Aspectos de orden ideológico, relacionados con las representaciones sociales de los usuarios y las usuarias de los programas: sus concepciones de mundo, sus percepciones sobre el trabajo y la vida familiar, la concepción de las mujeres sobre su función en la sociedad; que se expresan en la vida cotidiana al guiar las decisiones y actos de estos participantes.

Efectos en las condiciones de producción

En relación con los efectos del apoyo institucional sobre las condiciones productivas de los establecimientos, en primer lugar es necesario destacar que en la mayoría de los casos este se ha reducido a la asignación de crédito. La capacitación es escasa y ninguna de las personas entrevistadas reportó haber recibido asistencia técnica.

Varias personas (sin distinción por sexo, nivel educativo, experiencia o nivel de dinamicidad del establecimiento) se quejaron de haber carecido de la capacitación que requerían de acuerdo con sus necesidades particulares y consideraron que esta les habría ayudado a manejar mejor su negocio.

En este sentido llama la atención el hecho de que algunos y algunas de las beneficiarias y los beneficiarios, independientemente de las características que los diferencian, manifiestan requerir mayor capacitación en aspectos administrativos. Reclamo que adquiere gran coherencia cuando se coteja con la falta de registros o de contabilidad detectada mediante las entrevistas o con la ausencia de separación entre las cuentas del negocio y los gastos del hogar, aspectos que con mucha probabilidad afectan la marcha de estos establecimientos en términos económicos, pero explicados por la función que desempeñan en la esfera de la reproducción familiar.

Después de adjudicar el préstamo, continúan prevaleciendo en muchos de estos establecimientos (sobre todo en los de propiedad de cuentapropistas) rasgos típicos de una lógica de subsistencia en la cual el objetivo de sostener la economía familiar sigue predominando sobre la expansión de la actividad mercantil. Los gastos y los ingresos del establecimiento y las necesidades del hogar continúan conduciéndose sin división alguna y el manejo económico del establecimiento permanece totalmente articulado y dependiente de las necesidades cotidianas del hogar.

La adjudicación de préstamos de poca monta no aparece en estos casos como un factor que pueda modificar fácilmente esta situación, sobre todo en aquellos casos en los cuales existe una estrecha relación entre actividades productivas de subsistencia y condiciones de pobreza. Las posibilidades de introducir en estas actividades un manejo separado de las cuentas o el ahorro y la inversión de las ganancias están fuertemente reñidas con las necesidades cotidianas de la sobrevivencia familiar.

Si bien encontramos entre los trabajadores y las trabajadoras por cuenta propia la presencia de lógicas de subsistencia, estas no se expresan en una actitud adaptativa y conformista. Por el contrario, existe entre estas personas un claro deseo de mejorar, pero circunscrito a una determinada visión de mundo, a una valoración sobre las condiciones que consideran necesario defender. Y en esta perspectiva, el enriquecimiento y la acumulación no superan el aprecio y la valoración de lo que significa vivir con tranquilidad.

Este énfasis en la tranquilidad no debe confundirse con la ausencia de preocupación, deseos o empeño por salir de la pobreza, como lo demuestra el hecho de haber realizado complejas gestiones para obtener el préstamo y dedicarse al trabajo durante largas jornadas con el objetivo de sacar adelante el negocio. En esa medida, si bien las valoraciones de estas personas podrían constituir una limitación para que algunas y algunos se constituyan en empresarios y empresarias exitosos y exitosas, no puede considerarse como un obstáculo para desarrollar microempresas más prósperas y dinámicas que les brinden mejores ingresos y les permitan superar la pobreza.

En el caso de las mujeres, el deseo de tener tranquilidad adquiere un matiz particular, producto de una determinación de género, debido a que para ellas dicha serenidad la brinda en buena medida, la posibilidad de articular trabajo productivo y trabajo doméstico al desarrollar el trabajo remunerado en el hogar. La mayoría de estas mujeres son muy claras cuando expresan que les gustaría pasar de cuentapropistas a microempresarias, pero establecen como condición la posibilidad de ubicar su negocio o taller en la casa de habitación. Esta tranquilidad la brinda el hecho de poder

trabajar productivamente, sin descuidar a los hijos y las hijas ni atentar contra una identidad aprendida en la cual se destaca el desempeño de los roles tradicionales madre-esposa; el incorporarse al mercado laboral sin transgredir las responsabilidades que su papel social les impone.

El hecho de que las mujeres deseen mantener el local en su casa de habitación no constituye en sí mismo un obstáculo para desarrollar establecimientos más prósperos. De hecho, investigaciones previas y los mismos estudios de caso de mujeres demuestran que no existe una relación determinante entre la ubicación del local en la casa y la falta de dinamicidad de los establecimientos. No obstante, hay otros factores que sí podrían constituirse en barreras para la conformación de establecimientos más prósperos, como la ausencia del espacio requerido para instalar adecuadamente un negocio más dinámico o la escasa disponibilidad de tiempo de las mujeres, las cuales tienen que atender simultáneamente las tareas domésticas y el trabajo productivo.

En los casos de aquellos beneficiarios y beneficiarias que recibieron capacitación de alguna de las instituciones en estudio, la valoración que estos y estas hicieron no fue muy positiva. En general consideran que lo más valioso para ellos y ellas ha sido la experiencia acumulada a lo largo de los años laborales. De lo anterior parece desprenderse que la capacitación, tal y como se ha venido manejando hasta este momento, no ha cumplido una función importante en el desarrollo o consolidación de los establecimientos de la población atendida.

Los préstamos asignados por estas instituciones oscilaron entre setenta y cinco mil colones y setecientos cincuenta mil colones. Los créditos del IMAS fueron mucho menores, sus intereses más bajos y los plazos mayores que los brindados con fondos de PRONAMYPE.

Si bien en el corto plazo, el crédito surtió un efecto positivo en las condiciones productivas de varios establecimientos, sus alcances son reducidos en la medida en que constituye solo uno de los aspectos que inciden en el funcionamiento de estas unidades.

La forma dependiente y subordinada, como las pequeñas unidades económicas del sector informal se relacionan con el resto de los actores del sistema económico, condiciona los recursos de que disponen para su proceso productivo; y a su vez, sus estrechas circunstancias de producción les impiden alterar ese relacionamiento subordinado con otros agentes económicos de mayor poderío y recursos.

Uno de los problemas señalados con mayor énfasis por estas personas (independientemente del tipo de establecimiento que poseen, del sexo o de la experiencia adquirida) son las dificultades experimentadas

con el mercado. Estas se expresan tanto en las condiciones en que se ven obligados y obligadas a vender sus productos, como en la disminución de la demanda de estos, generada en varios de los casos por el aumento de las importaciones.

Opera en la mayoría de estos establecimientos una economía mercantil simple, de acuerdo con la cual sus dueños y dueñas compran las materias primas y los insumos al por menor y al contado. No obstante, a la hora de vender, con frecuencia los microempresarios y microempresarias y los trabajadores y las trabajadoras por cuenta propia tienen que vender sus productos a crédito, porque de lo contrario no logran colocar su producción. Esto les genera problemas de dos tipos: en primer lugar, se descapitalizan porque tardan mucho tiempo en recoger el dinero que necesitan para poder continuar produciendo, en segundo lugar, a menudo no logran recuperar lo que les deben.

En lo que se refiere a la disminución de la demanda generada por el crecimiento de las importaciones, esta situación no es un hecho casual. Constituye para este sector social y específicamente para los trabajadores y las trabajadoras informales ubicados en la actividad industrial un serio problema provocado por la orientación de una política económica que pone el énfasis en la apertura comercial. Durante los últimos años, a raíz de la apertura de mercados, productos baratos procedentes de países como Corea, China, Taiwán y Estados Unidos¹ han ido acaparando nichos de la actividad económica que habían sido durante mucho tiempo ocupados por microempresarios y microempresarias y trabajadores y trabajadoras por cuenta propia del sector informal.

En esa medida, se plantea una clara contradicción entre la aplicación de políticas sociales orientadas a apoyar la creación y consolidación de microempresas cuya producción se dirige al mercado interno y la vigencia de políticas económicas que cierran los espacios donde se desarrollan o podrían desarrollarse estas microempresas.

En el mediano plazo, el financiamiento brindado por estos programas no logró asegurar la permanencia de los establecimientos. De las catorce personas estudiadas, solamente 5 mantenían en 1997 el establecimiento para el cual solicitaron el préstamo. Muchas de ellas cerraron sus negocios por los problemas anteriormente mencionados y se dedicaron a trabajar en otras actividades como trabajadoras y trabajadores por cuenta propia o como asalariados o asalariadas.

1. Nos referimos, en el caso de los Estados Unidos, a la ropa americana usada.

De acuerdo con la experiencia y las observaciones de varias y varios de las usuarias y los usuarios de estos programas, la obtención de un solo préstamo es insuficiente para lograr consolidar una microempresa, debido a la misma precariedad y subordinación con que estos establecimientos se ubican en el mercado. Estas unidades requieren de crédito con cierta periodicidad, no solo para enfrentar la presión de vender a plazos, si no para adquirir la materia prima y poder avanzar en la introducción de maquinaria y equipo. En este sentido, varias personas señalan la necesidad de contar con fuentes de crédito periódicas que les permitan mantener cierto capital y existencias de reserva.

Efecto en las condiciones de trabajo

En cuanto al impacto del crédito, sobre las condiciones de trabajo de las usuarias y los usuarios, si analizamos en términos generales el comportamiento del ingreso de las personas entrevistadas después de recibir el préstamo, encontramos que en 9 de los 14 casos estudiados, este aumentó. No obstante, este incremento no fue igualmente importante para todos y todas.

En las situaciones donde hubo un aumento significativo, este aparece relacionado con la introducción de maquinaria y equipo (incluyendo medios de transporte) en el establecimiento o negocio. Esto les permite a las personas que trabajan en el sector industrial, incrementar la producción y aumentar las ventas, y a las y los que laboran en el área de comercio o servicios, aumentar las ventas o la prestación del servicio.

La experiencia laboral previa parece cumplir una función importante en este aspecto. La inversión en maquinaria y equipo está asociada en varios casos a hombres y mujeres con experiencia anterior como asalariados y asalariadas en la misma actividad o con muchos años de trabajar como microempresarios y microempresarias en ese mismo negocio. Al contrario de los que podría pensarse, las diferencias en el nivel educativo no parecen incidir en la decisión de invertir en equipo o de tecnificar el proceso productivo.

Sin embargo, la introducción de maquinaria o equipo no constituye por sí sola una garantía de aumento del ingreso cuando las beneficiarias o los beneficiarios enfrenten problemas con la venta de sus productos o del servicio prestado.

En el caso de las personas para quienes el ingreso descendió o se mantuvo igual después de que les otorgaron el crédito, uno de los elementos

que explican esta situación es precisamente los problemas enfrentados a nivel del mercado, ya sea debido a una reducción de la demanda o por dificultades para cobrar el dinero producto de las ventas.

Estos problemas afectan tanto a los dueños de establecimientos dinámicos como a los de subsistencia y no discriminan por sexo. En ciertos casos, aparecen asociados a la falta de experiencia de las personas en el campo del mercadeo, pero en otras lleva a la quiebra a microempresarios con muchos años de trabajar en la actividad y afecta tanto a los establecimientos de subsistencia como a las microempresas más dinámicas.

Actualmente, solamente tres de las personas que continúan trabajando en la actividad para la cual solicitaron el préstamo, reciben ingresos superiores a los que tenían en ese momento. Otras tres obtienen ingresos mayores a los alcanzados entonces, pero al trabajar ahora, ya no por su cuenta, sino como asalariados o como asalariadas y cuentapropias simultáneamente. Los ingresos de las ocho personas restantes son menores que los obtenidos en sus respectivos trabajos antes de que se les adjudicara el crédito.

Después recibir el préstamo, la jornada laboral de estas personas tendió a incrementarse. A diferencia de los hombres, la jornada laboral productiva de las mujeres, ya de por sí extensa, se prolonga aún más con el trabajo doméstico. En su caso y sobre todo en el de aquellas vinculadas a los establecimientos de subsistencia, la domesticación del espacio laboral se expresa no únicamente en el hecho de que el establecimiento o la actividad informal se encuentre sumida en algún rincón (o en todos los rincones) del espacio hogareño, sino en la ausencia de división entre el tiempo en el que las mujeres cumplen con el trabajo lucrativo y el que utilizan para el trabajo doméstico. Irremediable y cotidianamente, estas mujeres realizan dos trabajos a lo largo del día y de la noche también.

La mezcla de espacio laboral y espacio doméstico, de espacio productivo y espacio reproductivo, presente en las situaciones descritas, conforma una especie de cúpula dentro de la cual cualquier transformación importante en las condiciones de trabajo de la dueña o dueño del establecimiento, se difunde al resto de los integrantes familiares y permea sus condiciones de vida. Vemos así como, en la medida en que la actividad productiva lo requiere, se integran al trabajo productivo o a las tareas de tipo doméstico (generalmente sin remuneración alguna) otros miembros de la familia como las hijas o los hijos o la compañera o compañero. Esta indiferenciación espacial cubre especialmente a las

mujeres ya sean las propietarias del negocio y jefas del hogar o esposas del dueño del establecimiento, el cual se convierte en su espacio vital.

Las condiciones del espacio laboral de la mayoría se mantuvieron iguales después de recibir el préstamo. La seguridad e higiene laboral no muestra cambios significativos debido a que los recursos otorgados por los préstamos están dirigidos a incrementar la producción mediante la compra de maquinaria, equipo y materias primas. Estos recursos no son invertidos en infraestructura. Solo si les va bien, algunos introducen posteriormente ciertas modificaciones. Sin embargo, esto se da en buena medida a costa del espacio de convivencia familiar. La laboralización del espacio productivo genera una disminución del espacio vital familiar y en ese sentido hacinamiento y el consecuente deterioro en sus condiciones de vida.

Efecto en las condiciones de vida

El efecto de los préstamos, en las condiciones de vida de los usuarios y las usuarias y sus respectivas familias, está estrechamente relacionado con la incidencia que este tiene en las condiciones de producción de los establecimientos. En el caso de aquellas personas cuyos establecimientos experimentaron en el corto o mediano plazo un aumento de la producción y la venta de productos o servicios (o una disminución en el costo de la producción), el ingreso familiar tendió a incrementarse simultáneamente y se expresó en una mayor satisfacción de las necesidades familiares.

La importancia de este cambio en los ingresos y el momento en que se dio, está también relacionado con el alcance de las modificaciones en las condiciones productivas o de la prestación de los servicios y con el período en que estas se expresaron en un aumento de la producción y las ventas. Los cambios en el nivel de vida tampoco fueron igualmente significativos para todas y todos, ni se expresaron en el conjunto de los componentes de las condiciones de vida familiares.

Las modificaciones en el ingreso familiar, con posterioridad al préstamo evidencian que de las ocho familias que se encontraban en condiciones de pobreza coyuntural antes de solicitar el préstamo, cinco continuaron enfrentando la misma situación después de recibirlo.

Los préstamos no tuvieron en el corto plazo una incidencia importante en las condiciones habitacionales de los usuarios y las usuarias. De las siete familias que vivían hacinadas, o en casas en mal estado, seis continúan en la misma situación. Y cuatro de las seis familias que experimentaban pobreza crónica, permanecen en dicho estado.

La incidencia de estos programas en las condiciones de vida de las familias en situación de pobreza es muy limitada. En primer lugar, cinco de las personas entrevistadas a quienes se les adjudicó el crédito no eran pobres. En segundo lugar, las familias de cuatro de los beneficiarios y las beneficiarias continúan viviendo en la actualidad en una situación de pobreza coyuntural, seis se encuentran enfrentando problemas de pobreza estructural y la pobreza crónica sigue acompañando a las familias de cuatro de los usuarios y las usuarias de estos programas.

De las seis personas que continúan enfrentando carencias en sus condiciones de vida, cinco se vieron obligadas a cambiar el trabajo que tenían cuando solicitaron el préstamo. Esta situación estaría poniendo de manifiesto que el crédito no les permitió consolidar una actividad productiva que les generara los ingresos necesarios para garantizar la atención de las necesidades básicas alimentarias y no alimentarias de sus familias.

Efectos en la legitimidad del sistema político

Las declaraciones de las personas entrevistadas muestran que los programas tienden a generar aprobación y satisfacción en el corto plazo y que en esa medida constituyen una fuente importante de legitimación. No obstante, conforme pasa el tiempo y los usuarios y las usuarias van percibiendo las carencias o inconvenientes del apoyo recibido; el sustrato material, en el cual se basa la validación del régimen político, comienza a ser cuestionado y su función legitimadora tiende a relativizarse.

Sin embargo, no se encuentran entre la mayoría de los entrevistados y las entrevistadas niveles importantes de frustración que pudieran operar como detonantes de conflictividad social. Por el contrario, la presencia en este sector de valores como el de la independencia y el progreso basados en el esfuerzo personal parecen operar como mecanismos que ayudan a reforzar la legitimidad del sistema político.

La investigación y el análisis de los efectos del Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE) y del Programa de Apoyo a la Producción ponen de manifiesto que en un contexto como el actual, en que el Estado se orienta hacia el desarrollo de la iniciativa privada por medio del mercado y la nueva inserción de la economía costarricense al mercado mundial, los alcances de las políticas de apoyo a la microempresa en la integración social del sector excluido por los efectos de la política económica son muy restringidos.

Por el contrario, podríamos afirmar que en muchos casos estas políticas adquieren una función compensatoria y se convierten en una forma de reforzar la incorporación de estos sectores empobrecidos a una producción marginal y de subsistencia, con efectos más claros en la legitimación del sistema político que en su integración a nivel económico y social.

Ante esta situación, la interrogante crucial parece centrarse ¿en cuáles son realmente las oportunidades que tienen estos sectores de dinamizar sus actividades, o de siquiera mantenerse, en un contexto económico nacional y mundial cada vez más globalizado y marcado por la apertura de mercados?

La respuesta no parece ser muy halagadora. No obstante, cualquier intento de buscar una solución efectiva al problema de la pobreza de los trabajadores informales pasa irrevocablemente por la necesidad de asumirlo como un problema complejo que requiere de un abordaje integral, que a nuestro juicio implica tomar en cuenta diversos factores:

Aspectos de orden político institucional, directamente relacionados con los programas de apoyo a la microempresa.

La asignación de un único préstamo con un monto muy bajo resulta insuficiente para dinamizar establecimientos de subsistencia caracterizados precisamente por su escasa dotación de maquinaria, equipo, medios de transporte e infraestructura, pertenecientes a familias sin recursos ni capacidad de ahorro. Los programas orientados a apoyar a las microempresas deberían contemplar la posibilidad de montar un sistema de crédito periódico, el cual pueda atender las necesidades que se les van presentando a sus beneficiarios y beneficiarias en el desarrollo de su actividad. En esta misma dirección, resulta necesario mantener bajas tasas de interés (por lo menos en las etapas iniciales de impulso a las microempresas) que resulten compatibles con las características y necesidades de estos establecimientos. La presencia de elevadas tasas de interés resultan a todas luces incompatibles con la capacidad de pago familiar y con los rendimientos que estos negocios pueden lograr en el corto plazo.

Otro aspecto fundamental, contemplado en la formulación y en los objetivos de estos programas, pero ausente en su aplicación, lo constituye la necesidad de aplicar programas integrales en los cuales el crédito no sea el único recurso otorgado. La capacitación y la asistencia técnica, elementos indispensables para que estos establecimientos puedan salir adelante, han estado hasta ahora ausentes o no han sido ofrecidos de manera que satisfagan las necesidades de los beneficiarios y beneficiarias.

Las usuarias y los usuarios manifiestan con meridiana claridad que la sola asignación de recursos económicos no les permite salir adelante

debido al escaso conocimiento que poseen sobre diversos aspectos relacionados con el manejo y la administración de sus establecimientos. Se quejan asimismo de la ausencia de un proceso de acompañamiento institucional, pues una vez que se les otorga el préstamo no vuelven a recibir ningún tipo de orientación o de asesoría técnica.

Aspectos de orden económico, vinculados a los problemas de mercado y a la contradicción existente entre la aplicación de políticas sociales orientadas a apoyar la creación y consolidación de microempresas, cuya producción se dirige al mercado interno, y la vigencia de políticas económicas que, mediante la apertura de mercados, cierran los espacios donde se desarrollan o podrían desarrollarse estas empresas.

En ese sentido, es necesario que a nivel político se adquiriera conciencia de los efectos devastadores que está teniendo la apertura comercial en los micro y pequeños productores y productoras y se tomen las medidas del caso. Además, resulta imprescindible que las instituciones encargadas de ejecutar o dirigir los programas de apoyo a la microempresa, lleven a cabo estudios de mercado que les brinden una visión de mediano plazo sobre la posible evolución de los nichos para este sector y los espacios donde conviene o no que se ubiquen.

Aspectos de tipo social, relacionados con las características de los usuarios y las usuarias y sus familias, sus condiciones socioeconómicas, las características de la estructura familiar, el nivel educativo, experiencia y capacitación de la población, etc. Todos estos aspectos inciden en la vida cotidiana de estas personas y en la forma en la cual manejan o podrían manejar sus negocios; en esa medida, los anteriores deben ser tomados en cuenta a la hora de estructurar y ejecutar los programas.

Elementos de orden ideológico, relacionados con las representaciones sociales de los usuarios y las usuarias de los programas: sus valores, su visión de mundo, sus percepciones sobre el trabajo y la vida familiar y las diferenciaciones de género que se manifiestan. Los programas deben tomar en cuenta las construcciones de sentido que las usuarias y usuarios elaboran en torno a su actividad productiva y la estrecha relación establecida entre esta y su actividad familiar; de lo contrario se plantea una seria contradicción entre las valoraciones, aspiraciones, deseos de estas y estos, y la lógica y los objetivos de los programas.

La existencia de programas, dirigidos a apoyar a la microempresa, es sin duda alguna de gran importancia para nuestros países y para los sectores más desposeídos en nuestra sociedad, en la medida en que están orientados a erradicar la pobreza mediante la vía de la creación de empleos

que les permitan a las familias generar recursos para satisfacer adecuadamente sus necesidades básicas. Sin embargo, estos no podrán alcanzar su cometido y otorgarle a este sector poblacional medios duraderos para evitar la dependencia económica y social que los mantiene sumidos en la pobreza, si no enfrentan esta tarea de forma integral y sostenida, como la magnitud de este reto lo demanda.

ANEXO METODOLÓGICO

La investigación sobre los efectos de los programas de apoyo a la microempresa se realizó a partir del estudio de impacto de dos programas en particular; el Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE), adscrito al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y el Programa de Apoyo a la Producción del IMAS. En cada caso analizamos el efecto de estos sobre las microempresas atendidas y los trabajadores vinculados y las trabajadoras vinculadas a estas.

Es importante señalar que la cobertura de estos programas muestra diferencias significativas. PRONAMYPE posee una cobertura más pronunciada en el área rural, en tanto que el programa del IMAS, si bien abarca también áreas rurales, experimentó a partir de 1991, un desarrollo muy significativo en las zonas urbanas. En ambos casos nos hemos limitado a los beneficiarios urbanos y las beneficiarias urbanas, específicamente a los pertenecientes al Área Metropolitana de San José.

En la investigación, hemos considerado el establecimiento informal (microempresa) como unidad de análisis. No obstante, la evaluación incidental de los programas se llevó a cabo tanto en la unidad productiva, como en los diferentes sectores sociales involucrados en el proceso de trabajo: los patronos de las microempresas, los trabajadores independientes y los trabajadores familiares no remunerados.

Entendemos el establecimiento o microempresa como aquella unidad con una división del trabajo simple, que produce bienes o servicios, o sea aquellas unidades donde la propietaria o el propietario participa de manera directa en las funciones productivas o venta de bienes y servicios.

El estudio realizado articula análisis cuantitativos con un abordaje de carácter más cualitativo y se llevó a cabo mediante el método de estudios de caso. Esta forma de abordar el objeto de estudio nos permitió conservar el carácter unitario de nuestro objeto de análisis y captar así, en forma más integral, la multiplicidad de relaciones determinantes. El análisis detallado de los catorce casos estudiados nos condujo a un conocimiento más rico y profundo del problema principal.

Selección de los casos

Para la selección de los casos, utilizamos tanto la información de la base de datos que construimos a partir de la revisión de los expedientes de los beneficiarios y las beneficiarias de los programas en estudio, como los criterios detectados por investigaciones previas –como relevantes– para el análisis de las diferencias dadas en el comportamiento y la dinámica de las trabajadoras y los trabajadores informales. Consideramos que estos elementos han sido importantes para captar en forma diferenciada la incidencia de las políticas de apoyo a la microempresa sobre el sector que nos interesa. Estos aspectos son: la actividad productiva a la cual se dedican las beneficiarias y los beneficiarios, el nivel dinámico de sus establecimientos, el sector o sectores sociales que integran el establecimiento (microempresarios, cuenta propistas, asalariados, familiares no remunerados), el sexo, la edad, el nivel educativo del dueño o la dueña del establecimiento, y su ubicación en la estructura familiar (Véase Anexo Cuadro 1).

Una vez seleccionadas las catorce personas por estudiar se procedió a entrevistarlas. La entrevista fue estructurada para que nos permitiera captar no solo las dimensiones que nos interesaban (condiciones productivas, laborales, de vida y aspectos relacionados con las representaciones sociales), sino captarlas en tres momentos diferentes: antes de recibir el préstamo, en el período posterior cercano a la asignación del crédito y en el momento en el cual se les hizo la entrevista.

El análisis sobre la situación de los entrevistados y las entrevistadas y los efectos de los programas en diferentes períodos, constituye precisamente uno de los aportes centrales de esta investigación puesto que brinda una visión diacrónica de la incidencia de estos, el cual supera el corto plazo.

Cuadro 1

Procedimiento utilizado para la selección de los casos

Población IMAS, masculina ubicada en la rama industrial	Jefatura de hogar	Nivel educativo	Desarrollo familiar	Personas que trabajan	Nº de expedientes	
42 personas	Jefes (28 pers.)	De ningún grado a secundaria incompleta (20 pers.)	Inicial (6 pers.)	Dueño (3 pers.) Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal, fam. Dueño (9 pers.)	135-141-179 74-81-100	
			Intermedia (11 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. (2p) Dueño, asal., fam. Dueño	120-144-162 177-178195 136-149 — — —	
			Final (1 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. (1per) Dueño, asal., fam. Dueño (2 pers.)	198 117-127	
			Inicial (3 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. (1p) Dueño, asal.,fam. Dueño (2 pers.)	101 65-111	
			Intermedia (4 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. (1p) Dueño, asal., fam. Dueño	138 — — —	
			Final (0 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño	— — — — — —	
			Inicial (0 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño (1 pers.)	 156	
			Intermedia (2 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. (1p) Dueño, asal., fam.	197 	
			De ningún grado a secundaria incompleta (4 pers.)			

Continuación Cuadro 1

Población IMAS, masculina ubicada en la rama industrial	Jefatura de hogar	Nivel educativo	Desarrollo familiar	Personas que trabajan	Nº de expedientes
				Dueño (1 pers.)	126
			Final (1 pers.)	Dueño, familiar	
				Dueño, asal.	
	No jefes (5 pers.)			Dueño, asal., fam.	
				Dueño	
			Inicial (0 pers.)	Dueño, familiar	
		Secundaria completa, paraunivers.		Dueño, asal.	
				Dueño, asal., fam.	
				Dueño	
		universitaria, (1 pers.)	Intermedia (0 pers.)	Dueño, familiar	
				Dueño, asal.	
				Dueño, asal., fam.	
				Dueño (1 pers.)	181
			Final (1 pers.)	Dueño, familiar	
				Dueño, asal.	
				Dueño, asal., fam.	
				Dueño	
			Inicial (0 pers.)	Dueño, familiar	
				Dueño, asalar.	
				Dueño, asal., fam.	
		De ningún grado a secundaria incompleta (3 pers.)	Intermedia (3 pers.)	Dueño (3 pers.)	63-82-205
				Dueño, familiar	
				Dueño, asal.	
				Dueño, asal., fam.	
				Dueño	
			Final (0 pers.)	Dueño, familiar	
				Dueño, asal.	
				Dueño, asal., fam.	
	Jefes (5 pers.)			Dueño	
				Dueño	
			Inicial (1 pers.)	Dueño, familiar	
				Dueño, asal.	
		Secundaria completa, parauniversitaria,		Dueño, asal., fam.	
				Dueño	
			Intermedia (0 pers.)	Dueño, familiar	
				Dueño, asal.	

Continuación Cuadro 1

Población IMAS, masculina ubicada en la rama industrial	Jefatura de hogar	Nivel educativo	Desarrollo familiar	Personas que trabajan	Nº de expedientes
5 personas		universitaria (1 pers.)	Final (0 pers.)	Dueño, asal., fam.	
				Dueño	
				Dueño, familiar	
				Dueño, asal.	
				Dueño, asal., fam.	
		De ningún grado a secundaria incompleta	Inicial	Dueño	
				Dueño, familiar	
				Dueño, asal.	
				Dueño, asal., fam.	
				Dueño	
No jefes		De ningún grado a secundaria incompleta	Intermedia	Dueño, fam.	
				Dueño, asal.	
				Dueño, asal., fam.	
				Dueño	
				Dueño, familiar	
		Secundaria completa, parauniversitaria, universitaria	Final (0 pers.)	Dueño, asal.	
				Dueño, asal., fam.	
				Dueño	
				Dueño, familiar	
				Dueño, asal.	
	Inicial	Intermedia	Dueño, asal., fam.		
			Dueño		
			Dueño, familiar		
			Dueño, asal.		
			Dueño, asal., fam.		
	Final (0 pers.)	Final	Dueño, familiar		
			Dueño, asal.		
			Dueño, asal., fam.		
			Dueño		
			Dueño, familiar		
	Inicial (2 pers.)	Inicial	Dueño, familiar		
			Dueño, asalar.		
			Dueño, asal., fam.		
			Dueño (14 pers.)		
			Dueño, familiar		
		De ningún grado a	Intermedia		67-99-107-108-119 125-131-159-160-

144

Continuación Cuadro 1

Población IMAS, masculina ubicada en la rama industrial	Jefatura de hogar	Nivel educativo	Desarrollo familiar	Personas que trabajan	Nº de expedientes	
72 personas	Jefes (31 pers.)	secundaria incompleta (23 pers.)	(16 pers.)	Dueño, asal. (2per)	168-176-174-183	
				Dueño, asal., fam.	78-153	
				Dueño (4 pers.)	90-103-154-161	
			Final (5 pers.)	Dueño, familiar		
					Dueño, asal. (1 p)	204
					Dueño, asal., fam.	
					Dueño	
				Inicial	Dueño, familiar	
					Dueño, asal.	
					Dueño, asal., fam.	
					Dueño (2 pers.)	77-155
				Intermedia (2 pers.)	Dueño, familiar	
					Dueño, asal.	
					Dueño, asal., fam.	
			Dueño (1 pers.)	116		
			Final (2 pers.)			
			Dueño, familiar			
			Dueño, asal.			
			Dueño, familiar			
			Dueño (4 pers.)	88-102-166-201		
			Inicial	Dueño, familiar		
			(4 pers.)			
			Dueño, asal.			
			Dueño, asal., fam.			
			Dueño (15 pers.)	118-128-133-137		
		De ningún grado a secundaria incompleta (24 pers.)		142-145-		
			Intermedia	157-165-167-170		
			(16 pers.)	173-182-199-202		
			Dueño, asal.	76		
			Dueño, asal., fam.			
			Dueño			
			Final			
			Dueño, familiar			
			Dueño, asal.			
			Dueño, asal., fam.			
			Dueño (3pers.)	129-139-176		
	No jefes (34 pers.)		Inicial	Dueño, familiar		

Continuación Cuadro 1

Población IMAS, masculina ubicada en la rama industrial	Jefatura de hogar	Nivel educativo	Desarrollo familiar	Personas que trabajan	Nº de expedientes	
13 personas	Jefes (6 pers.)	Secundaria completa, parauniversitaria, universitaria (9 pers.)	(3 pers.)	Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño (4 pers.)	96-98-110-200 Dueño, familiar	
			(4 pers.)	Intermedia Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño (1 pers.)		
			Final (1 pers.)	Dueño, familiar Dueño Dueño, asal. Dueño		
			Inicial	Dueño, familiar Dueño, asalar Dueño, asal., fam. Dueño		
			Intermedia (2 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño (2 pers.)		91-123
			Final (2 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño		
		Inicial	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño			
		De ningún grado a secundaria incompleta (4 pers.)	Intermedia (2 pers.)	Final (2 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño	91-123
				Inicial	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño	
				Final	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño	
		De ningún grado a secundaria incompleta (4 pers.)	Intermedia (2 pers.)	Final	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño	91-123
				Inicial	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño	
				Final	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño	
De ningún grado a secundaria incompleta (4 pers.)	Intermedia (2 pers.)	Final	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño	91-123		
		Inicial	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño			
		Final	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño			

Continuación Cuadro 1

Población IMAS, masculina ubicada en la rama industrial	Jefatura de hogar	Nivel educativo	Desarrollo familiar	Personas que trabajan	Nº de expedientes
				Dueño, asal.	
				Dueño, asal., fam.	
		De ningún		Dueño (4 pers.)	86-97-143-191
			grado a	Intermedia	Dueño, fam.
		secundaria	(5 pers.)	Dueño, asal. (1p)	79
		incompleta		Dueño, asal., fam.	
		(6 pers.)		Dueño (1 pers.)	190
			Final	Dueño, familiar	
			(1 pers.)	Dueño, asal.	
	No jefes (6 pers.)			Dueño, asal., fam.	
				Dueño	
			Inicial	Dueño, familiar	
				Dueño, asal.	
		Secundaria completa,		Dueño, asal., fam.	
		parauniversitaria,		Dueño	
		universitaria	Intermedia	Dueño, familiar	
				Dueño, asal.	
				Dueño, asal., fam.	
			Final	Dueño	
				Dueño, familiar	
				Dueño	
				Dueño, asal.	
				Dueño	
			Inicial	Dueño, familiar	
				Dueño, asalar	
				Dueño, asal., fam.	
		De ningún		Dueño	
		grado a	Intermedia	Dueño, familiar	
		secundaria	(3 pers.)	Dueño, asal. (2p)	37-10
		incompleta		Dueño, asal., fam.	
		(3 pers.)		Dueño	
			Final	Dueño, familiar	
				Dueño, asal.	
	Jefes (5 pers.)			Dueño, asal., fam.	
				Dueño	
			Inicial	Dueño, familiar	

Continuación Cuadro 1

Población IMAS, masculina ubicada en la rama industrial	Jefatura de hogar	Nivel educativo	Desarrollo familiar	Personas que trabajan	Nº de expedientes
12 personas		Secundaria completa, parauniversitaria, universitaria (2 pers.)	Intermedia (1 pers.)	Dueño, asal.	44
				Dueño, asal., fam.	
				Dueño	
			Dueño, familiar		
			Dueño, asal. (1p)		
			Dueño, asal., fam.		
		Final (1 pers.)	Dueño (1 pers.)	43	
			Dueño, familiar		
			Dueño, asal.		
		Inicial	Dueño, familiar		
			Dueño		
			Dueño, familiar		
De ningún grado a secundaria incompleta (4 pers.)	Intermedia (1 pers.)	Dueño, asal., fam.	57-12		
		Dueño			
		Dueño, fam.			
	Final (3 pers.)	Dueño, asal.			
		Dueño, asal., fam.			
		Dueño			
No jefes (7 pers.)	Intermedia (2 pers.)	Dueño, familiar	48		
		Dueño, asal. (2p)			
		Dueño, asal., fam.			
	Final (1 pers.)	Dueño (1 pers.)			
		Dueño, familiar			
		Dueño, asal.			
Secundaria completa, parauniversitaria, universitaria (3 pers.)	Intermedia (2 pers.)	Dueño, asal., fam.	35		
		Dueño (2 pers.)			
		Dueño, familiar			
	Final	Dueño, asal.		55	
		Dueño, asal., fam.			
		Dueño			
				Dueño, familiar	
				Dueño	

Continuación Cuadro 1

Población de PRONAMYPE, femenina ubicada en la rama industrial	Jefatura de hogar	Nivel educativo	Desarrollo familiar	Personas que trabajan	Nº de expedientes
9 personas	Jefes (6 pers.)	De ningún grado a secundaria incompleta (3 pers.)	Inicial (1 pers.)	Dueño, asal.	40
				Dueño (1 pers.)	
				Dueño, familiar	
			Dueño, asalar		
			Dueño, asal., fam.		
			Dueño (1 pers.)		
		Intermedia (1 pers.)	Dueño, familiar	54	
			Dueño, asal.		
			Dueño, asal., fam.		
			Dueño		
			Dueño, familiar		
			Dueño, asal.		
		Final (1 pers.)	Dueño, familiar	13	
			Dueño, asal.		
			Dueño, asal., fam.		
			Dueño		
			Dueño, familiar		
			Dueño, asal.		
Secundaria completa, parauniversitaria, universitaria (3 pers.)	Intermedia (1 pers.)	Dueño, asal., fam.	13		
		Dueño			
		Dueño, familiar			
	Final	Dueño, asal.			
		Dueño, asal., fam.			
		Dueño			
De ningún grado a secundaria incompleta (0 pers.)	Inicial	Dueño, familiar	13		
		Dueño, asal.			
		Dueño, asal., fam.			
	Intermedia	Dueño			
		Dueño, familiar			
		Dueño, asal.			
Dueño, asal., fam.	13				
Dueño					

Continuación Cuadro 1

Población de PRONAMYPE, femenina ubicada en la rama industrial	Jefatura de hogar	Nivel educativo	Desarrollo familiar	Personas que trabajan	Nº de expedientes
	No jefes (3 pers.)	Secundaria completa, parauniversitaria, universitaria (3 pers.)	Final	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño	42
			Inicial	Dueño familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño (1 pers.)	
			Intermedia	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño	
			Final	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam.	
			Inicial (1 pers.)	Dueño Dueño, familiar Dueño, asalar Dueño, asal., fam. Dueño	
			Intermedia (5 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. (3p) Dueño, asal., fam. Dueño	
	Jefes (17 pers.)	De ningún grado a secundaria incompleta (10 pers.)	Final (3 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. (3p) Dueño, asal., fam. Dueño	11-38-56
			Inicial	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño	
			Intermedia (5 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. (3p) Dueño, asal., fam. Dueño	
			Final (3 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. (3p) Dueño, asal., fam. Dueño	
			Inicial	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño	
			Intermedia (5 pers.)	Dueño, familiar Dueño, asal. (3p) Dueño, asal., fam. Dueño	

Continuación Cuadro 1

Población de PRONAMYPE, femenina ubicada en la rama industrial	Jefatura de hogar	Nivel educativo	Desarrollo familiar	Personas que trabajan	Nº de expedientes	
19 personas		parauniversitaria, universitaria (1 pers.)	Intermedia	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño	27	
			Final	Dueño, familiar Dueño, asal. (1p) Dueño, asal., fam. Dueño		
			Inicial	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño		
		De ningún grado a secundaria incompleta (1 pers.)	Intermedia	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño		49
			Final	Dueño, familiar Dueño, asal. (1p) Dueño, asal., fam. Dueño		
			Inicial	Dueño familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño		
	No jefes (2 pers.)	Secundaria completa, parauniversitaria, universitaria	Intermedia	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño		
			Final	Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam.		

Continuación Cuadro 1

Población de PRONAMYPE, masculina en la rama de comercio, servicios y transportes	Jefatura de hogar	Nivel educativo	Desarrollo familiar	Personas que trabajan	Nº de expedientes
18 personas	Jefes (16 pers.)	De ningún grado a secundaria incompleta (8 pers.)	Inicial (1 pers.)	Dueño Dueño, familiar Dueño, asal. (1p) Dueño, asal., fam.	4
			Intermedia (2 pers.)	Dueño (1 pers.)	18
				Dueño, familiar Dueño, asal. (1p) Dueño, asal., fam.	14
			Final (2 pers.)	Dueño	
		Dueño, familiar Dueño, asal. (1p) Dueño, asal., fam.		38	
		Secundaria completa, parauniversitaria, universitaria (8 pers.)	Inicial (3 pers.)	Dueño (1 pers.)	31
				Dueño, familiar Dueño, asal. (1p) Dueño, asal., fam.	25
			Intermedia (5 pers.)	Dueño (3 pers.)	29-24-7
				Dueño, familiar Dueño, asal. (2p) Dueño, asal., fam.	9-45
		Final	Dueño		
			Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam.		
		De ningún grado a secundaria incompleta (0 pers.)	Inicial	Dueño	
				Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam.	
			Intermedia	Dueño	
				Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam.	
		Final	Dueño		
		Dueño, familiar			

Continuación Cuadro 1

Población de PRONAMYPE, masculina en la rama de comercio, servicios y transportes	Jefatura de hogar	Nivel educativo	Desarrollo familiar	Personas que trabajan	Nº de expedientes
	No jefes (2 pers.)	Secundaria completa, parauniversitaria, universitaria (2 pers.)	Inicial (2 pers.)	Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño (2 pers.) Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam. Dueño Dueño, familiar Dueño, asal. Dueño, asal., fam.	19-47

LISTA DE LOS CASOS SELECCIONADOS

Caso #1 IMAS - mujer - industria - jefa hogar- nivel educ.1¹ - edad (31 a 45) - dueño o dueño y familiar.

Caso #2 IMAS- mujer - industria - jefa hogar - nivel educ.1 - edad (46 y más) - dueño o dueño y familiar).

Caso #3 IMAS- mujer - industria- no jefa hogar - nivel educ 1- edad (18 a 30) - dueño o dueño y familiar.

Caso #4 IMAS - mujer - industria - no jefa hogar - nivel educ1 - edad (31 a 45) - dueño o dueño y familiar.

Caso #5 IMAS - mujer - industria- no jefa hogar- nivel educ 1 - edad (31 a 45) - dueño o dueño y familiar.

Caso #6 IMAS - mujer - comercio, servicio, transporte - no jefa hogar - nivel educ. 1 edad (31 a 45) - dueño o dueño y familiar.

Caso #7 IMAS - hombre - industria - jefe hogar - nivel educ. 1 - edad (18 a 30) - dueño o dueño y familiar.

Caso # 8 IMAS - hombres - industria - jefe hogar- nivel educ.1 - edad (31 a 45) - dueño o dueño y familiar.

Caso #9 IMAS - hombre- comercio, servicios, transporte - jefe hogar - nivel educ. 1 - edad (31 a 45) - dueño o dueño y familiar

Caso #10 PRONAMYPE - mujer - industria - jefa hogar - nivel educ.1 - edad (31 a 45) dueño o dueño y familiar.

1. El primer nivel educativo incluye a aquellas personas sin escolaridad alguna, los cuales cuentan con primaria incompleta y los que alcanzaron secundaria incompleta. El segundo nivel educativo abarca a los que tienen secundaria completa, enseñanza parauniversitaria o universitaria.

Caso #11 PRONAMYPE- mujer- industria- no jefa hogar- nivel educ.1 - edad (46 y más) dueño y asalariado o dueño, asalariado y familiar.

Caso #12 PRONAMYPE - hombre - industria - jefe hogar - nivel educ.1 - edad (31 a 45) dueño y asalariado o dueño, asalariado y familiar.

Caso #13 PRONAMYPE- hombre- industria- jefe hogar- nivel educ.1 - edad (46 y más) dueño y asalariado o dueño, asalariado y familiar.

Caso #14 PRONAMYPE - hombre - comercio, servicios, transporte - jefe hogar - nivel educ.2 - edad (31 a 45) - dueño o dueño y familiar.

Cuadro 2

Procedimiento utilizado para obtener la muestra de un 20% de los expedientes del IMAS

CAS	1990						1991					
	Total	Hombres	20% Mujeres	20%	Nº exped. muestra	Total	Hombres	20% Mujeres	20%	Nº exped. muestra		
Cristo Rey	42	18	4	24	5	9	64	15	3	49	10	13
Amón	11	3	1	8	2	3	32	4	1	28	6	7
Bº Luján	49	19	4	30	6	10	43	16	4	26	6	10
San José	1	0	0	1	0	0	---	---	---	---	---	---
Total						22						30

CAS	1992						1993					
	Total	Hombres	20% Mujeres	20%	Nº exped. muestra	Total	Hombres	20% Mujeres	20%	Nº exped. muestra		
Cristo Rey	89	27	6	62	12	18	22	8	2	14	3	5
Amón	44	11	4	33	7	11	49	5	2	14	3	5
Bº Luján	39	5	1	34	7	8	34	8	2	26	6	8
San José	---	---	---	---	---	---	4	1	0	3	1	1
Total						37						19

Continuación Cuadro 2

CAS	1994						1995					
	Total	Hombres	20% Mujeres	20%	Nº exped. muestra	Total	Hombres	20% Mujeres	20%	Nº exped. muestra		
Cristo Rey	24	8	2	16	4	6	49	24	5	25	5	10
Amón	15	4	1	11	2	3	2	---	---	---	---	---
Bº Luján	18	6	2	12	3	5	8	4	1	4	1	2
San José	7	3	1	4	1	2						
Total						16						12

CAS	1996										
	Total	Hombres	20% Mujeres	20%	Nº exped. muestra	Total	Hombres	20% Mujeres	20%	Nº exped. muestra	
Cristo Rey					---	---	---	---	---	---	61
Amón	---	---	---	---	---	29					
Bº Luján	10	5	1	5	1	2	45				
San José	---	---	---	---	---	3					
Total					2	138					

BIBLIOGRAFÍA

- ACUÑA, VÍCTOR HUGO. "Introducción". En Goldemberg, Olga y Acuña, Víctor Hugo. *Género en la informalidad*. San José: FLACSO, 1994.
- AROCENA, JOSÉ. "El desarrollo de la pequeña microempresa". *Cuadernos del CLAEH*. 2ª serie, año 12, 1987-3. Montevideo, 1987.
- BANCO CENTRAL DE COSTA RICA. *MIDEPLAN Panorama Económico de Costa Rica*. Primer semestre 1991, setiembre.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. *La microempresa y el BID, el crédito a quién corresponde*. (referencia incompleta)
- BARRERA, YESID Y KRUIJT, DIRK "Pobreza, Informalidad y Microempresa, Experiencias en Centroamérica". En Barrera et al. *Informalidad y pobreza*. San José: FLACSO, 1992.
- BARRIGA, SILVEIRO. "Innovaciones en la psicología social europea: la escuela de Serge Moscovici". En *Interacción social*. Revista Semestral de Psicología Social. N° 3. Madrid: Editorial Complutense, 1993.
- BERGUER, MARGUERITE Y BUVINIC, MAYRA. (Compiladoras). *La mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa en América Latina*. Ecuador. ILDIS-Quito: Editorial Nueva Sociedad, 1988.
- ROBERTS, BRYAN. "Ciudadanía y política social en Latinoamérica". En *Centroamérica en reestructuración. Ciudadanía y política social*. San José: FLACSO, 1998.
- CASTIGLIA, MIGUEL ÁNGEL. "La arquitectura de los programas nacionales de apoyo a la microempresa: un modelo deseable". En *Informalización y pobreza*. San José: FLACSO, 1992.
- CEPAL. "Transformación productiva y pobreza en Centroamérica". *Cuadernos de Ciencias Sociales*. N° 47, FLACSO, 1992.
- CÉSPEDES, VÍCTOR HUGO Y JIMÉNEZ, RONULFO. *La pobreza en Costa Rica*. San José: Academia de Centroamérica, 1995.
- CRUZ, IGNACIO; DESDENTADO, AURELIO Y RODRIGUÉZ, GREGORIO. *Política social y crisis económica. Aproximación a la experiencia española*. España: Siglo XXI, 1985.
- CHÁVEZ, ILEANA. "Microempresas y desarrollo económico. El sector informal urbano en el Perú". *Cuadernos del CLAEH*, Montevideo.
- DOMENACH, CARLOS; MACHACUAY, SAMUEL Y MENJÍVAR, RAFAEL. *Microempresa servicios financieros y equidad*. San José: FLACSO-Costa Rica, 1998.
- DONATO, ELISA. *Precarización del empleo y pobreza*. San José, mimeo, 1991.

- DONATO, ELISA Y CASTRO, CARLOS. *El sindicalismo y la crisis centroamericana en la presente década*. San José: Fundación Friedrich Ebert-CEPAS, 1989.
- FLACSO, PNUD, UNOPS. *Análisis de la exclusión social a nivel departamental*. FLACSO, PNUD, UNOPS, 1995.
- FUNDACIÓN ARIAS PARA LA PAZ Y EL PROGRESO HUMANO. *Diagnóstico de la situación de las mujeres microempresarias en el istmo Centroamericano*. San José, 1993.
- _____. *Del trabajo no remunerado al trabajo "productivo". La participación de la mujer en el Sector Informal Urbano*. San José: Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano, 1993.
- GARNIER, LEONARDO. "Crisis, desarrollo y democracia en Costa Rica". En Torres Rivas, Edelberto; et al. *Costa Rica: crisis y desafíos*. San José: DEI-CEPAS, 1987.
- GOLDEMBERG, OLGA. "Género e informalidad en San José". En Menjívar, Rafael y Pérez, Juan Pablo (coordinadores). *Ni héroes ni villanas*. San José. FLACSO, 1993.
- _____. Y ACUÑA, VÍCTOR HUGO. *Género en la informalidad*. San José: FLACSO, 1994.
- GÜENDELL, LUDWIG. "Enfoques sobre el análisis de las políticas estatales". *Revista Centroamericana de Administración Pública*. N° 17, diciembre, 1989.
- _____. *Impacto del proceso de estabilización económica en el Estado social costarricense: el caso de la Caja Costarricense del Seguro Social*. Tesis presentada en el programa de Maestría Centroamericana de Sociología. Sistema de Estudios de Posgrado. UCR. 1986.
- _____. "Del Estado social ampliado al Estado social restringido". *Revista Convergencia*. N° 3. San José: CEJUL.
- _____. Y RIVERA, ROY. "Los fondos sociales en Centroamérica". *Cuaderno de Ciencias Sociales*. N° 64. San José: FLACSO, 1993.
- _____. *Concepciones y propuestas actuales de la política social en América Latina*. Documento inédito. CSUCA, s.f.
- GRASSI, ESTELA; HITZE, SUSANA Y NEUFELD, ROSA MARÍA. *Políticas sociales. Crisis y ajuste estructural*. Buenos Aires: Editorial Espacio, 1994.
- HABERMAS, JURGEN. *Problemas de legitimación del capitalismo tardío*. Buenos Aires: Ed. Amorrortu, 1984.
- INSTITUTO MIXTO DE AYUDA SOCIAL. Departamento. Proyecto de Capacitación Integral para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. San José, Costa Rica, 1990.
- _____. *Programa de Apoyo a la Producción*. San José, Costa Rica, 1992.
- _____. *Reglamento de Crédito*. San José, Costa Rica, 1992.
- _____. *Evaluación parcial de proyectos financiados a microempresarios en el año 1991*. San José, Costa Rica, 1992.

- _____ *El Programa de Apoyo a la Producción evaluado por los microempresarios financiados por el IMAS (1992-1993)*. San José, Costa Rica.
- _____ *El IMAS y sus programas de apoyo a la microempresa (1980-1992)*. San José, Costa Rica, 1996.
- _____ *Marco Operativo del Programa de Ideas Productivas*. San José, Costa Rica, 1977.
- _____ *Plan anual operativo, 1996*. San José, Costa Rica.
- JELÍN, ELIZABETH. *Familia y unidad doméstica: mundo público y vida privada*. Buenos Aires: CEDES.
- KRUIJT, DIRK. "La informalización de América Latina". En *Informalización y pobreza*. San José: FLACSO, 1992.
- LACABANA MIGUEL. "Informalidad y desarrollo: algunas reflexiones". *Cuadernos del CENDES*. N° 12, Segunda época, setiembre/diciembre, Venezuela, 1989.
- MAIGNÓN, THAÍS. "Las políticas sociales: discusión teórica, conceptual y metodológica". *Cuadernos del CENDES*. N° 19, enero/abril, Venezuela, 1992.
- MARSHALL, ADRIANA. *Políticas sociales: el modelo neoliberal*. Buenos Aires: Ed. Legasa, s.f.
- MENJÍVAR, RAFAEL, "La pobreza en Centroamérica y la XI cumbre de presidentes". En *Informalización y pobreza*, San José: FLACSO, 1992.
- _____ Y PÉREZ JUAN PABLO. "Los programas de apoyo a la microempresa frente a las diferencias de género". En Menjívar, R. y Pérez, Juan Pablo (coordinadores). *Ni héroes ni villanas*. San José: FLACSO, 1993.
- _____ Y PÉREZ JUAN PABLO. (Compiladores) *Informalidad urbana en Centroamérica. Evidencias e interrogantes*. San José: FLACSO-Fundación Friedrich Ebert, 1989.
- _____ Y TREJOS, JUAN DIEGO. *La pobreza en América Central*. San José: FLACSO, 1992.
- _____ "Informalidad urbana en Centroamérica: características estructurales y lógicas de funcionamiento". En Pérez Saínz, J.P. y Menjívar Larín, R. (coordinadores). *Informalidad urbana en Centroamérica. Entre la acumulación y la subsistencia*. San José: FLACSO-Nueva Sociedad. 1991.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA INDUSTRIA Y COMERCIO. *Boletín mensual*. Dirección General de Estadística y Censos. Año 2, N° 1, enero 1996.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL. *Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa*. San José.
- _____ *Estrategia Nacional para el apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Costarricense, período 1998-2002 (Documento resumen)*. San José, enero 1999.

- MIZRAHI, ROBERTO. "La economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad". *Cuadernos del CLAHE*. N° 40, Montevideo, mayo 1987.
- PÉREZ, JUAN PABLO. "Informalidad urbana en América Latina: debate y perspectivas teóricas". *Revista Centroamericana de Economía*. N° 32, Honduras: UNAH, mayo-agosto 1990.
- _____. *Ciudad, subsistencia e informalidad*. Guatemala: FLACSO-Guatemala, 1990.
- _____. *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*. Nueva Sociedad: FLACSO-Guatemala, 1991.
- _____. *Neoinformalidad en Centroamérica*. San José: FLACSO, 1996.
- _____. "Globalización y neoinformalidad en América Latina". *Revista Nueva Sociedad*. N° 35, Venezuela, 1995.
- _____. "Los nuevos escenarios laborales en América Latina. *Revista Nueva Sociedad*. N° 143, Venezuela.
- _____. "¿Es necesario aún el concepto de informalidad?" *Revista Perfiles Latinoamericanos*. México: FLACSO-México, 1998.
- _____. "Mercado laboral y ciudadanía social en Centroamérica". En Roberts, Bryan (editor). *Centroamérica en reestructuración. Ciudadanía y política social*. San José: FLACSO, 1998.
- PICÓ, JOSÉ. *Teorías sobre el Estado de Bienestar*. México: Siglo XXI, 1987.
- PIPITONE, UGO. *El capitalismo que cambia. Industria, trabajo y estado en medio de la crisis*. Ediciones Era: México, 1986.
- PORTES, ALEJANDRO Y SCHAUFFLER, RICHARD. "Competing Perspectives on Latin American Informal Sector". *Population and Development Review*, 19.1, marzo, 1993.
- PREALC. *Costa Rica: los desafíos de la profundización de la democracia en los años noventa*. San José, setiembre, 1989.
- RIVERA, ROY Y GÜNDELL, LUDWIG. "Hacia la construcción de un enfoque alternativo de política social". *Cuadernos de Investigación*. N° 31, CSUCA, marzo, 1988.
- ROBERTS, BRIAN. "Ciudadanía y política social en Latinoamérica". En *Centroamérica en Reestructuración*. San José: FLACSO-Costa Rica, 1998.
- ROMERO, CARMEN MARÍA. *Estado y políticas sociales en Costa Rica: 1950-1980*. Tesis de maestría en Sociología, Universidad de Costa Rica, San José, 1983.
- SANDOVAL, CARLOS. *Sueños y sudores de la vida cotidiana*. San José: Ed. de la Universidad de Costa Rica, 1997.
- SOJO, CARLOS. *La Sociedad después del ajuste, demandas sociales, reforma económica y gobernabilidad en Costa Rica*. San José: FLACSO-Costa Rica, 1995.

- _____ *Los de en medio: la nueva pobreza en Costa Rica*. San José: FLACSO-Costa Rica, 1997.
- TREJO, GUILLERMO Y JONES, CLAUDIO (Coordinadores). *Contra la pobreza. Por una estrategia de política social*. Cal y Arena:: México, 1993.
- TREJOS, JUAN DIEGO. *La pobreza en Costa Rica una síntesis cuantitativa*. IICE, Documentos de Trabajo. Universidad de Costa Rica, 1995.
- VALVERDE, MANUEL; TREJOS, MARÍA EUGENIA Y MORA, MINOR. *Integración o disolución sociocultural*. Editorial Porvenir: Costa Rica, 1993.
- VEGA, ISABEL. "Mujeres en la informalidad. La conjunción familia-trabajo en la vida de once microempresarios". *Revista de Ciencias Sociales*,. 76:27-45, Junio 1997. Universidad de Costa Rica. San José, Costa Rica.
- _____ "Indicadores psicosociales en la microempresa: Organización familiar y trabajo productivo". *Actualidades en Psicología*. Vol. 10, N° 80, 1994. Instituto de Investigaciones Psicológicas: Universidad de Costa Rica.
- _____ "Vida cotidiana y representaciones sociales en el estudio de la familia". *Actualidades en Psicología*. Vol. 10, N° 83, 1993. Instituto de Investigaciones Psicológicas: Universidad de Costa Rica.

ÍNDICE DE CUADROS

1	Distribución de los beneficiarios del IMAS por edad, según sexo (1990-1996)	39
2	Distribución de los beneficiarios de PRONAMYPE por edad, según sexo (1992-1996)	39
3	Distribución porcentual de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS por sexo, según nivel de escolaridad (1990-1996)	40
4	Distribución porcentual de los beneficiarios de PRONAMYPE por sexo, según nivel de escolaridad (1992-1996)	41
5	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS por rama de actividad, según su experiencia en la actividad (1990-1996)	42
6	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por rama de actividad, según su experiencia en la actividad (1990-1996)	44
7	Distribución porcentual de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por sexo, según estado civil y jefatura del hogar (1990-1996)	45
8	Distribución porcentual de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por sexo, según estado civil y jefatura del hogar (1992-1996)	46
9	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por sexo, según número de miembros del hogar (1990-1996)	47
10	Distribución porcentual de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por sexo, según número de miembros del hogar (1992-1996)	48
11	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por ingreso familiar, según número de miembros del hogar (1990-1996)	49

12	Distribución porcentual de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por ingreso familiar, según número de miembros del hogar (1992-1996)	50
13	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por número de personas que trabajan en el negocio o empresa, según sexo (1990-1996)	53
14	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por número de personas que trabajan en el negocio o empresa, según sexo (1992-1996)	54
15	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por tipo de personas que trabajan en el negocio o empresa, según sexo (1990-1996)	55
16	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por tipo de personas que trabajan en el negocio o empresa, según sexo (1992-1996)	56
17	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por ubicación del local, según sexo (1990-1996)	57
18	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por ubicación del local, según sexo (1992-1996)	58
19	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por tipo de negocio, según sexo (1990-1996)	58
20	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por tipo de negocio, según sexo (1990-1996)	59
21	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias del IMAS, por rama de actividad, según sexo (1990-1996)	61
22	Distribución de los beneficiarios y beneficiarias de PRONAMYPE, por rama de actividad, según sexo (1992-1996)	62
23	Distribución del monto de préstamos según la institución que lo otorga (1992)	63
24	Distribución de los beneficiarios por el monto de los intereses del crédito, según las instituciones que lo otorgan (1990-1996)	64

25	Características personales de las mujeres entrevistadas	68
26	Características personales de los hombres entrevistados previo al préstamo	69
27	Condiciones de producción previas del grupo N° 1	80
28	Capacitación otorgada a los beneficiarios y las beneficiarias del grupo N° 1	83
29	Condiciones de producción previas del grupo N° 2	89
30	Crédito asignado a los beneficiarios del grupo N° 2	90
31	Capacitación otorgada a los beneficiarios y beneficiarias del grupo N° 2	91
32	Comparación entre el nivel de ingreso per cápita en las familias de los beneficiarios y las beneficiarias y el costo de la vida CBA ¹ y la CBA ² antes de que les dieran el préstamo	136
33	Condiciones de la vivienda antes de recibir el préstamo	138
34	Infraestructura física y sanitaria del hogar antes de recibir el préstamo	140
35	Acceso al sistema educativo de las personas beneficiarias y de sus hijos e hijas, antes de recibir el préstamo	141

ANEXO

1	Procedimiento utilizado para la selección de los casos	211
2	Procedimiento utilizado para obtener la muestra de un 20% de los expedientes del IMAS	224

ACERCA DE LA AUTORA

Elisa Donato Monge, máster en Sociología, es profesora de Antropología y Sociología en la Universidad de Costa Rica. Ha participado en las siguientes investigaciones: “Autobiografías de obreros y artesanos” en la Escuela de Planificación y Promoción Social de la Universidad Nacional (1981-1983). “Análisis del Movimiento Sindical” en el Centro de Estudios para la Acción Social (CEPAS) (1981-1989). Programa de Estudios Laborales en el Centro de Estudios para la Acción Social (CEPAS) (1990-1991). “Análisis de los programas de apoyo a la microempresa en el área metropolitana de San José (1990-1995), investigación adscrita al Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica.

Ha publicado el libro: *Sindicatos, política y economía* (1972-1986) (CEPAS), así como los artículos “La crisis del Estado y los sectores populares” (DEI-CEPAS), “Costa Rica la democracia inconclusa” (DEI-IIS), “El sindicalismo” y “La crisis centroamericana de la presente década” (CEDAL-CEPAS), y ponencias sobre temas relacionados con la problemática laboral y los movimientos sociales.