



05.02.00/1-0790

CONSULTORIA REALIZADA PARA EL CENTRO NACIONAL DE <sup>pa. 12</sup>  
DESARROLLO DE LA MUJER Y LA FAMILIA

DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE LOS GRUPOS PRODUCTIVOS FEMENINOS

CONSULTORA

NANCY MORITZ L.

SAN JOSE, COSTA RICA

DICIEMBRE 1987

05.02.00/1-0790





CONSULTORIA REALIZADA PARA EL CENTRO NACIONAL DE <sup>Plane</sup>  
DESARROLLO DE LA MUJER Y LA FAMILIA

DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE LOS GRUPOS PRODUCTIVOS FEMENINOS

CONSULTORA  
NANCY MORITZ L.

SAN JOSE, COSTA RICA

DICIEMBRE 1987

05.02.00 / 1-0790

## INDICE GENERAL

	PAGINA
AGRADECIMIENTOS. . . . .	xiv
SIGLAS. . . . .	xviii
DEFINICIONES DE LAS REGIONES DE PLANIFICACION. .	xx
RESUMEN. . . . .	xxiv
INTRODUCCION. . . . .	xxx
<b>CAPITULO 1</b>	
<b>METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION. . . . .</b>	<b>1</b>
1. Principales Fuentes de Información. . . . .	2
1.1 Centro de Orientación Familiar - Proyecto "Los Grupos Asociativos Femeninos en Costa Rica: Problemas y Perspectivas". . . . .	2
1.2 Entrevistas con Directores y Promotores de las Principales Instituciones de Apoyo.	4
1.3 Cuestionarios sobre GAF atendidos por las principales instituciones de apoyo inte- gral. . . . .	5
1.4 Estudios de caso de 9 GAF . . . . .	7
1.4.1 Entrevistas con líderes y promotores de los 9 GAF. . . . .	9
1.4.2 Encuestas administradas a algunas socias de los 9 GAF visitados. .	10
2. Limitaciones de los Datos Disponibles. . . . .	11
<b>CAPITULO II</b>	
<b>CARACTERISTICAS DE LOS GRUPOS ASOCIATIVOS FEMENINOS PRODUCTIVOS Y PRE-PRODUCTIVOS. . . . .</b>	<b>13</b>
1. Introducción. . . . .	14

2.	Cantidad y localización geográfica de los GAF productivos y pre-productivos. . . . .	14
3.	Actividades Económicas de los GAF. . . . .	18
4.	Los GAF que se han disuelto. . . . .	20
5.	Distribución de los GAF según año de fundación.	21
6.	Tamaño de los GAF (Número de Socias). . . . .	24
7.	Estado productivo de los GAF. . . . .	26
8.	Modelo organizativo de los GAF. . . . .	28
9.	Personería Jurídica de los GAF. . . . .	29
10.	Bienes de los GAF. . . . .	31
	10.1 Local. . . . .	31
	10.2 Equipo y maquinaria. . . . .	33
	10.3 Tierra. . . . .	35
11.	Situación Económica - Financiera. . . . .	36
	11.1 Control contable. . . . .	36
	11.2 Ingresos brutos de los GAF. . . . .	37
	11.3 Remuneración a las socias. . . . .	38
12.	Proceso de comercialización (Mercados). . . . .	40
13.	Principales problemas de los GAF identificados por promotores. . . . .	42

**CAPITULO III**

	<b>CARACTERISTICAS DE LAS SOCIAS DE LOS GRUPOS ASOCIATIVOS FEMENINOS PRODUCTIVOS Y PRE-PRODUCTIVOS. . . . .</b>	<b>45</b>
1.	Cantidad de socias de GAF y su ubicación geográfica	46
2.	Características Socio-demográficas. . . . .	49

	PAGINA
2.1 Edad. . . . .	49
2.2 Escolaridad. . . . .	51
2.3 Estado Civil. . . . .	53
2.4 Posición en su hogar. . . . .	56
2.5 Tamaño de sus familias. . . . .	57
2.6 Cantidad de Niños Pequeños. . . . .	58
3. Características Económicas de las familias. . . . .	59
3.1 Ocupación del jefe. . . . .	60
3.2 Ingresos del jefe del hogar. . . . .	61
3.3 Importancia que tiene el dinero recibido de la participación en los GAF. . . . .	63
3.4 Experiencia laboral de las socias. . . . .	64
3.5 Trabajo remunerado de las socias aparte de su participación en el GAF. . . . .	65
3.6 Ingreso familiar. . . . .	66
4. Participación de las socias en GAF. . . . .	67
4.1 Motivación original por afiliarse. . . . .	67
4.2 Participación anterior en otro GAF. . . . .	68
4.3 Tiempo de participár en el GAF. . . . .	68
4.4 Razones por afiliarse al GAF. . . . .	69
4.5 Beneficios recibidos de su participación en el GAF. . . . .	71
4.6 Interés en seguir en el GAF. . . . .	73
4.7 Cuidado de los niños pequeños. . . . .	74
4.8 Quiénes toman las decisiones en él GAF. . . . .	75

	PAGINA
5. Principales problemas de su GAF, según las socias.	77
<b>CAPITULO IV</b>	
<b>PRINCIPALES INSTITUCIONES DE APOYO A LOS GAF PRODUCTIVOS.</b>	<b>80</b>
1. Objetivos de este capítulo.	81
2. Instituciones incluidas en el estudio y cuáles grupos apoyan actualmente.	82
2.1 Instituciones públicas.	82
2.1.1 Instituto Nacional de Aprendizaje (INA).	82
2.1.2 Instituto de Desarrollo Agrario (IDA).	83
2.1.3 Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS)	84
2.1.4 Resumen Sector Público.	87
2.2 Instituciones Nacionales Privadas.	88
2.2.1 FOV (Actualmente: Asociación Pro-Programas de Desarrollo Socio-económico, APRODESE).	88
2.2.2 Comisión Permanente de Cooperativas de Autogestión (CPCA).	89
2.2.3 Asociación Federopa.	90
2.2.4 Cáritas de Costa Rica.	91
2.3 Instituciones Internacionales.	92
2.3.1 Cuerpo de Paz.	92
2.4 Distribución de GAF atendidos según regiones de planificación.	93
3. Asesoría Técnica y Capacitación.	94
3.1 Proporcionada por Instituciones del Sector Público.	94

	PAGINA
3.2 Proporcionada por Instituciones Nacionales Privadas e Internacionales. . . . .	95
4. Donaciones y Subsidios. . . . .	98
5. Préstamos a los GAF. . . . .	102
6. Opinión de las socias encuestadas en cuanto al apoyo institucional. . . . .	103
7. Problemas institucionales según los promotores.	106
8. Acciones que se realizan para buscar soluciones.	108
8.1 Problemas Financieros. . . . .	108
8.2 Problemas de mercado. . . . .	108
8.3 Problemas socio-culturales. . . . .	109
8.4 Otros problemas. . . . .	109
9. Sugerencias de los promotores de acciones que podrían solucionar los problemas detectados. .	110
9.1 Problemas financieros. . . . .	110
9.2 Problemas de mercado. . . . .	110
9.3 Problemas socio-culturales. . . . .	110
9.4 Baja productividad y otros problemas. . .	111
 <b>CAPITULO V</b>	
<b>PROBLEMAS QUE LIMITAN EL EXITO DE LOS GAF COMO EMPRESAS</b>	<b>112</b>
1. Introducción. . . . .	113
2. Obstáculos relacionados a las características de las mujeres que integran los GAF. . . . .	114
2.1 Falta de conocimientos organizativos. . .	115
2.1.1 Una dependencia excesiva en los promotores de las instituciones de apoyo.	115

	PAGINA	
2.1.2	Infrecuencia y mala calidad de reuniones. . . . .	116
2.1.3	Problemas de liderazgo. . . . .	117
2.2	Falta de conocimientos empresariales. . . . .	118
2.2.1	Estafas y malversación de fondos. . . . .	118
2.2.2	Explotación de parte de los compradores de su producto. . . . .	119
2.2.3	Incapacidad para pagar préstamos. . . . .	121
2.3	Falta de capacidad productiva. . . . .	123
3.	Obstáculos relacionados a la Elección y Establecimiento de la Actividad Económica. . . . .	125
3.1	Falta de criterios para seleccionar a las socias. . . . .	126
3.2	Falta de personería jurídica. . . . .	126
3.3	Falta de capital de trabajo. . . . .	128
3.4	Falta de acceso eficiente y permanente a insumos. . . . .	128
3.5	Problemas de transporte. . . . .	129
3.6	Incapacidad para localizar, surtir y mantener mercados. . . . .	131
3.7	Baja rentabilidad debido a costos altos y precios bajos pagados por el producto. . . . .	131
4.	Obstáculos relacionados al contexto socio-cultural y político. . . . .	132
4.1	La falta de apoyo familiar. . . . .	133
4.2	Falta de apoyo comunal. . . . .	134
4.3	Problemas de relaciones humanas entre socias, celos, chismes, etc. . . . .	135



	PAGINA
4.4 Sensación de inferioridad . . . . .	136
4.5 Falta de apoyo político real . . . . .	137
5. Obstáculos relacionados al apoyo institucional.	137
5.1 Falta de capacitación y experiencia de los promotores en cuanto al trabajo con GAF.	138
5.2 Falta o mala calidad de estudios de pre-factibilidad. . . . .	139
5.3 Brecha socio-cultural entre los promotores y las socias de los GAF. . . . .	140
5.4 Inconsistencia del apoyo institucional. .	141
6. Algunos de los principales problemas específicos de los talleres de costura. . . . .	142
6.1 Relacionados al local. . . . .	142
6.2 Relacionados a la maquinaria. . . . .	143
6.3 Relacionados al mercadeo. . . . .	144
7. Algunos de los principales problemas específicos de las panaderías. . . . .	146
7.1 Relacionados a la capacidad productiva. .	146
7.2 Relacionados con el local y el equipo. .	147
7.3 Relacionados con el mercadeo. . . . .	147
7.4 Baja rentabilidad de las panaderías. . .	148
8. Algunos de los principales problemas específicos de los GAF agrícola. . . . .	148
8.1 Relacionados a la tierra. . . . .	148
8.2 Relacionados a la asesoría técnica. . . .	149
8.3 Relacionados al mercado. . . . .	149

	PAGINA
9. Algunos de los principales problemas específicos de los GAF industriales. . . . .	150
9.1 Relacionados al local, maquinaria y equipo.	150
9.2 Relacionados al mercadeo. . . . .	151
10. Conclusión. . . . .	152
 <b>CAPITULO VI</b>	
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. . . . .</b>	<b>153</b>
1. Introducción. . . . .	154
2. Conclusiones generales. . . . .	154
2.1 Se debería apoyar a los GAF existentes. . . . .	154
2.2 Sería injusto culpar a las socias. . . . .	154
2.3 Sería injusto culpar a las instituciones. . . . .	155
2.4 No se deben crear GAF nuevo por ahora. . . . .	155
3. Recomendaciones para futuras investigaciones sobre GAF. . . . .	155
3.1 Investigación del impacto socio-cultural. . . . .	155
3.2 Investigación del apoyo institucional. . . . .	156
3.3 Investigación de mercadeo. . . . .	156
3.4 Investigación sobre nuevas metodologías. . . . .	157
4. Recomendaciones generales para mejorar el trabajo institucional con GAF. . . . .	158
4.1 Plan integral de apoyo hacia los GAF. . . . .	158
4.2 Apoyo a las asociaciones de GAF. . . . .	160
4.2.1 Apoyo a Federopa. . . . .	160
4.2.2 Apoyo a ASONAGAF. . . . .	161

	PAGINA
4.3 Procurar la comprensión y apoyo de las familias de las socias de los GAF. . .	162
4.4 Procurar el apoyo activo de la comunidad.	162
4.5 Ampliar el acceso a crédito y capacitar a las socias sobre su correcto manejo.	164
BIBLIOGRAFIA. . . . .	165
ANEXÓS. . . . .	167
Lista de los grupos productivos femeninos incluidos en la información recolectada por medio de las instituciones de apoyo.	
Encuesta a socias de grupos productivos.	
Cuestionario Grupos productivos femeninos.	

## INDICE DE CUADROS

CUADRO		PÁGINA
1	Número de GAF atendidos y número de cuestionarios entregados según institución de apoyo.	6
2	Número de socias en los 9 GAF visitados y el número de socias que llenaron encuestas, según el grupo. . . . .	11
3	Distribución de los GAF productivos y pre-productivos según regiones de planificación y áreas urbana y rural. . . . .	17
4	Distribución de los GAF productivos y pre-productivos por actividad económica, según regiones de planificación y áreas urbana y rural. . . . .	19
5	Distribución de los GAF productivos y pre-productivos por año de fundación, según regiones de planificación y áreas urbana y rural. . . . .	23
6	Distribución de los GAF productivos y pre-productivos por tamaño del grupo según regiones de planificación y áreas urbana y rural.	25
7	Distribución de los GAF estudiados por estado productivo, según actividad económica y áreas urbana y rural. . . . .	27
8	Tenencia de la personería jurídica de los GAF productivos y pre-productivos según regiones de planificación y áreas urbana y rural. . . . .	30
9	Tenencia de la personería jurídica por parte de los 53 GAF estudiados. . . . .	31
10	Tenencia de local por parte de los GAF estudiados, según actividad económica. . . . .	34
11	Tenencia de la tierra según actividad económica. . . . .	36

## CUADRO

## PAGINA

12	Ingresos brutos de los GAF estudiados según actividad económica (No. y porcentaje de GAF con ingresos, total ingresos de todos los GAF, e ingreso promedio por GAF). .	38
13	Salarios de las socias de GAF según los dos estudios de grupos y dos estudios de caso de socias. . . . .	39
14	Salarios que perciben las socias de los GAF estudiados según actividad económica (No. y % total de GAF que remunera, promedio y variación de los salarios de los GAF con datos). . . . .	40
15	Principales problemas de los GAF estudiados según los promotores de las instituciones de apoyo. . . . .	44
16	Distribución de las socias de los GAF productivos y pre-productivos según regiones de planificación y áreas urbana y rural. .	48
17	Distribución de la población femenina del país y de las socias de los GAF, según regiones de planificación. . . . .	49
18	Edad de las trabajadoras y de las socias de los GAF estudiados, según áreas urbana y rural. . . . .	50
19	Edad de las socias según este estudio y el estudio del COF . . . . .	51
20	Escolaridad según este estudio y el estudio del COF . . . . .	53
21	Escolaridad de la población femenina total, de las trabajadoras y de las socias de los GAF estudiados, según áreas urbana y rural.	54
22	Estado civil de las trabajadoras y de las socias de los GAF estudiados productivos, según áreas urbana y rural. . . . .	55

CUADRO		PAGINA
23	Estado civil de las socias según este estudio y el estudio del COF. . . . .	55
24	Posición en su hogar de las socias de los GAF estudiados, según áreas urbana y rural.	57
25	Tamaño promedio de la familia costarricense y de la de las socias de los GAF estudiados, según áreas urbana y rural. . . . .	58
26	Cantidad de niños de 10 años o menos de las socias de los GAF estudiados, según áreas urbana y rural. . . . .	59
27	Ocupación del jefe de la familia de las socias de los GAF estudiados, según áreas urbana y rural. . . . .	61
28	Ingreso del jefe de la familia de las socias de los GAF estudiados, según áreas urbana y rural. . . . .	62
29	Importancia del dinero que gana la socia para su familia, según áreas urbana y rural.	64
30	Principal razón para afiliarse al GAF de las socias estudiadas, según áreas urbana y rural. . . . .	70
31	Segunda razón para afiliarse al GAF de las socias estudiadas, según áreas urbana y rural. . . . .	70
32	Principal beneficio recibido del GAF por las socias estudiadas, según áreas urbana y rural. . . . .	72
33	Segundo beneficio más importante recibido de los GAF por las socias estudiadas, según áreas urbana y rural. . . . .	73
34	Cuidado de los niños pequeños de las socias estudiadas durante su participación en actividades de los GAF. . . . .	75

## CUADRO

## PAGINA

35	Opinión de las socias de los GAF estudiados en cuanto a quienes toman las decisiones más importantes, según áreas urbana y rural.	76
36	Grado de participación de las socias estudiadas en la toma de decisiones en el GAF, según áreas urbana y rural. . . . .	77
37	Principales problemas de su GAF de acuerdo a las socias estudiadas. . . . .	79
38	Proporción de los GAF productivos y pre-productivos atendidos por las instituciones estudiadas y por el MAG (Clubes 4-S), según regiones de planificación. . . . .	94
39	Principales apoyos en forma de asesoría técnica y capacitación recibidos por los 53 GAF estudiados de instituciones públicas, según tipo de apoyo y actividad económica de los GAF. . . . .	96
40	Principales apoyos en forma de asesoría técnica y capacitación recibidos por los 53 GAF estudiados de instituciones nacionales privadas e internacionales, según tipo de apoyo y actividad de los GAF (Números absolutos de apoyos ofrecidos y distribución porcentual según instituciones). . . . .	97
41	Donaciones y subsidios reportados por los promotores como recibidos por los 53 GAF estudiados, según actividad económica y áreas urbana y rural. . . . .	100
42	Detalle de préstamos otorgados a GAF estudiados según actividad económica áreas urbana y rural e institución que presta. . . . .	103

## AGRADECIMIENTOS

Aunque la responsabilidad para el contenido de este informe descansa únicamente con la autora del mismo, el estudio es el resultado del esfuerzo de muchas personas quienes han colaborado generosamente, motivadas exclusivamente por su interés en mejorar las posibilidades de éxito de los GAF del país. Entre estas personas quiero agradecer especialmente a las siguientes:

1. Todas las socias de los 9 grupos visitados quienes llenaron las encuestas y me prestaron su valioso tiempo y tuvieron la confianza para contarme sobre los problemas y éxitos de sus respectivos grupos.

Un reconocimiento especial para las Gerentes de los grupos de Matambú, Puntarenas y León XIII, quienes se encargaron de aplicar las encuestas a las socias de sus respectivos GAF y hacérmelas llegar. Cumplieron en forma admirable.

2. La Directora, Lic. Vilma Guzman, y todo el personal del CMF, quienes en todo momento estuvieron disponibles para consultas y apoyo logístico y moral.
3. Lic. Rodolfo Vargas y Lic. Susana Zúñiga, de MIDEPLAN quienes propusieron en primer instancia la realización de este estudio y quienes estuvieron siempre disponibles



para actuar como asesores.

4. El Director, Ing. Oscar Aguilar, y los promotores de la Sección de la Mujer y la Familia Campesina del IDA, especialmente, los dos que atienden a los GAF de la Región Huetar Atlántica, quienes me llevaron a visitar a 2 grupos en Matina y 4 en Sarapiquí.
5. Los Directores y promotores del Programa de Proyectos Socio-Productivos de las Regiones del IMAS en Limón, Guanacaste y Alajuela y de la Sectorial de La Dolorosa. Agradezco, especialmente, al personal de las Regionales con quienes tuve contacto únicamente vía teléfono y correo y quienes respondieron con mucho entusiasmo.
6. La Directora, Licda. Edda Araya, y las promotoras del Programa de Formación Profesional para la Mujer del INA, quienes además de llenar cuestionarios, me recibieron en varias ocasiones para discutir la problemática de los GAF.
7. Lic. Rodolfo Osorio del COF, quien además de prestarme durante un tiempo prolongado sus copias personales de todos los informes de COF sobre GAF, me regaló mucho de su valioso tiempo para discutir la problemática de los GAF.

8. La Directora, Licda. María Hernández, y los promotores del Departamento de Proyectos Especiales de la FOV (Ahora APRODESE), quienes me dieron mucha valiosa información y llenaron con mucha rapidez y cuidado cuestionarios sobre todos los GAF que ellos atienden.
9. La Directora, Licda. Patricia Ramírez, y los promotores de la CPCA. Especialmente agradezco a Nuria Gamboa, quien me aportó mucha información, además de acompañarme a visitar a un taller de costura en Puntarenas.
10. La Directora, Sra. Heity Ramírez, y Srta. Ester Alvarado de la Asociación FEDEROPA, quienes me aportaron mucha valiosa información en cuanto a los grupos de costura, además de llevarme en más de una ocasión a visitar al taller en León XIII.
11. Licda. Carmen Barrantes S., la promotora de los Clubes 4-S del Cantón de Puriscal, quien me llevó a conocer el grupo en San Miguel.
12. Ms. Elizabeth Grey, Directora de Programas del Cuerpo de Paz, quien mandó cuestionarios y luego telex a todas las voluntarias quienes dan algún apoyo a un GAF.
13. El Director, Padre Brenes y Virginia Jiménez de Cáritas de Costa Rica, quienes mandaron cuestionarios a todos

los GAF atendidos por dicha organización.

A todas estas, y a todas las otras personas que colaboraron en esta investigación, deseo expresarles mi más sincero agradecimiento.

## SIGLAS

- ADEPE - Asociación para el Desarrollo del Pequeño Empresario
- APRODESE - Asociación Pro Programas de Desarrollo Socio-Económica.
- ASODELFI - Asociación Desarrollo Económico Laboral Femenino
- ASONAGAF - Asociación Nacional de Grupos Asociativos Femeninos
- CdeP - Cuerpo de Paz
- CMF - Centro Nacional para el Desarrollo de la Mujer y la Familia
- CODESA - Corporación Costarricense de Desarrollo S.A.
- COF - Centro de Orientación Familiar
- CPCA - Comisión Permanente de Cooperativas de Autogestión
- DINADECO - Dirección Nacional de Desarrollo Comunal
- FEDEROPA - Federación Autogestionaria de Cooperativas Femeninas Productoras de Ropa
- FIA - Fundación Interamericana
- FOV - Federación de Organizaciones Voluntarias
- FUNAC - Fundación Nacional de Clubes 4-S
- GAF - Grupos Asociativos Femeninos
- IDA - Instituto de Desarrollo Agrario

IMAS - Instituto Mixto de Ayuda Social

INA - Instituto Nacional de Aprendizaje

INFOCOOP - Instituto Nacional de Fomento Cooperativo

MAG - Ministerio de Agricultura y Ganadería

MCJD - Ministerio de Cultura, Juventud y Deportes

MIDEPLAN - Ministerio de Planificación Nacional y Política  
Económica

MTSS - Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

OEF - Overseas Education Foundation

OML - Organización de Mujeres Limonenses

PNUD - Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo

UNICEF - Fondo de la Naciones Unidas para la Información

## DEFINICIONES DE LAS REGIONES DE PLANIFICACION

Región Central Incluye los cantones

De la Provincia de San José

San José	Moravia
Escazú	Montes de Oca
Desamparados	Curridabat
Aserri	Turrubares
Mora	Acosta
Goicoechea	Puriscal
Santa Ana	Tarrazú
Alajuelita	Dota
Coronado	León Cortés
Tibás	

De la Provincia de Alajuela

Alajuela (excepto el distrito de Sarapiquí)

Atenas

Poás

San Ramón (excepto el distrito de San Isidro de Peñas Blancas)

Palmares

Alfaro Ruíz

San Mateo

Grecia (excepto el distrito de Río Cuarto)

Valverde Vega

Naranjo

De la Provincia de Cartago

Cartago

Turrialba

Paraiso

La Unión

Alvarado

Oreamuno

Jiménez

El Guarco

De la Provincia de Heredia

Heredia

San Isidro

Barva

Belén

Santo Domingo

Flores

Santa Bárbara

San Pablo

San Rafael

De la Provincia de Puntarenas

Puntarenas (excepto los distritos de Lepanto, Paquera y Cóbano)

Esparza

Montes de Oro

Orotina

Aguirre

Parrita

Región Chorotega Incluye a los cantones:

De la Provincia de Guanacaste

Liberia

Tilarán

Nicoya

Nandayure

Santa Cruz

Hojancha

Carrillo

La Cruz

Cañas

Bagaces

Abangares

De la Provincia de Alajuela

Upala

De la Provincia de Puntarenas

Puntarenas (sólo los distritos de Lepanto, Paquera y Cóbano)

Región Brunca Incluye a los cantones:

De la Provincia de Puntarenas

Golfito

Coto Brus

Corredores

Buenos Aires

Osa

De la Provincia de San José

Pérez Zeledón

Región Huetar Atlántica Incluye los cantones:

De la Provincia de Limón

Limón

Siquirres

Pococí

Matina

Guácimo

Talamanca



De la Provincia de Heredia

Sarapiquí (sólo distrito de Horquetas)

Región Huertar Norte Incluye los cantones:

De la Provincia de Alajuela

Alajuela (sólo el distrito de Sarapiquí)

San Ramón (sólo el distrito de San Isidro de Peñas Blancas)

Grecia (sólo el distrito de Río Cuarto)

San Carlos

Los Chiles

Guatuso

De la Provincia de Heredia

Sarapiquí (excepto el distrito de Horquetas)

## RESUMEN

Se ha podido detectar unos 225 GAF productivos y pre-productivos en el país con un total de aproximadamente 4.000 socias. De estas el 62% se califica como productivo. No obstante, se estima que no más de unas 2.000 socias reciben un salario por su participación.

En la mayoría de los casos, el salario no supera a los \$2.000 mensuales. En muy raras ocasiones alcanza al salario mínimo legal más bajo, ni se percibe durante todos los meses del año. Sin embargo, las socias estiman que el dinero que puedan recibir de su participación en los GAF es de mucha importancia para sus familias, y también, afirman que estos son de mucho beneficio debido a la capacitación y la amistad que les brindan.

Prácticamente, 2 de cada 3 GAF son talleres de costura (el 44%) o manualidades (el 20%). Otros tipos de GAF que han adquirido cierta popularidad en los últimos años son los de agricultura (el 12%) y las panaderías (el 11%). De éstos los GAF de costura han probado ser más rentables.

Los GAF están distribuidos en proporciones casi iguales entre las áreas urbanas y rurales. Se encuentran en todas las regiones del país, pero son de particular importancia en la Región Chorotega, región que demuestra una tasa de

desempleo alto y que proporciona pocas posibilidades de empleo, especialmente para la mujer.

Dos de cada tres GAF fueron fundados entre 1982-1984, indicando una fuerte relación entre la crisis económica, la creación de varios programas de gobierno para responder al deterioro social que ésta activó y la creación de GAF. Desde 1984 se detectan pocos GAF nuevos y una fuerte disminución en el interés institucional de crear y apoyar a ellos.

Las características de las socias muestran un perfil muy distinto a la mujer trabajadora del país. Su nivel de escolaridad es marcadamente más bajo, es más frecuentemente casada y sus familias son generalmente pobres.

Aunque dan como una de las principales razones por asociarse a un GAF la necesidad de ganar dinero, a pesar de no estar capacitadas o de no estar en una posición de buscar un empleo en el sector formal, también, mencionan con mucha frecuencia su interés en probar que la mujer es capaz de realizar más que los oficios domésticos.

A pesar de que la afiliación a los GAF es muy cambiante, o sea, generalmente, entran y salen con frecuencia las socias, existe un número de mujeres bastante grande que ha estado con el GAF desde su fundación, y quienes están muy leales al grupo y lo consideran de fundamental importancia en su vida.

Las instituciones públicas que, actualmente trabajan más con GAF son el MAG, el INA, el IDA y el IMAS. A nivel regional la atención se concentra más en la Chorotega y la Huetar Atlántica, dos áreas consideradas de alta prioridad por el gobierno debido a sus indicadores de bienestar socio-económico menos favorables.

Las instituciones nacionales privadas que actualmente trabajan más con GAF son Aprodese, Cáritas y la Comisión Permanente de Cooperativas de Autogestión. De las internacionales, trabaja más con GAF el Cuerpo de Paz, mientras que el FIA, las Embajadas de Holanda, Canadá y Estados Unidos, la AID y UNICEF son los que más los apoyan financieramente.

Las instituciones del gobierno dan mayor apoyo de tipo asesoría técnica y capacitación en las áreas de producción y organización. En cambio, las privadas trabajan más con los aspectos administrativos y organizativos. Ambas ofrecen, relativamente poco apoyo en el área del mercadeo.

Para los 53 grupos, sobre los cuales, los promotores llenaron cuestionarios, se detectaron donaciones y subsidios que ascienden a un monto de aproximadamente ₡12,5 millones. Además, estos mismos grupos han recibido aproximadamente ₡5.5 millones en préstamos.

Los principales problemas de los GAF, según los promotores

son: la falta del mercado, la falta de maquinaria y equipo y la falta de capital de trabajo; mientras que, para las socias son: la falta de suficiente remuneración, la falta de capital de trabajo; y la falta de equipo y maquinaria, en este orden.

La autora considera que los problemas más básicos incluyen:

- 1) Los obstáculos relacionados a las características de las socias como son la falta de conocimientos organizativos, empresariales y productivas. Su ignorancia en dichos aspectos les lleva a problemas como: a) una dependencia excesiva en los promotores, b) problemas relacionados al sistema de liderazgo, c) estafas y malversación de fondos, d) explotación por parte de los compradores de sus productos, d) incapacidad para pagar préstamos, e) un sistema de producción ineficiente. y f) infrecuencia y mala calidad de reuniones.
- 2) Obstáculos relacionados a la elección y establecimiento de la actividad económica, como son: a) la falta de criterios para seleccionar a las socias, b) la falta de personería jurídica, c) la falta de capital de trabajo, d) la falta de acceso eficiente y permanente a insumos, e) problemas de transporte, y f) la baja rentabilidad de las empresas.

- 3) Obstáculos relacionados al contexto socio-cultural y político, como son: a) la falta de apoyo familiar, b) la falta de apoyo comunal, c) problemas de relaciones humanas entre socias- celos, chismes, etc., d) la sensación de inferioridad de estas mujeres, y e) la falta de apoyo político real.
- 4) Obstáculos relacionados al apoyo institucional, como son: a) la falta de capacitación y experiencia de los promotores en cuanto al trabajo con GAF, b) la falta o mala calidad de los estudios de pre-factibilidad, c) la brecha socio-cultural entre los promotores y las socias, y d) la inconsistencia del apoyo institucional.

La investigadora concluye que la culpa del poco éxito de los GAF como empresas no debería atribuirse ni a las socias de los GAF ni a los promotores de las instituciones de apoyo, sino más bien al contexto político, socio-cultural y económico dentro del cual éstos han tenido que desenvolverse.

Con el propósito de ir mejorando dicho contexto, se recomienda la realización de estudios sobre: 1) el impacto socio-cultural que han tenido los GAF en sus asociadas; 2) las metodologías utilizadas por las instituciones de apoyo en su trabajo con GAF; 3) posibles mercados estables para los

productos de GAF; y 4) nuevas metodologías para el trabajo con GAF.

Asimismo, en el área de recomendaciones en cuanto a acciones que deberían tomarse para mejorar las posibilidades de éxito de los GAF se señalan las siguientes necesidades: la de crear un Plan Integral de Apoyo a los GAF; 2) la de apoyar a los grupos de mujeres que se han asociado con el fin de apoyar ciertos aspectos de los GAF, como son, por ejemplo, Federopa y ASONAGAF; 3) la de conseguir el consentimiento y el apoyo de los miembros de las familias de las socias; 4) la de lograr la comprensión y el apoyo de la comunidad en la cual se ubica el GAF, y 5) la de proveer más carteras de crédito específicamente diseñadas para las necesidades de los GAF, tanto como capacitar a las socias en cuanto a su correcto manejo.

## INTRODUCCION

### 1. Objetivo del Estudio

Esta investigación es el primero en una serie de estudios propuestos por el Ministerio de Planificación, debido al interés de la actual administración de responder a la necesidad de definir políticas, planificar programas y coordinar actividades que beneficien a la mujer.

MIDEPLAN, por medio de dos funcionarios de la División de Planificación Global Social, propuso la realización de tres estudios: 1) diagnóstico situacional de los grupos asociativos productivos de mujeres (GAF) que se enfoca en la identificación de las causas de los problemas que enfrentan estas unidades y de las acciones estatales y privadas con relación a ellos, con el propósito fundamental de determinar las posibilidades de desarrollo de dichas empresas; 2) un programa de atención a los grupos, que comprendería un estudio sobre los lineamientos y decisiones específicas que deben tomarse en consideración para lograr un apoyo eficiente a los GAF, y un seminario o taller para considerar la información disponible y complementar el estudio a fin de mejorar la formulación de lineamientos y decisiones que deberán implementarse en el campo de atención de GAF; y 3) el establecimiento de un programa de desarrollo de las empresas para aumentar



el empleo y los ingresos con miras a hacer operativas las recomendaciones de los estudios anteriores.

La Junta Directiva del Centro Nacional para el Desarrollo de la Mujer y la Familiar se acordó financiar este primer estudio en vista de que cabe dentro del campo de la investigación de la problemática de la mujer, una de las prioridades del Centro y debido a la necesidad sentida por ellas de reorientar el tipo de atención que se presta a los GAF.

Se proyecta financiar el resto de las actividades con fondos del Proyecto de Asistencia Técnica que ejecuta MIDEPLAN con fondos de UNIFEM del PNUD.

## 2. La naturaleza del Estudio

El propósito principal de este estudio es de indagar cuáles son los problemas de los grupos productivos femeninos y cuáles son sus causas. Esto con el fin de servir de apoyo a las instituciones que trabajan con GAF, de proponer algunas medidas generales dirigidas al mejoramiento del funcionamiento de los GAF y de servir de base para futuras investigaciones que buscarán con mayor precisión las soluciones a los problemas identificados.

Por limitaciones de tiempo y recursos, y como éste no pretende ser un inventario de grupos existentes, se limitó

la investigación a los grupos productivos y pre-productivos que actualmente están siendo atendidos en forma más o menos regular por promotores de las principales instituciones de apoyo (1).

Aunque el enfoque principal es el aspecto económico de estos grupos, no es posible divorciar éste de los aspectos de tipo socio-cultural. Como se ve en el capítulo sobre problemas, la gran mayoría de estos son de tipo socio-cultural. Además, aunque este estudio sólo toca el tema superficialmente, la mayoría de los beneficios identificados, tanto por las socias como por los promotores y por esta investigadora, caen dentro de esta categoría.

### 3. Contexto Socio-Económico

Como se ve en el Capítulo II, el número de GAF creado comenzó a incrementarse a partir de 1982 y seguía en fuerte aumento hasta finales de 1984. Esto coincide con varios fenómenos, de los cuales el más importante parece ser la crisis económica que impactó con mayor fuerza en el año 1982, cuando el desempleo llegó al 9,4% (10,1% para la mujer urbana y 13,4% para la rural) y la inflación al 90%. El poder de compra

---

(1) No fue posible estudiar a los GAF atendidos exclusivamente por promotores de los Clubes 4-S del MAG, porque hubiera sido necesario contactar a todas las agencias cantonales.

del salario promedio cayó a únicamente el 60% de su valor en 1980. Este deterioro en la situación económica de la familia costarricense impulsó a muchas mujeres, que antes no habían ni siquiera pensado en trabajar fuera de sus casas y que tampoco estaban capacitadas para hacerlo a buscar un posible ingreso adicional por medio de su afiliación en un GAF.

A la vez, las Instituciones del Gobierno comenzaron a crear programas especiales que buscaban paliar los efectos sociales más severos de la crisis. Entre 1982 y 1984, cuatro instituciones del Sector Público crearon o dieron mayor importancia a Departamentos creados para dar especial atención a la mujer, y, en particular a la creación y apoyo a GAF (el IDA, el INA, el MTSS y el IMAS) (2). Además, los subsidios en alimentación ofrecidos por el IMAS, y los en efectivo ofrecidos por el MTSS a cambio de trabajo comunal o en empresas asociativas fomentaron y apoyaron la creación de GAF en dichos años.

La declaración del Decenio de la Mujer 1975-1985 por las Naciones Unidas, y la creación de la Dirección General de Mujer y la Familia dentro del MCJD para coordinar las acciones y canalizar los recursos financieros externos y otros que el gobierno empezó a destinar a la promoción de la mujer,

---

(2) Para mayor detalle ver capítulo IV.

estimularon la creación de muy pocos GAF antes de la crisis (3).

De 1985 en adelante, se detectan relativamente pocos GAF nuevos y un apoyo mucho menor a ellos por parte de las instituciones de apoyo. Esto se debe, aparentemente, más a los serios problemas encontrados y la desilusión sentida tanto por las socias como por los promotores de las instituciones por el muy limitado éxito logrado hasta el momento, que a una escasez de mujeres interesadas en seguir dentro de los grupos o en formar otros nuevos.

El COF, por ejemplo, ha dejado de trabajar en la creación y apoyo directo a grupos para dedicar sus esfuerzos a la investigación de los GAF existentes y a buscar alternativas para ayudarlos más efectivamente. EL MTSS, que durante varios años trabajó en la creación de y apoyo integral a GAF, ahora se limita únicamente a otorgar a algunos GAF subsidios de desempleo. El IMAS, que en 1983-84 trabajó con un gran número de GAF, actualmente da apoyo limitado a solo unos pocos.

Por su parte, el Centro de Desarrollo para la Mujer y la Familia, está en un proceso de cambio en relación con su política hacia los GAF. Basado en su experiencia con estos

---

(3) Sólo el 10% de los GAF fueron creados antes de 1980.

grupos durante unos diez años, están conscientes tanto de la importancia de éstos como de los graves problemas que enfrentan. Está dedicándose a una serie de actividades, incluyendo varias investigaciones dirigidas a mejorar las posibilidades de apoyarlos con mayor eficiencia, y a convencer a los que hacen las políticas de la potencial de estos grupos para mejorar la vida tanto de las socias como de sus familias.

#### 4. Organización del Informe

El presente estudio consta de seis capítulos. El primero presenta una breve explicación de la metodología utilizada para recolectar la información en la cual se basa este documento. El Capítulo II presenta y analiza algunas características de los GAF productivos y pre-productivos incluyendo a los problemas identificados por los promotores. El Capítulo III presenta y analiza algunas características socio-demográficas y económicas de las socias de los GAF productivos y pre-productivos, incluyendo a sus razones por afiliarse a, beneficios recibidos de y problemas que identifican en sus GAF. El Capítulo IV presenta alguna información sobre las principales instituciones de apoyo integral a GAF, tanto nacionales públicas y privadas como internacionales y los tipos de GAF que apoyan. Además, en este capítulo se identifican los problemas institucionales según los promotores y las opiniones de las

socias acerca de la ayuda institucional.

En el capítulo V se presentan los principales problemas que afrontan y limitan el éxito de los GAF, y se dan ejemplos de cómo estos afectan a algunos GAF específicos.

El capítulo VI presenta las principales conclusiones del estudio y algunas propuestas para políticas, acciones e investigaciones que podrían contribuir a mejorar la situación socio-económica de los GAF existentes.

CAPITULO I

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

## 1. Principales Fuentes de Información

### 1.1 Centro de Orientación Familiar - Proyecto: "Los Grupos Asociativos Femeninos en Costa Rica: Problemas y Perspectivas"

Como punto de partida, y para conocer el principal trabajo que se ha hecho hasta la fecha sobre grupos asociativos femeninos (GAF) en el país, se leyó y se estudió detenidamente: los inventarios de los GAF con fines económicos y de las principales instituciones de apoyo a los GAF; la Memoria de los Talleres Regionales y Nacional de GAF con fines económicos en Costa Rica; y los cuatro tomos del estudio (1).

El Inventario es de mucho valor para conocer aspectos tales como cuantos grupos existen, donde se localizan, en qué actividades trabajan, cuántas socias hay, cual es su modelo organizativo y si tiene o no personería jurídica, de cuáles instituciones reciben apoyo, y cuando se fundaron. A pesar del lapso de 2 años desde la conclusión de dicho inventario, sigue siendo de mucha utilidad para conocer algo de la historia de los grupos femeninos en el país y para identificar a muchos grupos que todavía existen y trabajan. Otros datos, aunque válidos en su momento, han variado. El dato más vulnerable a cambio es el número de socias, que a menudo cambia

---

(1) Ver Bibliografía por referencia completa.



hasta de semana a semana y a veces en forma drástica. Otro cambio se refiere al estado del GAF, que a veces avanza de pre-productivo a productivo, o, al contrario retroceda de productivo a pre-productivo o hasta se disuelve. Muchos grupos han obtenido la personería jurídica o la tienen en trámite y algunas hasta han cambiado de actividad. Lo cierto es que estos grupos se caracterizan por su volubilidad, y en el transcurso de dos años han sufrido una cantidad de cambios importantes. Además, han surgido algunos grupos completamente nuevos desde mediados de 1985.

Para los cuadros presentados en el Capítulo II, se utilizan los datos sobre GAF calificados como productivos o pre-productivos, y cuando fuera posible se modifican según los datos de este estudio. Además se eliminan los GAF disueltos desde 1985 y se agregan los nuevos GAF que se detectaron.

Los cuatro estudios de investigación arrojan mucha información importante sobre las características de los GAF con fines económicos y sobre sus problemas. Sin embargo, en algunos aspectos, sentí la necesidad de mayor detalle e información más específica para poder realmente entender mejor las causas de los problemas y cuales recomendaciones se podría proponer para intentar solucionarlos. Con este estudio pretendo complementar, profundizar y ampliar un poco en éstos aspectos.

La Memoria de los Talleres es muy importante para conocer las perspectivas y recomendaciones de los principales protagonistas, o sea de las socias de grupos femeninos productivos y los promotores de agencias de apoyo.

### 1.2 Entrevistas con Directores y Promotores de las Principales Instituciones de Apoyo

Una de las fuentes más importantes de información en cuanto a las experiencias de las instituciones en la formación y apoyo a los GAF, tanto como de los problemas encontrados por éstos, es la serie de entrevistas informales y conversaciones sostenidas con los directores y promotores de dichas entidades. Seguidamente se da la lista de las principales personas que actuaron como fuentes de información, pero en realidad muchas otras personas de las instituciones mencionadas, también hicieron valiosos aportes:

1. Vilma Guzmán e Irma González del CMF.
2. Patricia Ramírez y Nuria Gamboa de la CPCA.
3. Rodolfo Osorio del COF.
4. María Hernández de APRODESE (Antes FOV)
5. Oscar Aguilar, Ana Giselle Hidalgo y Martín Campos del IDA.
6. Flory Meza de la OEF y del INA.
7. Edda Araya del INA

8. Elizabeth Grey del Cuerpo de Paz
9. Carmen Barrantes del MAG en Puriscal
10. Heity Ramírez y Ester Alvarado de FEDEROPA

### 1.3 Cuestionario (2) sobre GAF atendidos por las principales instituciones de apoyo integral

Se habló con los directores de las instituciones abajo mencionadas para pedir que colaboraran, pidiendo a sus respectivos promotores que llenaran un cuestionario para cada GAF productivo o pre-productivo atendido por ellos. En todos los casos la respuesta fue positiva, y en la mayoría de los casos, los promotores hicieron visitas especiales a los GAF con tal de entregar los datos los más actualizados posible.

Como se ve en el cuadro abajo, no siempre fue posible conseguir que me llenaran un cuestionario para todos los GAF atendidos. Gran parte del problema se debió a que en los casos de Cáritas y el Cuerpo de Paz, fue necesario mandar los cuestionarios a funcionarios o voluntarios que trabajan bastante lejos de San José, y en muy pocos casos éste fue devuelto, a pesar de la insistencia de los Directores desde la oficina central en San José.

En el caso del IMAS, fue necesario llamar por teléfono a los Directores de cada oficina Regional y Sectorial,

---

(2) Ver copia del cuestionario en el Anexo.

y en caso de que respondieran positivamente en cuanto a estar actualmente atendiendo a GAF, se les mandó el número indicado de cuestionarios por correo. En la gran mayoría de los casos respondieron. (3)

CUADRO 1  
 NUMERO DE GAF ATENDIDOS Y NUMERO DE CUESTIONARIOS  
 ENTREGADOS SEGUN INSTITUCION DE APOYO

Institución	GAF Atendidos	Cuestionarios Entregados
<b>TOTAL</b>	<b>87</b>	<b>57**</b>
<u>Sector Público</u>	<u>36</u>	<u>30</u>
IDA	12	12
INA	12	8
IMAS	12	10
<u>Sector Privado Nacional</u>	<u>41</u>	<u>23</u>
CPCA	7	7
Cáritas	15	2
FOV	12	12
FEDEROPA	6	1
Asodelfi*	1	1
<u>Internacionales</u>	<u>10</u>	<u>4</u>
Cuerpo de Paz	8	4
OEF	2	0

\* Esto realmente no es un GAF, sino una asociación de empresas familiares.

\*\* Cuatro de los grupos son atendidos por 2 instituciones, así que el número de GAF por los cuales se llenó un cuestionario es sólo 53.

(3) Para mayor información ver en el Capítulo IV, el apartado sobre IMAS.

#### 1.4 Estudios de caso de 9 GAF (4)

Para tener una idea más personal y más profunda de la forma en que trabajan los GAF, de la forma en que trabajan las instituciones de apoyo y de los problemas que ambos enfrentan, se realizaron visitas a los siguientes nueve GAF:

1. La Guaria, taller de tejido con una aguja en Naranjo centro, actualmente sin atención institucional. Fueron identificados por el IMAS, que anteriormente trabajaba con ellos.
2. Coopemip, taller de costura en Puntarenas centro, atendidos por la CPCA.
3. Asomisan, taller de costura en San Miguel de Desamparados, atendido por la FOV.
4. Coope León XIII, taller de costura en San José centro, atendido por Federopa.
5. Club 4-S de San Miguel, un grupo que procesa marañón en el cantón de Puriscal, atendido por los Clubes 4-S del MAG, el IMAS y el Cuerpo de Paz.

- 
- (4) Se intentó estudiar 10 GAF, pero a pesar de los múltiples esfuerzos realizados para estudiar el grupo CIACOOOP en Acosta a lo largo de los meses dedicados a la investigación de campo, nunca se pusieron de acuerdo para recibirme. Al final, no hubo oportunidad de sustituirlo con otro GAF.

6. Coope Matambú, un grupo que siembra y procesa maíz en una reserva indígena en Hojancha, atendido en forma muy esporádica por el IDA.
7. AMAPOLA, una panadería en La Argentina de Grecia, atendida por el INA y la FOV.
8. Obreras Organizadas de Sahara, un grupo dedicado a la cría de pollos de engorde en el cantón de Matina, atendido por el IDA y el INA.
9. Asociación de Pequeños Productores de Río Frío, una asociación de 4 GAF, todos dedicados a actividades agrícolas en asentamientos del IDA en el cantón de Sarapiquí, atendido por el IDA.

Los grupos fueron escogidos con un afán de tener una muestra lo más representativa posible, según áreas urbana y rural, regiones de planificación, instituciones que los apoyan y actividades a que se dedican.

En algunos casos se visitó al grupo en compañía de un promotor, pero en otros, la investigadora fue sola. Cuando fue posible, se hizo más de una visita, pero en la mayoría de los casos, por la distancia de San José y la dificultad para trasladarse a lugares tan aislados hubo que conformarse con una sola visita de varias horas.

#### 1.4.1 Entrevistas con líderes y promotores de los 9 GAF

Originalmente, se diseñó una guía muy larga para tratar de conseguir una historia completa sobre cada GAF visitado. Sin embargo, debido a la limitación del tiempo disponible para hablar con las socias de los GAF, tanto como a la complejidad de sus historias, no fue posible entrar a discutir todos los puntos en la profundidad deseada. Así que, no es posible pretender comprender todos los factores que afectan positiva o negativamente a cada grupo, pero sí es posible dar muchos ejemplos de experiencias que estos han tenido para hacer más comprensible la presentación de los tipos de problemas que les afectan.

La investigadora habló con las líderes y algunas otras socias, en casi todos los casos, sin la presencia del promotor, para que éstas sintieran más libertad para hablar de problemas. En general, las socias eran muy abiertas y dispuestas a contar muchas anécdotas en cuanto a los múltiples problemas que han tenido.

Por otra parte, siempre que fuera posible, se habló en otra ocasión con los promotores para conocer su punto de vista en cuanto al trabajo y problemas de estos mismos grupos.

También, fue muy importante la observación que pudo hacer la investigadora del comportamiento de las socias en reuniones, trabajando en las actividades productivas y en cursos de capacitación. Además, fue posible y muy interesante la oportunidad de observar, en algunos casos, la interacción entre promotores y socias, y entre líderes y socias.

Todas estas conversaciones y observaciones proporcionaron la base para el capítulo V sobre problemas.

#### **1.4.2 Encuestas (5) administradas a algunas socias de los 9 GAF visitados**

El otro instrumento utilizado para recoger la información en la cual está basada el capítulo III sobre las características de las socias, era una encuesta, la cual se administró a todas las socias de las 9 GAF que fue posible localizar. Como demuestra, el siguiente cuadro no fue posible conseguir que todas las socias llenaran encuestas. En promedio sólo fue posible entrevistar a 2 de cada 3 socias.

---

(5) Para copia de la encuesta ver el Anexo.



## CUADRO 2

NUMERO DE SOCIAS EN LOS 9 GAF VISITADAS Y EL NUMERO DE SOCIAS QUE LLENARON ENCUESTAS, SEGUN EL GRUPO

Nombre del GAF	No. de socias	No. de encuestas
<b>TOTAL</b>	<b>110</b>	<b>73*</b>
Asomisan	9	8
La Guaria	14	10
Coopemip	13	8*
Coope León XIII	12	9
Mujeres de Sahara	5	5
Asoc. Muj. Río Frío	28	11
San Miguel, Puriscal	14	9
Amapola	3	3
Matambú	12	10

\* Uno es un hombre, así que en los cuadros sólo se presentan datos para 72 socias.

## 2. Limitaciones de los Datos Disponibles

Por la misma naturaleza de los GAF y la relativa informalidad con que están atendidos, en la mayoría de los casos, es sumamente difícil conseguir datos exactos acerca de ellos. En general, las instituciones no llevan información al día respecto a ellos en sus archivos, y en caso de que lo hacen se desactualiza rápidamente por la volubilidad de estos grupos. Por eso, fue necesario que los promotores visitaran a los GAF especialmente para poder responder con datos actualizados. En caso de no poder visitar al GAF, o no se entregó el cuestionario, o se entregó con datos menos exactos y no siempre

completos. Algunos cuestionarios fueron llenados con mucha atención a detalle, y otros en forma muy escueta. Por todo esto se decidió, sólo presentar los resultados en forma conjunta y no pretender dar información sobre cada GAF en forma específica.

**CAPITULO II**

**CARACTERISTICAS DE LOS GRUPOS ASOCIATIVOS**

**FEMENINOS PRODUCTIVOS Y PRE-PRODUCTIVOS**

## 1. Introducción

En este capítulo se presenta el universo (1) de los GAF pre-productivos y productivos en el país y algunas de sus características, tales como localización geográfica, año de fundación, actividad económica y estado productivo, tamaño, bienes, situación económica-financiera, comercialización, entre otras.

Cuando se hace referencia a 225 grupos, se está utilizando los datos provenientes del Inventario del COF, modificado por algunos datos más recientes recaudados en el transcurso de este estudio (1).

En ciertos casos los cuadros hacen referencia a sólo 53 GAF, que quiere decir que la información proviene únicamente de este estudio. Cuando se hace referencia a sólo 35 grupos, se trata de los GAF sobre los cuales se tiene información tanto del Inventario como de este estudio, y resulta interesante ver cómo se han evolucionado durante los últimos 2 años.

## 2. Cantidad y localización geográfica de los GAF productivos y pre-productivos

De acuerdo con el inventario del COF, modificado con

---

(1) Ver capítulo sobre metodología para mayor detalle.

los cambios encontrados por éste estudio, existen en el país un total de 225 GAF, el 62% de los cuales se califican como productivos y el otro 38% como preproductivos. Aunque existen más GAF en el área rural (122) que en la urbana (103), una proporción ligeramente mayor de los del área urbana (el 64%) son productivos, en comparación con la rural (el 60%).

En la Chorotega los GAF tienen mayor auge -a pesar de tener sólo el 9% del total de la población femenina del país, tiene el 25% del total de GAF. Allí la gran mayoría de estos se ubican en áreas rurales (el 72%).

A pesar de que el porcentaje mayor de los GAF (el 43%) se ubican en la Región Central, esta proporción es relativamente baja, considerando que el 65% de la población femenina del país reside en ésta región. Allí, como habría de esperarse, predominan los GAF urbanos (el 66%).

En las demás regiones los porcentajes de GAF se asemejan a los porcentajes de la población femenina total, y en todas ellas predominan los GAF rural, con la excepción de la Pacífico Central.

Las regiones cuyos porcentajes de GAF productivos son más altos son la Pacífico Central (el 72%), seguida por la Huetar Norte (el 67%). Las de menores porcentajes de

GAF productivos son la Huetar Atlántica (el 57%), seguida por la Brunca (el 59%) y la Central (el 60%).

CUADRO 3  
DISTRIBUCION DE LOS GAF PRODUCTIVOS Y PRE-PRODUCTIVOS SEGUN REGIONES DE  
PLANIFICACION Y AREAS URBANA Y RURAL

	Total de Grupos Detectados 1/		Grupos productivos detectados		Grupos pre-productivos detectados	
	No.	%	No.	% Total GAF	No.	% Total GAF
<b>Total</b>	<b>225</b>	<b>100</b>	<b>139</b>	<b>62</b>	<b>86</b>	<b>38</b>
Urbana	103	46	66	64	37	36
Rural	122	54	73	60	49	40
Central	96	43	58	60	38	40
Urbana	63	28	36	57	27	43
Rural	33	15	22	67	11	33
Chorotega	56	25	35	62,5	21	37,5
Urbana	15	7	12	80	3	20
Rural	41	18	23	56	18	44
Brunca	22	10	13	59	9	41
Urbana	7	3	3	43	4	57
Rural	15	7	10	67	5	33
H. Atlántica	21	9	12	57	9	43
Urbana	6	3	5	83	1	17
Rural	15	7	7	47	8	53
Pacífico Central	18	8	13	72	5	28
Urbana	10	4	8	80	2	20
Rural	8	4	5	62,5	3	37,5
Huetar Norte	12	5	8	67	4	33
Urbana	2	1	2	100	0	0
Rural	10	4	6	60	4	40

FUENTE: Inventario del COF modificado por cambios encontrados durante este estudio. Ver capítulo sobre metodología para explicación detallada.

1/ Incluye pre-productivos y productivos

### 3. Actividades Económicas de los GAF

En realidad, prácticamente el 100% de los GAF se dedica a actividades tradicionalmente consideradas femeninas. El 44% son talleres de costura y otro 20% de manualidades (generalmente, tejido o artesanías en tela o cerámica). Un 11% de los GAF son panaderías, y la mayoría de las industrias y agroindustrias procesa alimentos (maíz, plátanos, jaleas, salsas, etc.). Las actividades agrícolas (el 12% de los GAF) tienden a ser huertas, granjas avícolas, plantas medicinales, etc. y en muy pocos casos pretenden dedicarse a la siembra de más de 1 o 2 has. Los comercios, generalmente, son pequeñas sodas o restaurantes de comida típica.

Existen algunas diferencias entre el área urbana, en donde los GAF de costura son más frecuentes, y el área rural donde se encuentran, lógicamente, la casi totalidad de los GAF dedicados a la agricultura y la agroindustria. Además, la mayoría de los comercios están en áreas urbanas, mientras que las panaderías son mucho más frecuentes en el área rural.

En cuanto a diferencias regionales destacan: la prevalencia de las industrias (el 60%) y los de costura (el 53%) en la Central; de las panaderías en la Chorotega (el 64%); y de la agricultura en la Chorotega (el 37%) y en la Huetar Atlántica (el 30%).



CUADRO 4

DISTRIBUCION DE LOS GAF PRODUCTIVOS Y PRE-PRODUCTIVOS POR ACTIVIDAD ECONOMICA, SEGUN REGIONES DE PLANIFICACION Y AREAS URBANA Y RURAL  
(Números absolutos y porcentajes)

	Total		Costura		Manualidades		Panadería		Agricultura		Agro-industria*		Industria		Comercio, mixtos y otros	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Total	225	(100)	99	(44)	46	(20)	25	(11)	27	(12)	3	(1)	15	(6)	10	(5)
Urbano	103	(100)	59	(57)	21	(20)	7	(7)	1	(1)	0	(0)	6	(6)	9	(9)
Rural	122	(100)	40	(33)	25	(20)	18	(15)	26	(21)	3	(2)	9	(7)	1	(2)
Central	96	(100)	52	(54)	22	(23)	4	(4)	4	(4)	0	(1)	9	(8)	5	(5)
Urbano	63	(100)	37	(59)	15	(24)	2	(3)	0	(0)	0	(0)	4	(6)	5	(8)
Rural	33	(100)	15	(45)	7	(21)	2	(6)	4	(12)	0	(3)	5	(12)	0	(0)
Chorotega	56	(100)	18	(32)	6	(11)	16	(29)	10	(18)	2	(3,5)	2	(3,5)	2	(3,5)
Urbano	15	(100)	9	(60)	2	(13)	3**	(20)	0	(0)	0	(0)	0	(0)	1	(7)
Rural	41	(100)	9	(22)	4	(10)	13	(32)	10	(24)	2	(5)	2	(5)	1	(2)
Brunca	22	(100)	11	(50)	6	(27)	1	(4,5)	2	(9)	0	(0)	2	(9)	0	(0)
Urbana	7	(100)	5	(71)	1	(14)	0	(0)	0	(0)	0	(0)	1	(14)	0	(0)
Rural	15	(100)	6	(40)	5	(33)	1	(7)	2	(13)	0	(0)	1	(7)	0	(0)
Huetar Atlántica	21	(100)	4	(19)	3	(14)	2	(9,5)	8	(38)	1	(5)	2	(9,5)	1	(5)
Urbano	6	(100)	2	(33)	0	(0)	1	(17)	1	(17)	0	(0)	1	(17)	1	(17)
Rural	15	(100)	2	(13)	3	(20)	1	(7)	7	(47)	1	(7)	1	(7)	0	(0)
Pacífico Central	18	(100)	10	(55,5)	4	(22)	1	(5,5)	3	(17)	0	(0)	0	(0)	0	(0)
Urbano	10	(100)	6	(60)	3	(30)	1**	(10)	0	(0)	0	(0)	0	(0)	0	(0)
Rural	8	(100)	4	(50)	1	(12,5)	0	(0)	3	(37,5)	0	(0)	0	(0)	0	(0)
Huetar Norte	12	(100)	4	(33)	5	(42)	1	(8)	0	(0)	0	(0)	0	(0)	2	(17)
Urbano	2	(100)	0	(0)	0	(0)	0	(0)	0	(0)	0	(0)	0	(0)	2	(100)
Rural	10	(100)	4	(40)	5	(50)	1	(10)	0	(0)	0	(0)	0	(0)	0	(0)

\* Estos grupos siembran y procesan (o sea, tienen tanto el aspecto agrícola como de industria).

\*\* Se tratan de productos derivados de maíz, como tortillas, etc., en estos casos y en 1 del área rural Chorotega.

#### 4. Los GAF que se han disuelto

Además de los 225 GAF detectados por el inventario del COF y este estudio, se han detectado 70 GAF que, a pesar de haber alcanzado al menos la etapa preproductiva, luego, terminaron por disolverse. Esto significa un índice de disolución del 22%, o sea por cada 4,5 grupos fundados, 1 ha dejado de existir.

Casi la mitad de los GAF que ha disuelto se encontraba en la Región Central (34 grupos), no obstante, la tendencia hacia la desaparición ha sido mayor en la región Huetar Atlántica, donde el 40% de los GAF fundados ya no existen. No detectamos la difunción de ningún grupo en la Huetar Norte. En cuanto a área, el grupo urbano tiene mucho mayor tendencia a desaparecer, el 30% ha disuelto, comparado con solo el 17% en el campo.

Mientras más años persiste un grupo, menos probabilidad tiene de disolverse. El 46% de los GAF disuelto sucumbió antes de cumplir un año. Otro 30% no llegó a completar dos años. Por otra parte, sólo se han detectado seis grupos que decidieron "tirar la toalla" después de al menos tres años de lucha.

La actividad más frágil, es el comercio, han fracasado tanto o más GAF de este tipo de los que siguen

existiendo (2). La siguiente más propensa al fracaso es la artesanía (el 31% ha disuelto). Han desaparecido relativamente pocos GAF dedicados a la agricultura (el 13%), a pesar de no haber tenido mucho éxito económico.

##### 5. Distribución de los GAF según año de fundación

Como se ve en el siguiente cuadro apenas un 10% de los actuales GAF productivos o pre-productivos fueron fundados antes de 1980. Desde este año el número de GAF fundado se fue creciendo cada año, hasta alcanzar un máximo de 73 (casi la tercera parte del total) en 1984. Luego de este año, han surgido únicamente 37 más que han logrado la etapa de preproductividad o productividad (3). Este hecho parece confirmar la hipótesis del COF de que la mayoría de los GAF hayan surgido debido al incremento en la pobreza de tantas familias en el país a partir de la crisis económica de 1981-1982, más que como fenómeno propiciado por la década de la mujer (1975 a 1985). Además durante 1983 la creación de los programas de subsidios de alimento en el IMAS y de efectivo en el MTSS, creados para incentivar a los desempleados para que trabajaran en proyectos comunales o pequeñas

---

(2) Esto no incluye a las panaderías, actividad que se considera en una categoría aparte.

(3) Seguramente existen algunos más que no fueron detectados por éste estudio, pero serían relativamente pocos.

empresas, también sirvieron para propiciar la creación de GAF. Además, fue a principios de la década 1980 que los Departamentos del Sector Público (IMAS, INA e IDA), que han trabajado en la fundación y atención a éstos grupos, fueron fundados. (Para mayor detalle, ver capítulo IV).

Es interesante notar, por otra parte, una gran diferencia entre las áreas urbana y rural -siendo fundado un número comparativo mayor de GAF en las ciudades en los años anteriores a 1983, mientras que desde éste año en adelante más grupos han aparecido en el campo. Así que los GAF urbanos tienden a ser más antiguos (el 39% de ellos se fundaron antes de 1983), que los del campo (sólo un 23% se fundaron antes de dicho año).

Por regiones, los grupos de mayor edad existen, principalmente, en la Central, seguido por la Huetar Norte. Además, el 57% de los GAF que se originaron antes de 1982 se localizan en la región Central. Por otra parte, de los 37 GAF fundados desde 1985, el 38% se ubica en la región Chorotega.

CUADRO 5

DISTRIBUCION DE LOS GAF PRODUCTIVOS Y PRE-PRODUCTIVOS POR AÑO DE FUNDACION, SEGUN REGIONES DE PLANIFICACION Y AREAS URBANA Y RURAL  
(Números absolutos y porcentajes)

	Total	Antes 1980	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Total	225	22 ( 10 )	7 ( 3 )	15 ( 7 )	24 ( 11 )	47 ( 21 )	73 ( 32 )	31 ( 14 )	4 ( 2 )	2 ( 1 )
Urbano	103	12 ( 12 )	5 ( 5 )	9 ( 9 )	14 ( 14 )	20 ( 19 )	31 ( 30 )	11 ( 12 )	0 ( 0 )	1 ( 1 )
Rural	122	10 ( 8 )	2 ( 2 )	6 ( 5 )	10 ( 8 )	27 ( 22 )	42 ( 34 )	20 ( 16 )	4 ( 3 )	1 ( 1 )
Central	96	10 ( 10 )	4 ( 4 )	11 ( 11 )	13 ( 14 )	16 ( 17 )	31 ( 32 )	9 ( 9 )	1 ( 1 )	1 ( 1 )
Urbano	63	9 ( 14 )	3 ( 5 )	8 ( 13 )	8 ( 13 )	9 ( 14 )	18 ( 29 )	7 ( 11 )	0 ( 0 )	1 ( 1,5 )
Rural	33	1 ( 3 )	1 ( 3 )	3 ( 9 )	5 ( 15 )	7 ( 21 )	13 ( 39 )	2 ( 6 )	1 ( 3 )	0 ( 0 )
Chorotega	56	2 ( 3,5 )	1 ( 2 )	1 ( 2 )	5 ( 9 )	17 ( 30 )	16 ( 28,5 )	12 ( 21 )	2 ( 3,5 )	0 ( 0 )
Urbano	15	0 ( 0 )	0 ( 0 )	1 ( 7 )	3 ( 20 )	5 ( 33 )	3 ( 20 )	3 ( 20 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )
Rural	41	2 ( 5 )	1 ( 2 )	0 ( 0 )	2 ( 5 )	12 ( 29 )	13 ( 32 )	9 ( 22 )	2 ( 5 )	0 ( 0 )
Brunca	22	2 ( 9 )	0 ( 0 )	2 ( 9 )	1 ( 5 )	4 ( 18 )	11 ( 50 )	2 ( 9 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )
Urbano	7	0 ( 0 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	3 ( 43 )	4 ( 57 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )
Rural	15	2 ( 13 )	0 ( 0 )	2 ( 13 )	1 ( 7 )	1 ( 7 )	7 ( 47 )	2 ( 13 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )
H. Atlántica	21	2 ( 10 )	1 ( 5 )	0 ( 0 )	3 ( 14 )	7 ( 33 )	4 ( 19 )	3 ( 14 )	1 ( 5 )	0 ( 0 )
Urbano	6	1 ( 17 )	1 ( 17 )	0 ( 0 )	2 ( 33 )	1 ( 17 )	1 ( 17 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )
Rural	15	1 ( 7 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	1 ( 7 )	6 ( 40 )	3 ( 20 )	3 ( 20 )	1 ( 7 )	0 ( 0 )
Pacífico Central	18	1 ( 5,5 )	1 ( 5,5 )	0 ( 0 )	2 ( 11 )	2 ( 11 )	7 ( 39 )	5 ( 28 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )
Urbano	10	0 ( 0 )	1 ( 10 )	0 ( 0 )	1 ( 10 )	2 ( 20 )	5 ( 50 )	1 ( 10 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )
Rural	8	1 ( 12,5 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	1 ( 12,5 )	0 ( 0 )	2 ( 25 )	4 ( 50 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )
Huetar Norte	12	5 ( 42 )	0 ( 0 )	1 ( 8 )	0 ( 0 )	1 ( 8 )	4 ( 33 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	1 ( 8 )
Urbano	2	2 ( 100 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )
Rural	10	3 ( 30 )	0 ( 0 )	1 ( 10 )	0 ( 0 )	1 ( 10 )	4 ( 40 )	0 ( 0 )	0 ( 0 )	1 ( 10 )

## 6. Tamaño de los GAF (Número de Socias)

La mitad de los GAF tiene entre 5 y 14 socias. Aunque el número promedio por GAF es de 18, únicamente el 31% tiene 20 socias o más.

Los GAF urbanos son, en general, más grandes que los del campo, promedios de 21 y 16 socias, respectivamente. Mientras que en el área rural hay más grupos de entre 10 y 29 socias, en el área urbana son algo más frecuentes los grupos pequeños (menos de 5) y grandes (de 30 y más).

Los GAF son grandes con mayor frecuencia en la Huetar Norte, donde el promedio es de 27, y, contrario a lo esperado, aumenta hasta 33 cuando se toman en cuenta únicamente los GAF productivos. Los GAF tienden a ser más pequeños en la Huetar Atlántica (11 socias en promedio), seguida por la Chorotega (12) y la Pacífico Central (12).

Es interesante notar que en los GAF sobre los cuales se tiene información tanto del inventario como de éste estudio, el número de socias se había reducido durante el lapso de 2 años en un promedio de 4,4 socias por grupo. La más fuerte reducción ocurrió en los grupos de la región Central (8.7 por GAF en Promedio), mientras que la menor reducción ocurrió en los GAF de la Región Chorotega (1,4 por GAF).

CUADRO 6

DISTRIBUCION DE LOS GAF PRODUCTIVOS Y PRE-PRODUCTIVOS POR TAMAÑO DEL GRUPO SEGUN  
REGIONES DE PLANIFICACION Y AREAS URBANA Y RURAL  
(Números absolutos y porcentajes)

	Total		Menos de 5		5 a 9		10 a 14		15 a 19		20 a 29		30 a 49		50 o más	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Total	225	(100)	16	( 7)	54	(24 )	59	(26)	26	(12 )	41	(18)	15	( 7)	14	( 6)
Urbano	103	(100)	9	( 9)	26	(25 )	23	(22)	10	(10 )	16	(16)	9	( 9)	10	(10)
Rural	122	(100)	7	( 6)	28	(23 )	36	(30)	16	(13 )	25	(20)	6	( 5)	4	( 3)
Central	96	(100)	6	( 6)	17	(18 )	24	(25)	10	(10 )	19	(20)	10	(10)	10	(10)
Urbano	63	(100)	5	( 8)	12	(19 )	15	(24)	5	( 8 )	13	(21)	5	( 8)	8	(13)
Rural	33	(100)	1	( 3)	5	(15 )	9	(27)	5	(15 )	6	(18)	5	(15)	2	( 6)
Chorotega	56	(100)	3	( 5)	17	(30 )	18	(32)	9	(16 )	8	(14)	1	( 2)	0	( 0)
Urbano	15	(100)	0	( 0)	6	(40 )	4	(27)	3	(20 )	1	( 7)	1	( 7)	0	( 0)
Rural	41	(100)	3	( 7)	11	(27 )	14	(34)	6	(15 )	7	(17)	0	( 0)	0	( 0)
Brunca	22	(100)	1	(4,5)	7	(32 )	6	(27)	1	( 4,5)	3	(14)	2	( 9)	2	( 9)
Urbano	7	(100)	1	(14)	1	(14 )	1	(14)	0	( 0 )	1	(14)	2	(29)	1	(14)
Rural	15	(100)	0	( 0)	6	(40 )	5	(33)	1	( 7 )	2	(13)	0	( 0)	1	( 7)
H. Atlántica	21	(100)	2	(10)	7	(33 )	3	(14)	4	(19 )	5	(24)	0	( 0)	0	( 0)
Urbano	6	(100)	1	(17)	3	(50 )	0	( 0)	1	(17 )	1	(17)	0	( 0)	0	( 0)
Rural	15	(100)	1	( 7)	4	(27 )	3	(20)	3	(20 )	4	(27)	0	( 0)	0	( 0)
P. Central	18	(100)	4	(22)	5	(28 )	5	(28)	1	( 5,5)	2	(11)	0	( 0)	1	( 5,
Urbano	10	(100)	2	(20)	4	(40 )	3	(30)	1	(10 )	0	( 0)	0	( 0)	0	( 0)
Rural	8	(100)	2	(25)	1	(12,5)	2	(25)	0	( 0 )	2	(25)	0	( 0)	1	(12,
H. Norte	12	(100)	0	( 0)	1	( 8 )	3	(25)	1	( 8 )	4	(33)	2	(17)	1	( 8)
Urbano	2	(100)	0	( 0)	0	( 0 )	0	( 0)	0	( 0 )	0	( 0)	1	(50)	1	(50)
Rural	10	(100)	0	( 0)	1	(10 )	3	(30)	1	(10 )	4	(40)	1	(10)	0	( 0)

## 7. Estado productivo de los GAF

Casi la tercera parte de los 53 GAF incluidos en éste estudio, se clasifican como pre-productivos (4). Estos grupos, actualmente no están vendiendo su producto, por carecer de uno o más elementos, tales como mercado, local o maquinaria, etc. En el caso de los grupos agrícolas, muchos están en la etapa de siembra y otras todavía no tienen acceso a tierra. Algunos de ellos nunca han estado productivos, mientras que otros sí, pero por haber encontrado algún problema como la pérdida del mercado o del local, o la tierra que les había prestado, por el momento, no están produciendo.

Otro 17% de ellos tiene menos de 1 año de estar produciendo algunos, sólo unos cuantos meses. Por otra parte, el 28% tiene 3 años o más de estar produciendo.

La gran mayoría de los GAF pre-productivos se encuentran en el área rural, debido a que la mayoría de los que se dedican a la agricultura y la agroindustria no están produciendo por el momento. En cambio, la mitad de los GAF de costura y dos tercios de los de manualidades tiene tres años o más de estar produciendo.

---

(4) Este porcentaje es parecido al porcentaje del total de 225 GAF detectados, clasificados como pre-productivos (el 38%).



CUADRO 7

DISTRIBUCION DE LOS GAF ESTUDIADOS POR ESTADO PRODUCTIVO, SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA Y AREAS URBANA Y RURAL  
(Números absolutos y porcentajes)

	Total	Pre-Pro- ductiva	Prod. menos 1 año	Prod. 1 a menos 2 años	Prod. 2 a menos 3 años	Prod. 3 años o más
<b>Total</b>	53	16 (30%)	9 (17%)	5 (9%)	8 (15%)	15 (28%)
Urbano	17	2 (12%)	2 (12%)	2 (12%)	3 (18%)	8 (47%)
Rural	36	14 (39%)	7 (19%)	3 (8%)	5 (14%)	7 (19%)
Costura	12	2 (17%)	0 0	1 (8%)	3 (25%)	6 (50%)
Urbano	9	2 (22%)	0 0	1 (11%)	1 (11%)	5 (56%)
Rural	3	0 0	0 0	0 0	2 (67%)	1 (33%)
Agricultura	11	7 (64%)	1 (9%)	1 (9%)	1 (9%)	1 (9%)
Urbano	0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
Rural	11	7 (64%)	1 (9%)	1 (9%)	1 (9%)	1 (9%)
Panadería	10	2 (20%)	3 (30%)	1 (10%)	1 (10%)	3 (30%)
Urbano	2	0 0	1 (50%)	0 0	1 (50%)	0 0
Rural	8	2 (25%)	2 (25%)	1 (12,5%)	0 0	3 (37,5%)
Manualidades	6	0 0	2 (33%)	0 0	0 0	4 (67%)
Urbano	2	0 0	0 0	0 0	0 0	2 (100%)
Rural	4	0 0	2 (50%)	0 0	0 0	2 (50%)
Industria	7	3 (43%)	0 0	1 (14%)	2 (29%)	1 (14%)
Urbano	2	0 0	0 0	0 0	1 (50%)	1 (50%)
Rural	5	3 (60%)	0 0	1 (20%)	1 (20%)	0 0
Agroindustria	3	2 (67%)	0 0	0 0	1 (33%)	0 0
Urbano	0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
Rural	3	2 (67%)	0 0	0 0	1 (33%)	0 0
Comercio y otro	4	0 0	3 (75%)	1 (25%)	0 0	0 0
Urbano	2	0 0	1 (50%)	1 (50%)	0 0	0 0
Rural	2	0 0	2 (100%)	0 0	0 0	0 0

Se identificaron 6 grupos que no estaban incluidos en el Inventario del COF, los cuales se fundaron antes de 1985 y actualmente están productivos. También, se detectaron 12 GAF que fueron fundados después del Inventario (mediados de 1985), 4 de ellos pre-productivos y 8 que ya están produciendo.

De los 35 GAF incluidos tanto en el Inventario como en este estudio, es interesante notar que de los 15, cuyo estado productivo ha variado, sólo 4 avanzaron de pre-productivo a productivo, mientras que 11 retrocedieron de productivo a pre-productivo.

#### 8. Modelo organizativo de los GAF

Según el estudio del COF, la mayoría de los GAF se denominaba comité, seguido por los que decían no tener ningún modelo organizativo (sin definir).

De los 53 grupos en éste estudio, aproximadamente la tercera parte (17 GAF) se definen como Asociaciones y otros 13 como comités. Siete son cooperativas de autogestión y ocho son grupos solidarios (5). Sólo 5 de ellos no tenían ningún modelo.

---

(5) Un modelo de organización que promueve la FOV para los GAF que son demasiado pequeños para tener persona ría jurídica y que tienen estatutos auto gestionarios.

## 9. Personería Jurídica de los GAF

Del total de 225 GAF detectados, tres de cada cuatro carece de personería jurídica. La situación es similar para las dos áreas-urbana y rural. Las Regiones Brunca y Pacífico Central tienen los porcentajes más bajos de GAF con personería (el 9% y el 11%, respectivamente), mientras que el porcentaje más alto lo tiene la Huetar Atlántica (el 38%), éste último gracias a una labor intensiva de parte del IDA.

Si se considera únicamente los 53 GAF incluidos en éste estudio, la proporción con personería jurídica aumenta significativamente. Esto, probablemente, se relaciona a su situación de ser patrocinados por instituciones de apoyo. El 26% de ellos tiene personería propia y al día, mientras que otro 25% la tiene por medio de otra organización (generalmente, la asociación de desarrollo de su respectiva comunidad). Otros nueve grupos tienen la personería en trámite, pero cuatro de éstos tienen problemas, porque desde que comenzaron el trámite, el número de socias ha caído por debajo del mínimo necesario para calificar.

CUADRO 8  
 TENENCIA DE LA PERSONERIA JURIDICA DE LOS GAF PRODUCTIVOS Y PRE-PRODUCTIVOS  
 SEGUN REGIONES DE PLANIFICACION Y AREAS URBANA Y RURAL  
 (Números absolutos y porcentajes)

Región y Area	Total Grupos		Con personería <sup>1/</sup>		Sin personería		Personería en trámite	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
<u>Total</u>	225	100	45	20	170	76	10	4
Urbana	103	100	23	22	78	76	2	2
Rural	122	100	22	18	92	75	8	7
<u>Central</u>	96	100	19	20	76	79	1	1
Urbana	63	100	14	22	48	76	1	2
Rural	33	100	5	15	28	85	0	0
<u>Chorogega</u>	56	100	11	20	42	75	3	5
Urbana	15	100	3	20	12	80	0	0
Rural	41	100	8	19,5	30	73	3	7
<u>Brunca</u>	22	100	2	9	19	86	1	5
Urbana	7	100	2	29	5	71	0	0
Rural	15	100	0	0	14	93	1	7
<u>Huetar Atlántica</u>	21	100	8	38	10	48	3	14
Urbana	6	100	1	17	4	67	1	17
Rural	15	100	7	47	6	40	2	13
<u>Pacífico Central</u>	18	100	2	11	16	89	0	0
Urbana	10	100	1	10	9	90	0	0
Rural	8	100	1	12,5	7	87,5	0	0
<u>Huetar Norte</u>	12	100	3	25	7	58	2	17
Urbana	2	100	2	100	0	0	0	0
Rural	10	100	1	10	7	70	2	20

<sup>1/</sup> En algunos casos esta puede estar sin renovar o prestada por otra organización.

CUADRO 9  
TENENCIA DE LA PERSONERIA JURIDICA POR PARTE DE  
LOS 53 GAF ESTUDIADOS  
(Número y distribución porcentual)

	No.	%
TOTAL GRUPOS ESTUDIADOS	<u>53</u>	<u>(100)</u>
Personería propia al día	14	( 26)
Personería propia vencida	2	( 4)
Personería por una asociación de des.	9	( 17)
Personería por medio de otra organización	4	( 8)
Personería en trámite	5	( 9)
Personería en trámite con insuficiente número de socias	4	( 8)
Sin personería jurídica	15	( 28)

Aparentemente, los GAF, con el apoyo de las instituciones, han trabajado mucho durante los últimos dos años para mejorar la situación legal de éstas. Llama la atención, que mientras que, cuando se hizo el inventario, (hace 2 años) 30 de los 35 GAF aquí detectados no tenían personería, actualmente sólo 8 de ellos no la tienen del todo (6).

#### 10. Bienes de los GAF

##### 10.1 Local

La posesión de un local propio es muy importante para la moral de las mujeres, además de propiciar la permanencia del grupo y proteger sus posibilidades de trabajar en

(6) Otros 8 la tienen en trámite y 2 la tienen sin renovar.

forma ininterrumpida. Mientras más idónea esté para el desarrollo de la actividad productiva, mayores son las posibilidades del éxito del grupo. Un buen local es particularmente importante para las industrias, talleres de costura y panaderías, que son precisamente los GAF que más frecuentemente lo poseen (el 60% (7), el 50% y el 70%, respectivamente).

El local prestado tiene ventajas tanto como desventajas. No se necesita gastar en alquiler, pero a la vez está susceptible a perder el derecho de usarlo en cualquier momento, que generalmente significa el cese de la producción al menos temporalmente, con todos los serios problemas que esto implica. Desgraciadamente, la mitad de los grupos de costura se encuentra en esta precaria situación.

Los grupos que están obligados a alquilar un local, tienen que enfrentar un fuerte gasto mensual, ya sea que hayan o no podido hacer suficientes ventas para sufragarlo. Hay dos industrias y dos talleres de manualidades en ésta poca envidiable situación.

Entre los GAF que carecen totalmente de local, predominan los que se dedican a la agricultura.

---

(7) Incluyendo a industrias y agroindustrias.

## 10.2 Equipo y maquinaria

La posesión de equipo y maquinaria suficiente y apropiado para realizar eficientemente la actividad productiva es sumamente importante para asegurar tanto el éxito como la continuidad de un GAF.

En el caso de los 12 GAF de costura estudiados, 3 tienen significativamente más máquinas que socias, mientras que 1 parece tener más socias que máquinas. La mayoría de los grupos tienen, por lo menos algunas máquinas industriales.

Aunque la información no es suficientemente detallada para llegar a conclusiones claras en cuanto a la suficiencia de la maquinaria, sí es claro que se ha invertido mucho dinero en ella y se debería buscar la manera de darle un uso más eficiente.

Otro problema relacionado con las máquinas de coser es que en la gran mayoría de los casos no existe ninguna provisión para su mantenimiento, y muchas se están deteriorando rápidamente.

En el caso de las panaderías, pareciera que todas cuentan con hornos adecuados a su situación. En los casos de comunidades aisladas en donde todavía no llega la electricidad, estas mujeres tienen hornos grandes de leña que han sido contruidos especialmente para su situación.

Además casi todos los grupos tienen el equipo fundamental, como bandejas, mesa para trabajar, arteza, estantes, aunque, en general, no gozan de equipo moderno para poder producir cantidades grandes con mayor eficiencia.

CUADRO 10  
TENENCIA DE LOCAL POR PARTE DE LOS GAF ESTUDIADOS,  
SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA  
(Números absolutos y porcentajes)

Actividad	Total	Propio	Prestado	Alquilado	No Tiene
Total	53 (100%)	21 (40%)	14 (26%)	6 (11%)	12 (23%)
Costura	12 (100%)	6 (50%)	6 (50%)	0 (0%)	0 (0%)
Agricultura	11 (100%)	1 (9%)	2 (18%)	0 (0%)	8 (73%)
Panadería	10 (100%)	7 (70%)	2 (20%)	1 (10%)	0 (0%)
Industria	7 (100%)	4 (57%)	0 (0%)	2 (29%)	1 (14%)
Manualidades	6 (100%)	1 (17%)	1 (17%)	2 (33%)	2 (33%)
Agroindustria	3 (100%)	2 (67%)	1 (33%)	0 (0%)	0 (0%)
Otro	4 (100%)	0 (0%)	2 (50%)	1 (25%)	1 (25%)

Las industrias, incluyendo a las agroindustrias son, en términos generales, bastante bien equipadas. Como verá en el capítulo sobre apoyo institucional, a ellos se les ha donado mucho dinero para la compra de maquinaria. Aunque, todavía, algunos necesitan uno que otro tipo de equipo adicional, es aún más importante ahora preocuparse por dar un uso eficiente al equipo que tienen y encontrar un mercado



estable para sus productos.

En general, son los GAF dedicados a la agricultura y los talleres de manualidades, los que tienen menos equipo. En ambos casos, las mujeres tienden a trabajar con equipo propio y los GAF no tienen muchos bienes en común. Esto puede ser motivo para debilitar al grupo, y hacer que las socias, tomen más fácilmente la decisión de dejar el grupo.

### 10.3 Tierra

Se puede apreciar en el cuadro abajo que ninguno de los 11 GAF dedicados a la agricultura posee tierra. Además sólo 7 de ellos tienen tierra prestada para trabajar, mientras que 4 no tienen tierra del todo. La cantidad de tierra que pueden trabajar va desde 1/4 Ha. hasta 4 ha. Este hecho, junto con la falta de equipo, local y capital de trabajo de la mayoría de este tipo de GAF, explica porque ellos generalmente no se clasifican como grupos productivos ni generan ingresos para sus socias.

La situación de los 3 grupos agroindustriales es mucho mejor. Dos poseen tierra y otro tiene prestada, además de que la cantidad de hectáreas es mucho mayor (entre 7 y 15 ha.). Dos de las 7 industrias poseen tierra, mientras que las demás no la necesitan.

CUADRO 11  
TENENCIA DE LA TIERRA SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA

Actividad	No. Total GAF	PROPIA			PRESTADA		
		No. GAF	Area Prom. GAF	Varia - ción en Has.	No. GAF	Area Prom. GAF	Varia - ción en Has.
Agricultura	11	0	0	0	7	2,5 ha.	1/4 a 4
Agroindustria	3*	2	7,5 ha.	1 a 15	2	8,5 ha.	7 a 10
Industria	7	2	1,5 ha.	1 a 3	0	0	0

## 11. Situación Económica - financiera

### 11. 1 Control contable

Como se ve en la siguiente sección, poco más de la mitad de los GAF necesitan llevar algún control contable. De los que tienen ingresos, ésto está llevado de una manera simple por el líder del grupo, en la mayoría de los casos. Según el estudio del COF, de los 133, GAF que registraron ingresos, en el 57% de los casos la contabilidad es llevada por alguien del grupo (generalmente la gerente o la tesorera).

Por la otra parte, COF encontró que en un 14% de los GAF no se lleva ningún control y otro 14% no respondió a la pregunta. Sólo 3 grupos pagaban a un contador.

En general, el control es sumamente informal, y la mayoría de las socias, a pesar de que muchos grupos han

recibido breves cursos al respecto, no tienen la menor idea de como le va al grupo en el aspecto financiero. Esto se presta para frecuentes fugas de dinero, estafas y mal entendimientos. Se hablará de algunos casos específicos en el capítulo sobre problemas.

### 11.2 Ingresos brutos de los GAF

Según este estudio solo el 60% de los 53 GAF productivos y pre-productivos tenía algún ingreso (8). El porcentaje más alto de GAF con ingreso lo tiene el tipo que se dedica a la costura (9), pero el ingreso promedio por GAF más alto lo tiene la industria.

El 60% de las panaderías reportó ingresos y tienen el promedio segundo más alto, sin embargo, este tipo de actividad generalmente implica mucho gasto, y raras veces resulta ser verdaderamente rentable.

Son los GAF que se dedican a la agricultura, los que menor ingreso registran, con la excepción de la agroindustria que no reportó ninguno.

---

(8) No se toma en cuenta los gastos, así que no se puede determinar si los GAF están o no realizando alguna ganancia.

(9) Con excepción de los 2 comercios, ambos de los cuales reporta ingresos.

CUADRO 12

INGRESOS BRUTOS DE LOS GAF ESTUDIADOS SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA (NO. Y PORCENTAJE DE GAF CON INGRESOS, TOTAL INGRESOS DE TODOS LOS GAF, E INGRESO PROMEDIO POR GAF)

Actividad	Total GAF	GAF con Ingresos		Total ingresos Todo GAF	Promedio ingreso por GAF
		No.	%		
Total	53	25	47*	¢608.674	¢ 24.347
Costura	12	8	67	200.000	25.000
Panadería	10	6	60	172.286	28.714
Manualidades	6	3	50	47.600	15.867
Industria	7	3	43	132.788	44.263
Soda, restaurant	2	2	100	47.000	23.500
Agricultura	11	2	18	4.000	2.000
Otra	2	1	50	5.000	5.000
Agroindustria	3	0	0	0	0

\* 7 Grupos más tenían algún ingreso, pero no dieron ni siquiera una estimación del monto. Tomando en cuenta a estos GAF, el porcentaje de grupos con ingreso aumentaría al 60%. Dos son de costura, 2 son panaderías, 1 es de manualidades, 1 industria y otra agroindustria.

### 11.3 Remuneración a las socias

Según los resultados de los 4 estudios presentados en el siguiente cuadro, sólo alrededor de la mitad de los GAF remunera a sus socias.

De las socias que tienen un salario, la mayoría percibe menos de ¢2.000 por mes. No más de un 5% ni siquiera se acerca a ganar un monto parecido al salario mínimo legal más bajo, o sea que ganaría más trabajando como peón agrícola o empleada doméstica. Pero, como se apreciará en el capítulo

siguiente el dinero no es la principal razón por afiliarse a un GAF para la mayoría de estas mujeres.

CUADRO 13  
SALARIOS DE LAS SOCIAS DE GAF SEGUN LOS DOS ESTUDIOS DE GRUPOS Y  
DOS ESTUDIOS DE CASO DE SOCIAS  
(Distribución porcentual)

	ESTUDIOS DEL COF		ESTE ESTUDIO	
	De 222 grupos <sup>1/</sup>	De 297 socias <sup>3/</sup>	De 53 grupos <sup>3/</sup>	73 socias <sup>2/</sup>
TOTAL	100	100	100	100
No tiene	52	57	45	48
Menos de ₡500	5	4	0	10
501 a 1.000	5	5	4	5
1.001 a 2.000	4,5	5	24,5	25
2.001 a 3.000	2	7	4	6
3.001 a 4.000	2	4	2	6
4.001 a 5.000	2	14	4	0
Más de 5.000	0,5	2	6	0
NS/NR	27	1	11	0

<sup>1/</sup> Reportadas por los dirigentes de los GAF.

<sup>2/</sup> Reportadas por las socias de los GAF

<sup>3/</sup> Reportadas por los promotores de las instituciones de apoyo

Según los resultados de este estudio, para los 24 GAF por los que se tiene datos, el salario promedio es de ₡2.817 por mes y esto varía entre ₡750 y ₡7.500. La actividad con mayores probabilidades de proveer un salario y cuyo promedio es más alto (₡3.875) es la costura. También,

la industria y las manualidades ofrecen la oportunidad frecuentemente, de percibir ingresos más o menos aceptables.

CUADRO 14  
SALARIOS QUE PERCIBEN LAS SOCIAS DE LOS GAF ESTUDIADOS SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA  
(NO. Y % TOTAL DE GAF QUE REMUNERA, PROMEDIO Y VARIACION DE LOS SALARIOS  
DE LOS GAF CON DATOS)

Actividad	TOTAL GAF	NO. GAF QUE REMUNERA		Total GAF que remunera		Salario Promed. por GAF	Variación de Salarios
		con dato de cantidad	sin dato de cantidad	No.	%		
<u>Total</u>	<u>53</u>	<u>24</u>	<u>6</u>	<u>30</u>	<u>57</u>	<u>¢2.817</u>	<u>¢ 750-7.500</u>
Costura	12	8	2	10	83	3.875	1.500-7.500
Industria	7	3	1	4	57	3.267	2.000-5.000
Manualidades	6	4	0	4	67	3.175	1.000-7.200
Agroindustria	3	1	0	1	33	2.000	2.000-2.000
Comercio y otras	4	3	0	3	75	1.522	1.200-2.000
Panadería	10	5	2	7	70	1.510	750-2.000
Agricultura	11	0	1	1	9	n.r	n.r

La actividad, que hasta el momento, ha dado menos remuneración a las socias es la agricultura. Mientras que, aunque remuneran con bastante frecuencia a las socias, las panaderías y los comercios, generalmente, ofrecen salarios muy bajos.

## 12. Proceso de comercialización (Mercados)

Una de las dificultades más importantes que deben enfrentar los GAF y para lo cual parecen estar menos preparados

es la comercialización de sus productos. En el capítulo sobre el apoyo institucional, se verá que en el campo del mercadeo han recibido menos capacitación y asesoría.

Los talleres de costura dependen casi exclusivamente de trabajo de maquila, generalmente por medio de intermediarios quienes llevan una porción de las ganancias. La mitad de los GAF estudiados (6) trabajan para la C.C.S.S., haciendo ropa de hospital, y 3 de ellos sólo tienen este mercado. Un grupo no tiene mercado actualmente, mientras que 2 dependen de encargos. Sólo dos trabajan por contrato directamente con empresas para la confección de los uniformes de sus trabajadores.

En el caso de las panaderías, muy poco se logra vender en sus propios locales, así que intentan colocar el pan en pulperías o con distribuidores, lo cual significa perder un porcentaje de las ganancias. Uno tiene vehículo y otro usa una moto prestada para llevar el pan a otras comunidades, lo que significa gastos en gasolina, etc. Dos utilizan bicicletas y varias distribuyen a casas a pie.

En el caso de la agricultura y las agroindustrias, la situación de mercadeo es particularmente informal. La gran mayoría va de casa en casa vendiendo el producto o dependen de las ferias del agricultor, mercados locales o en pocos

casos venden a intermediarios. La producción tan poca y esporádica no ha permitido el establecimiento de arreglos más formales.

La situación de las industrias es muy variable. En el caso de la que fabrica puros, tienen un vehículo y un chofer, quien distribuye los puros a varias provincias. Otras utilizan medios más básicos, como son las bicicletas, buses o ir a pie para buscar un mercado.

Algunos grupos que producen manualidades tienen Bazar propio y otros venden por medio de tiendas establecidas o a turistas. Los comercios, lógicamente, usan su local, ya sea propio o prestado.

Los serios problemas provocados por la situación inestable de los mercados y de la tendencia de intermedios a explotar a estos grupos se discute en el capítulo sobre problemas.

### 13. Principales problemas de los GAF identificados por promotores

Los problemas más frecuentemente mencionados por los promotores que trabajan con los 53 GAF estudiados son los de la falta de mercado (el 40% de los GAF) y la falta de maquinaria y equipo (el 38%). Además, el tercero más mencionado reúne otros aspectos relacionados al mercadeo, tales como la mal ubicación del local, difícil acceso por malos



caminos o falta de transporte, lo mal que pagan el producto, etc.

También, mencionado con bastante frecuencia (el 28% de los casos) es la falta de capital de trabajo que limita seriamente la capacidad de estos grupos para producir. Por ejemplo, en el caso de los talleres de costura, les obliga a trabajar maquila por no poder comprar la materia prima.

Es interesante notar que algunos promotores reconocieron los problemas de tipo socio-cultural como son los problemas de relaciones humanas entre socias y la falta de apoyo por parte de los esposos y las comunidades.

En el estudio de COF de 305 GAF (incluyendo grupos en la etapa de capacitación) los 5 problemas más mencionados por los promotores y líderes de los grupos en orden de mención son: 1) La falta de capital de trabajo (el 22%); 2) problemas de mercado (el 11%); 3) problemas de relaciones humanas (el 9,5%); 4) falta de equipo (el 9,5%); y 5); la falta de local (el 8,5%).

CUADRO 15  
 PRINCIPALES PROBLEMAS DE LOS GAF ESTUDIADOS SEGUN LOS  
 PROMOTORES DE LAS INSTITUCIONES DE APOYO  
 (Número y porcentaje de menciones)

Problema	# de men- ciones	% del total de grupos estudia dos
Falta de mercado	21	40
Falta de maquinaria o equipo	20	38
Otros relac. al mercado	15	28
Falta de capital de trabajo	15	28
Falta o mal estado del local	14	26
Problemas relaciones humanas	12	23
Falta capac. producir bien	11	21
Falta capac. administrativa	10	19
Falta o mala calidad tierra	9	17
Falta apoyo esposos o comun.	5	9
Falta personería jurídica	4	8
Necesidad de más apoyo inst.	4	8
Falta de socias	3	6
Falta de salarios	2	4

CAPITULO III

CARACTERISTICAS DE LAS SOCIAS DE LOS GRUPOS ASOCIATIVOS

FEMENINOS PRODUCTIVOS Y PRE-PRODUCTIVOS

## 1. Cantidad de socias de GAF y su ubicación geográfica

Antes de conocer quienes son las socias de los GAF en el país, es importante tener alguna idea de cuántas son, además de su distribución según áreas urbana y rural y regiones de planificación.

El número de mujeres que participan en éstos grupos es relativamente insignificante (4.051), si se compara con la población total femenina del país (aproximadamente 1.250.000) y con el número de mujeres en la Población Económicamente Activa (aproximadamente 200.000) 1/. Además, ésta cantidad de mujeres se reduce casi por la mitad, a únicamente 2.154, cuando se toman en cuenta únicamente los GAF productivos. Considerando que ni siquiera la totalidad de los GAF productivos remuneran a sus socias, tenemos que menos de 2.000 mujeres logran llevar algún beneficio económico a sus familias con alguna regularidad, de este tipo de actividad.

En cuanto a su distribución urbana-rural, es interesante notar que aunque existen mayor número de grupos en el área rural que la urbana (122 y 103, respectivamente) hay por lo menos 200 socias más en el área urbana que en la rural. El número promedio de socias en las ciudades es de 21, comparado con 16 en el campo. Este resultado es lógico dado la

---

1/ FUENTE: D.G.E.C. Censo de 1984.

mayor densidad de población en el área urbana. Además en la Región Central predominan las socias en el área urbana, mientras que en las otras áreas la mayoría se encuentran en el campo. Este fenómeno, también responde a la lógica, y es más bien interesante notar el alto porcentaje de socias localizadas en áreas urbanas en las regiones Brunca (el 48%) y Huetar Norte (el 43%).

Otro aspecto de interés demostrado en el cuadro son los altos porcentajes de socias que pertenecen a GAF productivos en la Huetar Norte (el 80%) y el Pacífico Central (el 75%), comparado con los porcentajes relativamente bajos en la Región Brunca (el 31%) y la Huetar Atlántica (el 43%).

En cuanto a su localización regional es interesante notar que aunque más de la mitad de las socias viven en la Región Central (el 53%), ésta proporción es menor a la representación de la población femenina total del país en dicha región (el 65%). Lo contrario sucede en las Regiones Chorotega y Huetar Norte, donde aunque los números de socias son bastante pequeños, su representación de la totalidad de socias en el país es significativamente mayor que su representación de la población femenina en general. Dentro de las regiones periféricas los GAF parecen tener comparativamente menor importancia en la Huetar Atlántica 2/ y la Pacífico Central.

2/ En el capítulo II, en el apartado sobre grupos disueltos, vimos que en esta región se ve el mayor fenómeno de disolución de grupos.

CUADRO 16  
DISTRIBUCION DE LAS SOCIAS DE LOS GAF PRODUCTIVOS Y PRE-PRODUCTIVOS  
SEGUN REGIONES DE PLANIFICACION Y AREAS URBANA Y RURAL  
(Números absolutos y porcentajes)

Región y Area	Total Socías GAF prod. y pre-prod. detectados		Socias en GAF productivas		% de total de socias en GAF prod.
	No.	%	No.	%	%
TOTAL	<u>4.051</u>	<u>100,0</u>	<u>2.154</u>	<u>100,0</u>	<u>53</u>
Urbana	2.137	53,0	1.159	54,0	54
Rural	1.914	47,0	995	46,0	52
Central	2.159	53,0	1.153	53,5	53
Urbana	1.448	36,0	779	36,0	54
Rural	711	17,5	374	17,0	53
Chorotega	666	16,0	339	16,0	51
Urbana	192	5,0	111	5,0	58
Rural	474	12,0	228	11,0	48
Brunca	455	11,0	140	6,5	31
Urbana	220	5,0	30	1,0	14
Rural	235	6,0	110	5,0	47
Huetar Atlántica	228	6,0	98	4,5	43
Urbana	55	1,0	36	2,0	65
Rural	173	4,0	62	3,0	36
Pacífico Central	214	5,0	161	7,0	75
Urbana	82	2,0	63	3,0	77
Rural	132	3,0	98	4,5	74
Huetar Norte	329	8,0	263	12,0	80
Urbana	140	3,0	140	6,0	100
Rural	189	5,0	123	6,0	65

CUADRO 17  
DISTRIBUCION DE LA POBLACION FEMENINA DEL PAIS Y DE LAS  
SOCIAS DE LOS GAF, SEGUN REGIONES DE PLANIFICACION  
(Distribución Porcentual)

Región	Total población femenina*	Socias de GAF produc- tivos y pre-productivos
TOTAL	100%	100%
Central	65	53
Chorotega	9	16
Brunca	9	11
Huetar Atlántica	7	6
Pacífico Central	6	5
Huetar Norte	4	8

\*FUENTE: D.G.E.C. Censo de Población 1984.

## 2. Características Socia Demográficas

### 2.1 Edad

Casi las dos terceras partes de las socias tienen entre 20 y 39 años. Esta situación es parecida a lo que sucede en cuanto a las mujeres que tienen empleos, según el Censo de 1984, e indica un gran deseo y/o necesidad de mujeres con niños pequeños a salir de sus casas en busca de dinero y realización personal. La edad promedio de las 72 mujeres en los 9 grupos estudiados es de 32 años.

Los resultados de este estudio indican una participación proporcionalmente menor de las jóvenes menores de 20

en los GAF, que en el sector formal de empleo 3/.

Los datos también tienden a indicar una representación proporcionalmente mayor de las mujeres de más de 50 años en los GAF, en comparación con el mundo del empleo, especialmente en el área rural.

CUADRO 18  
 EDAD DE LAS TRABAJADORAS\* Y DE LAS SOCIAS DE LOS GAF  
 ESTUDIADOS, SEGUN AREAS URBANAS Y RURAL  
 (Distribución porcentual)

Edad en Años	URBANA		RURAL	
	Trabajadoras	Mujeres en GAF Estud.	Trabajadoras	Mujeres en GAF estud.
TOTAL	<u>100,0</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100,0</u>
Menos de 20	10,5	6	21	13,0
20 a 29	39,0	24	40	42,0
30 a 39	28,0	59	23	10,5
40 a 49	14,5	12	11	21,0
50 y más	8,0	0	5	13,0

\*FUENTE: D.G.E.C. Censo de Población 1984.

3/ No obstante, el estudio del COF de 297 socias, indica que un 20% tenía menos de 20 años.



CUADRO 19  
 EDAD DE LAS SOCIAS SEGUN ESTE ESTUDIO Y EL ESTUDIO DEL COF  
 (Distribución porcentual)

Edad en años	Este estudio	Estudio del COF
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>
Menos de 20	10	20
20 a 29	33	31
30 a 39	33	28
40 a 49	17	9
50 y más	7	11

## 2.2 Escolaridad

La escolaridad de las mujeres que se afilian a los GAF productivos, tanto en el área urbana como la rural es mucho más baja que la de las mujeres calificadas como trabajadoras, y aún de la población femenina total. Sólo un 27% de las socias, de acuerdo con este estudio, o un 31% de ellas, de acuerdo a el del COF, tiene una educación más allá de la primaria, comparada con un 65% de las trabajadoras urbanas y un 42% de las del área rural.

Por otra parte, la proporción de socias con menos de la primaria completa es algo menor que la población femenina en general, especialmente en lo que respecta a las sin ninguna instrucción formal. Así que, aunque las mujeres analfabetas y semianalfabetas acuden en mayor grado a estos

grupos que a un empleo más formal, sólo son aproximadamente una cuarta parte de dichas socias.

La mayoría de las socias, según los dos estudios, y tanto en el área urbana como la rural, cursó la primaria completa.

Este bajo nivel educativo implica serias dificultades para sacar adelante a estos grupos, pero también, indica la importancia que tienen como alternativa, tanto de ingresos como de capacitación y superación personal, para mujeres con difícil acceso al mundo formal de trabajo.

El bajo nivel de escolaridad de las socias se confirma por la manera en que la mayoría llena las encuestas. Abundan las faltas de ortografía, y en algunos casos es casi imposible entender el significado de sus comentarios. Además, les fue muy difícil entender las instrucciones más sencillas en cuanto a como llenarlas. Esto lleva a una inquietud con respecto a la capacidad de la mayoría de ellas de realmente aprovechar los cursos de capacitación que les imparten las instituciones por medio de promotores que casi siempre tienen un nivel educativo universitario.

CUADRO 20  
 ESCOLARIDAD SEGUN ESTE ESTUDIO Y EL ESTUDIO DEL COF  
 (Distribución porcentual)

Nivel de Instrucción	Este estudio	Estudio del COF
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>
Ninguna	3	5
Primaria incompleta	24	19
Primaria completa	47	44
Secundaria incompleta	17	14
Secundaria completa	7	8
Universidad	3	4
Estudios técnicos	0	5

### 2.3 Estado Civil

El estado civil de las socias de los GAF productivos, según ambos estudios, es principalmente de casada o juntada, o sea, de mujeres con compañero. Al contrario, la gran mayoría de las mujeres trabajadoras son solteras 4/.

Aparentemente estos grupos proveen una alternativa para la mujer casada, quien no se atreve, o no tiene la capacidad de conseguir un trabajo de tiempo completo. Este tema se considerará en mayor profundidad más adelante.

---

4/ La fuente es el Censo de Población de 1973, porque no fue posible conseguir esta información todavía, según el Censo de 1984.

CUADRO 21  
 ESCOLARIDAD DE LA POBLACION FEMENINA TOTAL, DE LAS TRABAJADORAS Y DE LAS  
 SOCIAS DE LOS GAF ESTUDIADOS, SEGUN AREAS URBANA Y RURAL  
 (Porcentajes)

Nivel de Instrucción	URBANA			RURAL		
	Total Muj.12 y más años*	Trabaja doras *	Mujeres GAF estud.	Total Muj.12 y más años*	Trabaja doras *	Mujeres GAF estud.
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Ninguno	4	2	0	10	4	5
Prim. incomp.	21	11	9	36	19	37
Prim. compl.	24	22	47	33	35	47
Secund. incomp.	23	17	32	12	14	3
Secund. compl.	15	23	9	6	16	5
Universidad	13	25	3	3	12	3

\*FUENTE: D.G.E.C. Censo de Población, 1984.

CUADRO 22  
ESTADO CIVIL DE LAS TRABAJADORAS Y DE LAS SOCIAS DE LOS GAF  
ESTUDIADOS PRODUCTIVOS, SEGUN AREAS URBANA Y RURAL  
(Distribución porcentual)

Estado Civil	URBANA		RURAL	
	Trabaja doras *	Mujeres en GAF estud.	Trabaja doras *	Mujeres en GAF estud.
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Casada	27	63	20	53
Juntada	3	6	4	0
Separada	6	6	4	16
Viuda	3	0	3	0
Soltera	61	26	69	32

\*FUENTE: D.G.E.C. Censo de Población. 1973.

CUADRO 23  
ESTADO CIVIL DE LAS SOCIAS SEGUN ESTE ESTUDIO  
Y EL ESTUDIO DEL COF  
(Distribución porcentual)

Estado Civil	Este Estudio	Estudio de COF
	(72 socias)	(297 socias)
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>
Casada	58	40
Juntada	3	7
Separada	11	3
Viuda	0	3
Soltera	29	46

#### 2.4 Posición en su hogar

Según este estudio, la mayoría de las socias de los GAF son esposas, seguidas por las que son hijas. El mismo resultado se dió el del COF, pero con un porcentaje menor de esposas y uno mayor de hijas (46% y 36%, respectivamente). Esto concuerda con su descubrimiento de más mujeres menores de 20 años y de más solteras 5/.

En este estudio se encontró que un 19% de las socias son jefes de hogar, porcentaje casi igual a la cifra nacional según el Censo de 1984 (18%). El estudio del COF detectó que un 12% son jefes. Considero asombroso tan alto porcentaje de jefes de familia en estos grupos dado el muy bajo nivel de remuneración que ofrecen. Lo cierto es que la gran mayoría de ellas están afiliadas a los grupos productivos que remuneran con alguna regularidad a sus socias, de otra forma se ven obligadas a dejar el grupo y buscar su sustento de otra manera. La excepción a esta regla son las jefes que son dueñas de una pequeña parcela en el área rural, y por ésto se explica el mayor porcentaje de socias jefes encontrada allí 6/. Además es probable que más mujeres solas

---

5/ Es probable que los datos del COF sean más exactos, en vista de que su muestra fue sustancialmente mayor (297 vrs 73 socias, respectivamente).

6/ Esto es contrario al patrón nacional, en que se encuentra un mayor porcentaje de hogares con jefes femeninos en el área urbana (23%) que en la rural (13%).

en el área rural se ven obligadas a buscar su sustento en estos grupos, debido a la escasez de fuentes de trabajo para ellas en el campo y a su más bajo nivel educativo.

CUADRO 24  
POSICION EN SU HOGAR DE LAS SOCIAS DE LOS GAF ESTUDIADOS,  
SEGUN AREAS URBANA Y RURAL  
(Distribución porcentual)

Posición en la familia	Total	Urbana	Rural
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Esposa	58	63	53
Compañera	3	6	0
Hija	21	17	24
Jefe	19	14	24

### 2.5 Tamaño de sus familias

Aunque los tamaños de las familias de las socias estudiadas varían de 2 a 13 personas (de 1 a 16 en el estudio del COF), el número más frecuente es de cinco, consistiendo, generalmente, de una pareja y tres hijos.

El tamaño de las familias de las socias es, en promedio, más grande que la norma nacional. En el área rural la diferencia es, en promedio, de 1 persona, y en la urbana es aún mayor, siendo de 1,3 personas. El estudio de COF descubrió un promedio (6,3), 1,5 personas mayor al promedio nacional.

Este resultado concuerda con el fenómeno de que las mujeres de menor educación tienden a tener familias más numerosas (Censo 1984).

Además, este hecho, relacionado con el bajo nivel de ingreso familiar que se demuestra más adelante, indica la necesidad de estas familias de incrementar sus ingresos.

#### CUADRO 25

TAMAÑO PROMEDIO DE LA FAMILIA COSTARRICENSE Y DE LA DE LAS SOCIAS DE LOS GAF ESTUDIADOS, SEGUN AREAS URBANA Y RURAL

Area	País*	Mujeres en los GAF estud.	Mujeres en GAF estud-COF
TOTAL	4,8	6,0	6,3
Urbana	4,5	5,8	-
Rural	5,1	6,1	-

\*FUENTE: D.G.E.C. Censo de Población. 1984

#### 2.6 Cantidad de Niños Pequeños

Según los indicios de los dos estudios, aproximadamente la mitad de las socias no tiene niños de 10 o menos años. Estas mujeres no tendrían, entonces el problema del cuidado de niños pequeños que obstaculizaría su plena participación en los GAF productivos.

Alrededor de la quinta parte de las mujeres tiene un solo niño pequeño, y como un 15% tiene dos. Es probable que estas mujeres no tengan demasiados problemas para arreglárselo, dejando a los niños con un familiar.

Entre un 13% y un 20% de las socias tiene 3 o más



niños pequeños, situación que probablemente afecta seriamente sus posibilidades de participar eficientemente en el grupo.

CUADRO 26  
CANTIDAD DE NIÑOS DE 10 AÑOS O MENOS DE LAS SOCIAS DE LOS  
GAF ESTUDIADOS, SEGUN AREAS URBANA Y RURAL  
(Distribución porcentual)

No. de hijos de 10 ó me- nos años	TOTAL		Según este es- tudio	
	Este estudio	Estudio del COF	Urbana	Rural
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
0	39	56	34	42
1	22	17	24	21
2	19	14	26	13
3	13	8	12	13
4	6	4	3	8
5 ó más	1	1	0	3

En esta sección del capítulo, los datos que indican que la escolaridad de las socias es bastante baja y el hecho de que sus familias tienden a ser más numerosas que el promedio nacional, nos da una idea de que provienen, en general, de familias de pocos recursos económicos. Este aspecto se explorará más detalladamente en la siguiente sección.

### 3. Características Económicas de las familias

En este apartado se examinan algunas variables que en conjunto dan una idea del nivel económico de las socias

de los GAF y de la importancia que el dinero que podrían adquirir por medio de su participación en dichos grupos tendría para elevar el nivel de vida de sus familias.

### 3.1 Ocupación del jefe

En el área rural, la ocupación principal de la gran mayoría de los jefes de familia es la de campesino o peón agrícola. Incluso, estas dos ocupaciones tomadas en conjunto representan aproximadamente la mitad de las familias de socios del país. Es notorio en Costa Rica, el muy precario nivel económico de estos dos grupos.

El siguiente grupo más numeroso es el de los obreros, otro grupo que, generalmente, devenga salarios bastante bajos.

Es muy bajo el porcentaje de jefes sin empleo, aunque esto es más alto según este estudio, si se incluye a las socias jefes de sus familias que no reportaron tener un empleo fijo, y los pensionados.

CUADRO 27  
 OCUPACION DEL JEFE DE LA FAMILIA DE LAS SOCIAS DE LOS GAF  
 ESTUDIADOS, SEGUN AREAS URBANA Y RURAL  
 (Distribución porcentual)

Ocupación del Jefe	Total		Area Geográfica Según este estudio	
	Este Estudio	Estudio del COF	Urbana	Rural
TOTAL	100	100	100	100
Campesino	21	29	0	39
Peón agrícola	22	21	9	34
Obrero	16	25	34	0
Comerciante	3	9	6	0
Prof. Téc.	7	5	11	3
Oficinista	3	2	6	0
Mecánico, afines	0	5	0	0
Socia jefe sin empleo fijo	14	0	14	13
No trabaja	5	2	3	8
Pensionado	4	3	6	3
NC	5	0	11	0

### 3.2 Ingresos del jefe del Hogar

Tanto este estudio como el del COF concuerdan en que los ingresos que devengan los esposos o padres de las socias de los GAF, en su mayoría, son sumamente bajos. Según el estudio del COF, como la mitad de ellos ganaba menos del salario mínimo más bajo. En el caso de este estudio, un alto porcentaje de socias no sabía cuanto ganaba su esposo, pero en muchos casos fue porque sus esposos son campesinos,

y es probable que sus ingresos son muy bajos.

Por el otro extremo, únicamente un 11% en el caso de este estudio, y tan solo un 3% en el estudio de COF reportaron salarios mayores a los ₡16.000,00. En este estudio el salario más alto reportado fue de ₡28.000,00 seguido por uno de ₡22.000,00, ambos en el área urbana.

CUADRO 28  
INGRESO DEL JEFE DE LA FAMILIA DE LAS SOCIAS DE LOS  
GAF ESTUDIADOS, SEGUN AREAS URBANA Y RURAL  
(Distribución porcentual)

Ingreso mensual	TOTAL		Según este estudio	
	Este Estudio	Estudio del COF	Urbana	Rural
TOTAL	100	100	100	100
Sin ingreso	0	2	0	0
Subsistencia o muy poco	11	0	0	21
Hasta ₡2.000	0	11	0	0
₡2.001 a 4.000	8	23	8,5	8
₡4.001 a 7.000	14	24	17	11
₡7.001 a 10.000	12	16	14	11
₡10.001 a 13.000	7	2	8,5	5
₡13.001 a 16.000	3	2	6	0
₡16.001 a 20.000	7	1	8,5	5
Más de ₡20.000	4	2	8,5	0
NS/NR	34	17	29	39

### 3.3 Importancia que tiene el dinero recibido de la participación en los GAF

A las socias se les hizo la pregunta: "¿Qué tan importante es el dinero que usted gana para su familia?", y se les ofreció las cinco alternativas de respuesta presentadas en el cuadro abajo. Como se vió en el Capítulo II, casi la mitad de ellas no gana nada actualmente de su participación en el GAF, así que se les modificó la pregunta de la siguiente manera: "¿Qué tan importante estaría el dinero que usted pudiera ganar para su familia?".

No es de extrañar que sólo 4 socias contestaron que la familia no podría vivir sin ello, cuando se considera cuan poco ganan de esta actividad. O sea que, salvo en los raros casos en que la socia puede ganar un salario regular que asemeja al menos al salario mínimo, la socia cuya familia exige de ella un aporte importante al sostén familiar, se ve obligada a salir del GAF a buscar un empleo.

La mayoría de las socias, indican que su ingreso del trabajo en el GAF ayuda o ayudaría mucho a su familia. Como es de esperarse, debido al ingreso más bajo de los jefes en el área rural, es en ésta donde el ingreso parece ser aún más importante para las socias.

CUADRO 29  
 IMPORTANCIA DEL DINERO QUE GANA LA SOCIA PARA SU FAMILIA,  
 SEGUN AREAS URBANA Y RURAL  
 (Distribución porcentual)

Importancia del ingreso de la socia	Total	Urbana	Rural
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Unico ingreso	4	9	0
No podría vivir sin él	1	3	0
Ayuda mucho	67	49	84
Extra importante	26	40	13
No es importante	0	0	0
N.C.	1	0	3

### 3.4 Experiencia laboral de las socias

Según este estudio, una minoría de las socias ha tenido la experiencia de tener un trabajo con patrón. De acuerdo con el estudio, sólo un 10% de las 72 socias ha trabajado alguna vez para un salario (1 empleada doméstica, 1 peón agrícola, 1 maestra, y 4 empleadas de fábrica), y otras 3 por cuenta propia como costureras. Unicamente, la empleada doméstica fue despedida, mientras que 5 renunciaron y la otra sigue trabajando en una fábrica.

En este aspecto, el estudio del COF (297 socias) arroja resultados diferentes. De acuerdo a ello, un 61% de las socias había tenido al menos una experiencia de trabajo (36% con patrón, el 16% por cuenta propia; y el 8% con

ambos tipos). Aunque no da información acerca del tipo de trabajos que realizaban, sí afirma que más del 50% no está capacitada en ningún otro oficio que no sea el trabajo doméstico y el que realiza en el GAF. Esto indica que probablemente un alto porcentaje de ellas ha trabajado como empleadas domésticas y como costureras. Además, el oficio reportado por el 65% de las 126 socias que reportan tener uno, es en artesanía o costura. Así que la mayoría de las socias realmente no están capacitadas para tener éxito en el mundo del trabajo formal, hecho que está confirmado por su bajo nivel de escolaridad.

### 3.5 Trabajo remunerado de las socias aparte de su participación en el GAF

En vista del bajo nivel de los ingresos de los jefes de familia, además de la poca remuneración de la mayoría de las socias de su actividad en el GAF, se les preguntó que, si aparte de su participación en dichos grupos, las socias hacían alguna otra cosa para ganar dinero; únicamente 8 de ellas (el 11%) contestaron afirmativamente, 5 de ellas trabajan en costura en su casa en muy pequeña escala. Así que las esperanzas de estas mujeres de mejorar los ingresos y así el nivel de sus familias descansa principalmente en su participación en los GAF.

### 3.6 Ingreso familiar

Para este estudio no se hizo el intento de averiguar el ingreso total familiar, para no alargar ni complicar demasiado la encuesta a las socias. Sin embargo, es importante confirmar el bajo nivel económico de estas familias, por medio de la presentación de los resultados del estudio de COF. Este indicó que un 44% de las familias de las socias tenían ingresos inferiores a los ₡6.000, o sea que caben en la clasificación de extremadamente pobres, porque, su ingreso ni siquiera alcanza para cubrir el costo de la canasta básica salarial 7/. Al menos la mitad de las familias (24%) que ganaban entre ₡6.000 y ₡10.000, se clasificarían como muy pobres y las demás como pobres, aunque de menor severidad. Unicamente un 20,5% reportó ingresos mayores de los ₡10.000, mientras que no fue posible conseguir información sobre un 15% de ellas.

Así que, por lo menos las dos terceras partes de las familias de las socias se clasifican como pobres, y la mayoría de ellas como extremadamente pobres.

---

7/ Calculado por la D.G.E.C. en ₡8.793,29 para febrero de 1986. Hay que recordar que el costo de esta canasta se calcula para una familia de 5 personas, mientras que el promedio de las familias de este estudio es de 6.3.



#### 4. Participación de las socias en GAF

Este apartado toca una variedad de temas relacionadas a la participación de las socias en el GAF, incluyendo entre otras sus razones por haberse afiliado, los beneficios que ha recibido de él, su tiempo de participar y dedicación a seguir con el grupo, la calidad de participación de las socias en el grupo, y los principales problemas que ellas perciben en sus grupos.

##### 4.1 Motivación original por afiliarse

Esto se refiere a la pregunta que se hizo a las socias, en cuanto a cómo se enteraron de la existencia del grupo. La mayoría contestó haber sido llevada al grupo por una amiga o pariente (el 62%). Un 25% de ellas alegaron estar entre las fundadoras del grupo. Únicamente un 14% (10 socias) indicó haber sido informado de la existencia del grupo por una promotora (8 de ellas en el área rural).

Así que, pareciera que la inspiración para afiliarse al GAF generalmente se origina en la misma comunidad, cuando se trata de socias que se afilian posteriormente a la fundación del grupo. Sin embargo, el COF descubrió que algo más que la mitad de los grupos fueron promovidos y creados por instituciones. De los 9 estudios de caso realizados para este estudio, realmente solo 3 de ellos fueron originados exclusivamente por instituciones.

#### 4.2 Participación anterior en otro GAF.

En el área rural, ninguna mujer había participado en otro GAF. En la urbana, solo 3 lo habían hecho, y cuando el otro GAF se disolvió buscaron otra oportunidad de participación asociativa, porque les había agradado la experiencia.

#### 4.3 Tiempo de participar en el GAF

En el área rural el 62% de las socias entrevistadas en los 9 estudios de caso ha estado con el grupo desde su inicio, comparado con solo el 29% en el área urbana. Además, mientras que en el área rural las dos terceras partes de las socias tenía 4 años o más de permanecer en el grupo, en el área urbana, sólo un poco más de la tercera parte tenía tanto tiempo de pertenecer al GAF.

Aparentemente, las socias en el campo persisten durante más tiempo con los grupos, a pesar de los problemas que éstos enfrentan, porque al contrario a la situación en las ciudades, ellos generalmente representan la única alternativa a una vida pasiva dentro de sus propios hogares.

Por otra parte, el estudio del COF encontró que una tercera parte de las socias tenía menos de un año de estar con el grupo (el 17% en este estudio). El estudio del COF también detectó que casi la mitad de las 297 socias estudiadas tenían entre 1 y 3 años de pertenecer a los grupos (el 30,5% en este estudio). Las socias con poco tiempo

de pertenecer a los grupos, generalmente, provocan problemas para estos, debido a que no tienen el mismo nivel de identificación ni lealdad al grupo, y también por no haber participado en los cursos de capacitación, tanto de tipo productivo como administrativo y organizativo.

#### 4.4 Razones por afiliarse al GAF

En la encuesta a socias, se les preguntó cual fue su principal razón y su segunda razón (en caso de existir una) por haberse afiliado al GAF. Casi la mitad de ellas, tanto en el área rural como en la urbana contestó que fue porque necesitaba dinero y le gustó la idea de trabajar en grupo. Un poco más que la tercera parte contestó que quería demostrar que la mujer puede hacer más que el trabajo doméstico. Tan solo un 5% dió como principal razón la falta de empleos disponibles (el 12% en el estudio del COF).

Es interesante notar que, según el estudio del COF, si se toman como un conjunto a dos razones que se parecen a la de "enseñar que la mujer puede hacer más que el trabajo doméstico" (demostrar capacidad empresarial de la mujer -16,5%; y sentirse útil no solo en actividades domésticas- 15,5%), ésta resulta ser más mencionada (32%) que la necesidad de un ingreso (27%).

CUADRO 30  
 PRINCIPAL RAZON PARA AFILIARSE AL GAF DE LAS SOCIAS  
 ESTUDIADAS, SEGUN AREAS URBANA Y RURAL  
 (Distribución porcentual)

Razón para afiliarse	Total	Urbano	Rural
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Necesitaba dinero y le gustó la idea de trabajar en grupo	48	49	47
Enseñar que la mujer puede hacer más que trabajos domésticos	36	37	34
No habían empleos	5	6	5
Otra	11	9	13

Como segunda razón para afiliarse al GAF está la de enseñar que la mujer puede hacer más que el trabajo doméstico (igual sucedió en el estudio del COF-42%). La segunda más mencionada fue la necesidad de dinero.

CUADRO 31  
 SEGUNDA RAZON PARA AFILIARSE AL GAF DE LAS SOCIAS  
 ESTUDIADAS, SEGUN AREAS URBANA Y RURAL  
 (Distribución porcentual)

	Total	Urbano	Rural
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Enseñar que la mujer puede hacer más que trabajos domésticos	36	40	31,5
Necesitaba dinero y le gustó la idea de trabajar en grupo	29	26	31,5
Ninguna	22	20	24
Aburrida, nec. amigas	8	11	5
Otra	4	3	8
N.C.	1	0	0

Es importante destacar que en el estudio del COF, únicamente el 41% de las 297 socias entrevistadas mencionó la necesidad de un ingreso como primera (27%), segunda (9%) o tercera (5%) razón para afiliarse al GAF; mucho más frecuentemente mencionadas eran razones relacionadas a la superación personal y la reivindicación de la mujer.

#### 4.5 Beneficios recibidos de su participación en el GAF

Luego de preguntar por sus razones para afiliarse al GAF, se les preguntó cuál ha sido el beneficio más importante recibido de su participación en el GAF y cuál ha sido el segundo más importante (en caso de existir otro).

Según este estudio, el beneficio más importante para más de la mitad de ellas ha sido la capacitación (el 56%); y esto fue aún más frecuentemente mencionado en el área rural (63%). Segundo en importancia es el dinero, seguido por la amistad.

CUADRO 32  
 PRINCIPAL BENEFICIO RECIBIDO DEL GAF POR LAS SOCIAS  
 ESTUDIADAS, SEGUN AREAS URBANA Y RURAL  
 (Distribución porcentual)

Beneficio principal	Total	Urbana	Rural
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Capacitación (subtotal)	56	49	63
Capacitación productiva	38	43	34
Capacitación administrativa	11	0	21
Capacitación organ.	7	6	8
Dinero	21	23	18
Amistad	16	26	8
Alimentos IMAS	3	0	5
N.C.	4	3	5

Los resultados del estudio del COF fueron diferentes, con lo económico ocupando el primer lugar con un 49% de las respuestas, lo personal el segundo con el 29%, y la capacitación el tercero con solo el 20%.

Según este estudio, el segundo beneficio más importante mencionado con mayor frecuencia fue la amistad (el 57%), seguido por aspectos mencionados con mucho menor frecuencia: dinero (el 14%), alimentos del IMAS (el 10%) y capacitación (el 7%). En el caso del estudio del COF, lo personal también fue lo más mencionado (44%), seguido por la capacitación (el 27%) y lo económico (14%).

CUADRO 33  
 SEGUNDO BENEFICIO MAS IMPORTANTE RECIBIDO DE LOS GAF POR  
 LAS SOCIAS ESTUDIADAS, SEGUN AREAS URBANA Y RURAL  
 (Distribución porcentual)

Beneficio o secundario	Total	Urbano	Rural
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Amistad	57	57	58
Dinero	14	20	8
Alimentos IMAS	10	0	18
Capacitación (subtotal)	7	9	6
Capacitación productiva	4	6	3
Capacitación organiz.	3	3	3
Otra	5	6	5
Ninguna	3	6	0
N.C.	4	3	5

#### 4.6 Interés en seguir en el GAF

Para tener alguna idea de la satisfacción de las socias con el grupo y su deseo de seguir con él, se les preguntó: "Si le ofrecieran un empleo que pagara un poco más de lo que gana aquí, ¿lo tomaría, o seguiría con este grupo?".

La respuesta en el área rural fue unánimamente a favor de seguir con el grupo. En la urbana, el 73% afirmó su deseo de seguir con el grupo, mientras que un 9% dijo que tomaría el empleo por una gran necesidad de dinero, y otro 12% no sabía que haría pero afirmó tener mucha

necesidad de ganar más dinero.

Las socias dieron una gran variedad de respuestas, cuando se les preguntó: "¿Por qué seguirían con el grupo?", pero la mayoría de ellas pueden ser resumidas bajo los siguientes tres rubros: 1) poder cuidar mejor a sus niños y su hogar (el 35%); 2) por amistad y compromiso con el grupo (el 25%); y 3) por la flexibilidad que le permite el no tener patrón (el 11%).

#### 4.7 Cuidado de los niños pequeños

Otro aspecto que afecta la participación de las socias, quienes ya hemos comprobado provienen de familias, en su mayoría, bastante pobres, es el cuidado de sus hijos pequeños mientras participan en las actividades de los GAF.

Los resultados del estudio del COF respaldan a este estudio en cuanto a que la gran mayoría recurren a parientes para su cuidado, seguido por aquellas que llevan a los más pequeños con ellas al lugar del trabajo o de la reunión. Un pequeño porcentaje los deja solos en el hogar, y son muy pocas las que tienen acceso a, y/o pueden costear una guardería o pagar a una persona para cuidarlos.

Es interesante notar que, aunque el tener a los niños cerca mientras que trabajan podría bajar un poco su eficiencia, la mayoría de ellas se muestra complacida con el hecho de que el trabajo en los GAF le permite tener a



sus hijos bajo su propia vigilancia. Se observa que un porcentaje más alto de socias en el área rural lleva a sus niños con ellas, dato lógico, cuando se considera que las actividades agrícolas se prestan más para esto.

CUADRO 34  
CUIDADO DE LOS NIÑOS PEQUEÑOS DE LAS SOCIAS ESTUDIADAS  
DURANTE SU PARTICIPACION EN ACTIVIDADES DE LOS GAF  
(Distribución porcentual)

	Total	Urbana	Rural
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Pariente	60	62	59
Los lleva con ella	26	14	36
Pagar una persona	7	14	0
Guardería	2	5	0
Nadie	5	5	5

#### 4.8 Quiénes toman las decisiones en el GAF

En respuesta a la pregunta: "¿Quiénes toman las decisiones más importantes en este grupo?", la gran mayoría, especialmente en el área rural, contestó que el grupo las toma en forma democrática. La segunda respuesta más común es la de la Junta Directiva, seguida por la del líder junto con el grupo. Siete socias contestaron que la gerente tomaba las decisiones sola y dos que lo hacía la promotora de una institución. La prevalencia del líder, fue limitado básicamente a un grupo en el área rural y a otro en la urbana.

CUADRO 35  
 OPINION DE LAS SOCIAS DE LOS GAF ESTUDIADOS EN CUANTO A  
 QUIENES TOMAN LAS DECISIONES MAS IMPORTANTES, SEGUN  
 AREAS URBANA Y RURAL  
 (Distribución porcentual)

Quién toma decisiones	Total	Urbana	Rural
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Grupo en forma democrática	53	43	63
Junta Directiva	14	29	0
Líder/grupo forma democrática	14	6	21
Líder sola	11	14	8
Promotora	3	6	0
N.C.	5	3	8

Los resultados del estudio del COF fueron parecidos, dando como principal forma de toma de decisiones la del grupo democráticamente (el 32%).

Para tener una idea de si la mayoría de las socias realmente participara se hizo la siguiente pregunta: "Participa usted en la toma de decisiones del grupo, mucho, algo, poco o nunca?".

Es notable que casi la mitad de las socias contestó que participa mucho en la toma de decisiones, y otro 41% que participa algo. Realmente interesante, y tal vez, en parte, relacionada al mayor tiempo de las socias de participar en los grupos en el campo, ninguna socia reportó partici-

par poco o nada. En el área urbana, la participación es algo menor, prevaleciendo las que participan algo sobre las que participan mucho. Pero aún ahí solo 3 socias dijeron participar poco (2) o nada (1). Además en esta área 4 socias no contestaron la pregunta.

#### CUADRO 36

GRADO DE PARTICIPACION DE LAS SOCIAS ESTUDIADAS EN LA TOMA DE DECISIONES EN EL GAF, SEGUN AREAS URBANA Y RURAL  
(Distribución porcentual)

Grado de participación	Total	Urbana	Rural
TOTAL	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Mucho	47	37	55
Algo	41	43	39
Poco	3	6	0
Nada	1	3	0
N.C.	8	11	5

#### 5. Principales problemas de su GAF, según las socias

Antes de concluir el capítulo sobre las socias, es importante saber cuáles son los principales problemas de sus respectivos grupos. Las opiniones de ellas, obviamente, difieren algo de las de los promotores de las instrucciones de apoyo, tanto como de las de ésta investigadora.

Es bastante comprensible que el problema mencionado con más frecuencia (el 70%) por ellas es el hecho de que

no ganan suficiente dinero. En segundo lugar, según porcentaje de menciones, es la falta de capital de trabajo (el 64%), casi la mitad de ellas consideran a la falta del equipo y maquinaria suficiente y/o adecuado como un problema.

Los dos siguientes problemas fueron mencionados con bastante menor frecuencia, y se refieren a faltas de capacidad de las socias (organizativa -29% y productiva -25%). Además, una cuarta parte de ellas dijo que les falta apoyo institucional y un 14% afirmó que las instituciones trabajan mal con ellas. Se podría suponer que al menos gran parte de la falta de capacitación se debe a una insuficiencia en el apoyo institucional.

## CUADRO 37

PRINCIPALES PROBLEMAS DE SU GAF DE ACUERDO A LAS SOCIAS  
ESTUDIADAS  
(Número y porcentaje de menciones)

Problema	No. de menciones	% del total de socias estudiadas
No ganan suficiente dinero	51	70
Falta capital de trabajo	47	64
Falta maquinaria y equipo	36	49
Son mal organizadas	21	29
Faltan capacidad para prod. bien	18	25
Falta de apoyo institucional	18	25
Falta de tierra	16	22
Falta de local	14	19
Falta de mercado*	12	16
Instituciones trabajan mal	10	14

\* . Por una omisión de la investigadora este problema no fue incluido como posible alternativa en la encuesta, sino que tenía que ser escrito en uno de los espacios dejados para anotar otros problemas. De haber sido incluido como alternativa para marcar, es probable que hubiera sido mencionado con mayor frecuencia.

CAPITULO IV

PRINCIPALES INSTITUCIONES DE APOYO A LOS GAF PRODUCTIVOS

## 1. Objetivos de este capítulo

Como el enfoque principal de este estudio es los GAF productivos y sus problemas, no se pretende dar una descripción completa de las instituciones de apoyo que trabajan con ellos. No obstante, cualquier intento de entender la situación de dichos grupos requiere de alguna consideración de sus relaciones con estas instituciones, en vista de que sin el apoyo de ellas, la gran mayoría de los GAF ni siquiera existirían.

Por otra parte, como se explica en el apartado sobre la metodología utilizada para este estudio, siete de estas instituciones proporcionaron gran parte de la información sobre los GAF estudiados, además de servir de vínculo con los GAF escogidos para la realización de los estudios de caso.

Aquí, además de proporcionar alguna información sobre las instituciones incluidas en el estudio y el tipo y ubicación de los GAF que atienden, las ayudas en forma de asesoría técnica, capacitación, donaciones, subsidios y préstamos recibidos por los 53 GAF estudiados, se presenta la información conseguida en cuanto a la opinión de las socias acerca de las instituciones que las apoyan y los principales problemas identificados por los promotores que obstaculizan su trabajo con los GAF.

## 2. Instituciones incluidas en el estudio y cuáles grupos apoyan actualmente

### 2.1 Instituciones públicas

Aparte del programa de las amas de casa de los clubes 4-S del MAG, el cual no fue incluido directamente en este estudio por las razones detalladas en la sección sobre metodología, las instituciones públicas que tienen departamentos específicas para la atención al GAF son: el INA (femeninos), el IDA (femeninos) y el IMAS (femeninos tanto como masculinos y mixtos).

#### 2.1.1 Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)

En 1984 fue creado en el INA el Programa de Formación Profesional para la Mujer, el cual depende de la Dirección de Programas Especiales. Actualmente, consta de una Directora y unas cinco promotoras (en lo que se refiere a personal profesional), quienes actualmente reportan estar atendiendo en forma más o menos regular a 11 GAF: 6 panaderías localizadas en los cantones de Grecia, Limón, Nicoya, Santa Cruz, Nandayure y Abangares; una fábrica de helados en Limón, una industria de jabón en Nandayure, una agroindustria en Santa Cruz y dos granjas avícolas, una en Upala y otra en Matina.

Las promotoras del INA llenaron cuestionarios sobre 8 de ellos, y sobre 2 más fue posible conseguir infor-



mación por ser atendidos también por la FOV. No se pudo conseguir información sobre la panadería Coccopeco en Abangares.

Llama la atención que, aunque atienden a GAF que se dedican a varios tipos de actividades, predominan las panaderías, seguidos por la agricultura. Tienen la política de no apoyar a los grupos de costura. Geográficamente, su trabajo se concentra, actualmente en forma casi exclusiva en la Región Chorotega (7 GAF), seguido por la Huetar Atlántica (3 GAF).

Apoyan a los grupos en forma integral, dándoles asesoría técnica y capacitación tanto en los aspectos organizativos y administrativos, como productivos, además de ayudarles a conseguir donaciones y préstamos.

#### **2.1.2 Instituto de Desarrollo Agrario (IDA)**

La Sección de Mujer y Familia se inició en 1980 como una oficina dentro del IDA encargada de los asuntos de la mujer. En 1983 se creó como sección y forma parte de la Dirección de Capacitación. Actualmente, consta de un Director y unos cinco promotores, quienes reportaron estar dando una atención de tipo más o menos constante e integral a unos 12 GAF: 8 dedicados a diversas actividades de tipo agrícola en los cantones de Sarapiquí (4), Matina (2), Pococí y Cañas; 2 Agroindustrias, una en El Guarco y otra en Hojanca; 1 industria de fritura de plátano en

Corredores; y un grupo de costura en Sarapiquí.

La región geográfica en la cual se está trabajando más intensamente, actualmente, es la Huetar Atlántica (8 GAF).

Como era de esperarse la actividad principal es la agricultura junto con algunas agroindustrias, debido a la ubicación rural de sus grupos y a la ascendencia campesina de sus socias.

La atención que ofrecen a los GAF es, también, de tipo totalmente integral, ofreciendo todo tipo de asesoría y capacitación, además de la búsqueda de mercados y recursos económicos y, recientemente, una campaña para conseguir personería jurídica y tierras para los grupos que lo desean.

Los promotores llenaron cuestionarios para todos los 12 grupos, además de llevarme a visitar a 6 de ellos.

### **2.1.3 Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS)**

A inicios de la década de 1980, el IMAS, se inicia la ayuda a grupos productivos (incluyendo a muchos GAF femeninos) a través de crédito por medio del Programa Preco y la Oficina de Artesanía y Pequeña Industria. A partir de 1983, se intensifica su ayuda a GAF por medio

del Programa de Ayuda Alimentaria. Actualmente, la ayuda que se da a algunos GAF se realiza por medio de los funcionarios asignados al Programa de Proyectos Socio-Productivos destacados en las 3 oficinas sectoriales en San José y las 8 delegaciones regionales en cabeceras de provincias.

Hubo una época (básicamente 1983-1984) en la cual el IMAS dió mucha prioridad al fenómeno del GAF. Esto se comprueba por el Inventario de COF, en el cual IMAS fue mencionado como primera institución de apoyo por más grupos (31) que cualquier otra, con la excepción del MAG (Programa de Clubes 4-S). Esta situación ha cambiado drásticamente en los últimos años.

De las tres oficinas sectoriales, únicamente la promotora de La Dolorosa ofreció y cumplió con el llenar 2 cuestionarios sobre 2 grupos de manualidades en el cantón de Desamparados. En el de Cristo Rey dijeron no estar trabajando actualmente con ningún GAF, y aunque en Moravia dijeron estar trabajando con un GAF pequeño en artesanía, no llenaron el cuestionario.

En cuanto a las 8 delegaciones regionales, 4 afirmaron no estar trabajando con ninguno por falta de recursos y porque la institución no está dando prioridad a estos grupos en sus regiones, actualmente: Heredia, Cartago, Pérez Zeledón y Puntarenas. Las regiones de Guanacaste

y Limón, aparentemente, están trabajando un poco más con GAF - cada una ofreció y cumplió con llenar 3 cuestionarios. La Directora de Alajuela ofreció llenar cuestionarios sobre 2 grupos, a pesar de no estar actualmente trabajando con ellos, y lo hizo con esmero. La regional de San José informó estar trabajando únicamente con el grupo que procesa marañón en Puriscal. No se les pidió llenar el cuestionario, debido a que éste grupo ya estaba siendo cubierto por ser uno de los estudios de caso.

Es interesante notar que, de nuevo, 2 de las regiones más pobres del país -la Chorotega y la Huetar Atlántica- son las que están recibiendo mayor atención. Las actividades económicas que predominan son las manualidades (4), las panaderías (3), seguidos por la agricultura (2).

El total de grupos reportados por el IMAS fue 12, pero en realidad lo que se trabaja con estos es muy poco. Actualmente, la ayuda del IMAS a los GAF se limita, en su mayoría, a pequeños donaciones en efectivo (aproximadamente de ₡20.000 a ₡70.000) y al Programa de Alimentos.

Sin embargo, es importante notar que varias de las promotoras expresaron de manera espontánea un gran interés en volver a trabajar más intensiva y extensivamente con GAF.

#### 2.1.4 Resumen Sector Público

De los 33 grupos que el INA, el IDA y el IMAS reportan estar atendiendo con regularidad, es importante destacar que la gran mayoría se encuentra en el área rural y, particularmente en dos de las regiones con mayores niveles de pobreza: la Huetar Atlántica (14 GAF) y la Chortega (12 GAF). Además, las actividades más frecuentemente atendidas son consideradas como prioritarias por el Gobierno: la agricultura (12), la agroindustria (3) e industria alimentarias (3). Otro tipo de grupos de mucho apoyo son las panaderías (9), tal vez por su gran necesidad de capacitación, generalmente ofrecida por el INA. El gobierno obviamente no considera prioritaria el trabajar con grupos de costura.

Por otra parte, es importante notar el reciente incremento en la importancia que el IDA y el INA están dando a su apoyo a los GAF. Ambas instituciones han incrementado tanto el número como el nivel profesional de los promotores asignados a trabajar con ellos. Sin embargo, estos promotores siguen careciendo de capacitación previa para el trabajo con mujeres y menos con los GAF. Al contrario el IMAS está actualmente dando poca atención a los GAF, en comparación con sus actividades de hace algunos años.

## 2.2 Instituciones Nacionales Privadas

Las principales instituciones nacionales privadas que trabajan directamente con GAF en la actualidad son el Departamento de Proyectos Especiales de la FOV 1/ la CPCA, Federopa, y Cáritas 2/.

### 2.2.1 FOV (Actualmente: Asociación Pro-Programas de Desarrollo Socio-económico, APRODESE)

El Departamento de Proyectos Especiales fue creado en 1979 para ejecutar y supervisar planes y programas dirigidos a mujeres de áreas rurales y urbanas marginadas. Fue la institución privada más mencionada en el Inventario del COF -primer lugar (11 GAF), segundo (15 GAF) y tercero (10 GAF). La Directora y los 4 promotores reportaron estar atendiendo, actualmente a 12 GAF: 4 panaderías, ubicadas en los cantones de Limón, Grecia, Desamparados y Hojanča; 3 industrias -una de puros en San Ramón, una de tejas y ladrillos en Santa Cruz y otra de salsas en San Ramón; dos proyectos agrícolas ubicados en el cantón de Santa Cruz; dos comercios, un restaurante en Limón y una soda en Hojanča; y un grupo de costura en Desamparados.

- 
- 1/ Este departamento actualmente se ha independizado de la FOV, para formar una Asociación llamada APRODESE.
- 2/ Asodelfi actualmente solo atiende a una asociación de 18 empresas familiares en Naranjo, para la cual llenaron un cuestionario.

El personal de esta institución impresionó mucho a esta investigadora por su amplio manejo de la información sobre los grupos atendidos y por la prontitud y gran atención a detalles con que se dieron a la tarea de llenar cuestionarios sobre todos los 12 GAF.

De nuevo, se nota que atienden a grupos con gran variedad de actividades económicas y dan poca atención a actividades tradicionales como la costura y las manualidades. Los grupos rurales (7) predominan ligeramente sobre los urbanos (5). Trabajan casi exclusivamente en las regiones Chorotega (5) y Central (5), con los 2 restantes GAF ubicados en Limón.

Es, probablemente, de las instituciones estudiadas, la que cuenta con un equipo humano más experimentado en el trabajo con mujeres. Su enfoque es completamente integral, y cuando no están capacitados para dar algún apoyo especializado, lo buscan en otras instituciones. Cuenta, además, con un sistema de crédito, cuyos fondos se obtuvieron por medio de los convenios CINDE-FOV y FIA-FOV en 1984.

#### **2.2.2 Comisión Permanente de Cooperativas de Auto-gestión (CPCA)**

La CPCA fue fundada en 1982. Su principal relación con los GAF comenzó a partir de 1984 con la firma de un convenio con UNICEF para ejecutar el proyecto denominado

"Servicios Básicos Urbanos". Este proyecto está dirigido a los grupos femeninos autogestionarios productores de ropa que se han fundado con el objetivo principal de mejorar los muy pobres ingresos de sus familias, sumamente afectados por la crisis económica nacional. Bajo este proyecto, la CPCA actualmente está dando un apoyo de tipo integral, incluyendo a un pequeño fondo de crédito rotativo, a los siguientes 7 grupos de costura: Coopevilla en Pavas, Coopeamip en Puntarenas, Coopemil en Limón, Coope-Santa Fe en Palmares, Bernabela en Santa Cruz y Coope San Martín y Grutanig en Nicoya.

Los dos promotores quienes comparten el trabajo con estos GAF, me llenaron un cuestionario para cada uno. CPCA, por medio de ellos y otros promotores, está expandiendo su trabajo con GAF a otras actividades económicas. Sin embargo, no tienen una relación suficientemente estrecha todavía con éstos para poder llenar toda la información que pide el cuestionario sobre estos.

### 2.2.3 Asociación Federopa

Esta institución privada se fundó en 1985 con el propósito de unir a GAF productores de ropa para tratar de superar conjuntamente los problemas que estos tienen tales como empleo esporádico, falta de capacitación técnica, administrativa, mercadeo y de financiamiento. Hace aproximadamente un mes, adquirió la personería jurídica



como asociación. Actualmente adolece serios problemas de financiamiento y consta únicamente de una directora y una asistente-promotora apoyadas por la Junta Directiva formada por socias de los cinco grupos actualmente afiliados: Coope-mil en Limón, Coope Misam en Desamparados, Monserrat en San Ramón, Coope León XIII y Coope Mapla en Guadalupe. De estas, no fue posible conseguir información únicamente sobre Coope Mapla 3/.

#### 2.2.4 Cáritas de Costa Rica

Cáritas es un organismo de la Iglesia Católica dedicada a una variedad de obras sociales. Desde 1981 ha trabajado con una gran cantidad de GAF, principalmente de costura, en muchas regiones del país.

Aunque el Director y una asistente en la oficina central ofrecieron intentar conseguir que los diferentes grupos (15 en total) llenaran el cuestionario, solo lograron la colaboración de dos, uno en Sarapiquí y otro en Pérez Zeledón.

---

3/ El cuestionario se extravió dentro de la oficina de Federopa, y fue necesario cerrar la etapa de recolección de datos, sin poder dar más tiempo para duplicar la información.

## 2.3 Instituciones Internacionales 4/

### 2.3.1 Cuerpo de Paz

El Cuerpo de Paz es una institución del Gobierno de los Estados Unidos, creada en 1961 para brindar recursos humanos con capacitación en trabajo comunal a aquellos países que soliciten sus servicios. Empezó a trabajar con GAF en Costa Rica a partir de 1982.

La Directora en la oficina de San José ofreció tratar de conseguir que los voluntarios llenaran cuestionarios sobre los GAF productivos con los cuales se encuentran trabajando actualmente. Mandó cuestionarios para ser llenados sobre los siguientes 7 grupos: Las Ardillitas, un grupo que vende repostería; El Campo, un Bazar que vende artesanías; El Progreso, un grupo que hace muñecas de repollo todos en el cantón de San Carlos; un grupo de costura en Cahuita; Casem, un grupo que vende artesanías a turistas en Monte Verde; un GAF que hace paños y sábanas en Tarrazú; y el Grupo Drake en Osa, que fabrica molas costarricenses. A pesar de insistir, mandando, luego un telex pidiendo que se mandaran los cuestionarios, solo le fueron devuelto 3 de los 7.

Es interesante notar que el Cuerpo de Paz

---

4/ Por razones explicadas en el apartado sobre metodología, no fue posible incluir a la OEF en este estudio.

está trabajando principalmente con grupos dedicados a una variedad de artesanías, y que está atendiendo regiones poco atendidas por otras instituciones (Huetar Norte, Pacífico Central y Brunca).

#### 2.4 Distribución de GAF atendidos según regiones de planificación

Antes de dejar el tema de cuales GAF están siendo atendidos por instituciones de apoyo en la actualidad, es importante destacar el altísimo porcentaje (el 71%) del total de grupos que están recibiendo atención en la Huetar Atlántica. También resultan relativamente favorecidos los grupos de la Región Chorotega donde la tercera parte están atendidos. Tanto el número como el porcentaje de GAF recibiendo atención integral de alguna institución en las otras regiones es, aparentemente, muy reducido.

Sin embargo, cuando se toman en cuenta, también, los grupos definidos en el inventario del COF como productivos o pre-productivos y siendo atendidos por MAG como Grupos de Amas de Casa de los Clubes 4-S 5/, la situación cambia. Debido a los altos porcentajes de GAF que son clubes 4-S en las Regiones Brunca, Chorotega y Huetar Norte, las proporciones de GAF atendidos en estas regiones aumentan mucho.

---

5/ Los GAF atendidos por el MAG no pudieron ser incluidos en este estudio por las razones explicadas en el apartado sobre metodología.

Sin embargo, las regiones Huetar Atlántica y Chorotega siguen siendo las más atendidas.

**CUADRO 38**  
**PROPORCION DE LOS GAF PRODUCTIVOS Y PRE-PRODUCTIVOS**  
**ATENDIDOS POR LAS INSTITUCIONES ESTUDIADAS Y POR EL MAG**  
**(CLUBES 4-S), SEGUN REGIONES DE PLANIFICACION**

	Total GAF	GAF atend. por		GAF atend. por MAG		GAF atend. por Instit.	
	<u>Detectad.</u>	<u>instit. estud.</u>	<u>% Atend.</u>	<u>No.</u>	<u>% Atend.</u>	<u>estud + MAG</u>	<u>% Atend.</u>
	No.	No.		No.		No.	
TOTAL	<u>225</u>	<u>53</u>	<u>24</u>	<u>65</u>	<u>29</u>	<u>117*</u>	<u>52</u>
Central	96	15	16	24	25	38*	40
Chorotega	56	18	32	19	34	37	66
Brunca	22	2	9	11	50	13	59
H. Atlántica	21	15	71	2	10	17	81
Pacífico Central	18	2	11	5	28	7	39
Huetar Norte	12	1	8	4	33	5	42

\* 1 de los GAF en esta región está atendido tanto por el MAG como por el IMAS.

### 3. Asesoría Técnica y Capacitación

#### 3.1 Proporcionada por Instituciones del Sector Público

En los cuestionarios llenados sobre los 53 grupos estudiados, los promotores reportaron mayor apoyo por instituciones del Sector Público en los aspectos productivos de los GAF, y menor apoyo en el campo de los mercados.

El INA fue la institución mencionada con mayor frecuencia en cuanto al apoyo de tipo productivo y administrativo, además de empatar en primer lugar con el IDA y el MAG

en mercadeo, y estar en segundo lugar en lo organizativo.

La mayoría del apoyo de todo tipo fue dado a grupos de agricultura, seguido por las panaderías. La mayoría del apoyo a los GAF agrícola fue proporcionado por el IDA, seguido por el INA y el MAG. El apoyo a las panaderías fue dado principalmente por el INA, seguido por el IMAS.

### 3.2 Proporciónada por Instituciones Nacionales Privadas e Internacionales

Contrario a lo sucedido en el sector público, la mayoría del apoyo de las instituciones privadas se da sobre aspectos administrativos y organizativos. Pero, de nuevo, el apoyo se da con menor frecuencia en el campo de mercadeo. Además, gran parte de éste está aportado por "otras" instituciones 6/, fenómeno que sucede también en cuanto a lo productivo.

La gran mayoría del apoyo, con la excepción de lo productivo, fue dado por la FOV.

En vista de que la mayoría de los grupos de costura e industria están atendidos por instituciones del sector privado, no es de extrañar que la mayoría de capacitación y asesoría técnica se da a estos tipos de GAF.

---

6/ Estas, generalmente, son instituciones que dan apoyos especializados y están traídos para dar apoyos puntuales.





#### 4. Donaciones y Subsidios

Antes de comenzar a presentar la información sobre este aspecto tan vital a la existencia de los GAF, es importante advertir que la información no es del todo exacto, debido a que, los promotores desconocían el monto exacto de algunas donaciones, y en algunos casos, en vez de dar el monto de la donación, reportaron el tipo de donación, como maquinaria, local, etc. Por eso, el monto total de donaciones reportadas en efectivo es realmente una subestimación. Si se toma en cuenta estos apoyos, detallados en las notas del cuadro, el valor de ellos podría llegar a casi ₡4 millones. Así que el monto total de donaciones sería alrededor de ₡12.5 millones.

El 91% de los GAF estudiados ha recibido donaciones de algún tipo. La mayoría (3) de los 5 GAF que no reportan donaciones se dedican a manualidades. Estos han podido salir adelante con sus propios recursos, debido al bajo costo de equipo, y la posibilidad de trabajar aún sin local ni tierra. Los otros 2 GAF han tenido que endeudarse fuertemente para financiar sus gastos.

Los GAF industriales han recibido donaciones de montos mucho mayores que los demás, debido a que estas, generalmente, necesitan mucha maquinaria cara y un local propio. Los grupos de costura y panadería también, han recibido mucha ayuda por razones similares.



El subsidio del desempleo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social también ha sido muy importante para sacar adelante a aquellos grupos, generalmente en el área rural, que lo han recibido. Actualmente, esto se trata, en la mayoría de los casos, de un pago de \$4.000 por mes para cada socia durante 3 meses.

De las instituciones internacionales, la que más dinero ha donado a los GAF estudiados es la FIA-un total de \$3.844.440 a 10 grupos. Otras que han donado mucho incluyen a: la AID, UNICEF y las Embajadas de Holanda y Canada.

De las instituciones públicas (y aparte de los subsidios pagados por el MTSS), el IMAS es la que más ha donado en efectivo \$546.000 a 10 GAF. Otras fuentes públicas de apoyo financiero son: las partidas específicas de los diputados, las Municipalidades y DINADECO y las asociaciones de desarrollo. El INA y el IDA apoyan mucho, prestando tierra, locales y equipos a varios grupos.

De las instituciones nacionales privadas, las más mencionadas en cuanto a donaciones son la FOV y Cáritas.

CUADRO 41  
DONACIONES Y SUBSIDIOS REPORTADOS POR LOS PROMOTORES COMO  
RECIBIDOS POR LOS 53 GAF ESTUDIADOS, SEGUN ACTIVIDAD  
ECONOMICA Y AREAS URBANA Y RURAL

Área y Actividades del GAF	# GAF estudiad.	No. GAF que reportaron donaciones	Montos reportados en forma de donaciones	No. GAF que ha recibido subsidio de desempleo	No. GAF ha recibido subsid. alimentario
<u>TOTAL</u>	<u>53</u>	<u>48</u>	<u>₡ 8.590.323</u>	<u>10</u>	<u>3</u>
Urbana	17	16	2.717.600	1	1
Rural	36	32	5.872.723	9	2
<u>Costura</u>	12	11	928.883	0	0
Urbana	9	8 <u>1/</u>	767.600 <u>2/</u>	0	0
Rural	3	3	161.283 <u>3/</u>	0	0
<u>Agricultura</u>	11	11	1.444.000	2	0
Urbana	0	0	0	0	0
Rural	11	11	1.444.000 <u>4/</u>	2	0
<u>Panaderia</u>	10	10	1.909.440	4	0
Urbana	2	2	9.000 <u>5/</u>	1	0
Rural	8	8	1.900.400 <u>6/</u>	3	0
<u>Industria</u>	7	7	3.565.500	2	2
Urbana	2	2	1.565.000 <u>7/</u>	0	0
Rural	5	5	2.000.500 <u>8/</u>	2	2
<u>Manualidades</u>	6	3	340.000	0	1
Urbana	2	2	325.000	0	1
Rural	4	1	15.000	0	0
<u>Agroindustria</u>	3	2	171.500 <u>10/</u>	0	0
Urbana	0	0	0	0	0
Rural	3	2 <u>9/</u>	171.500	0	0
<u>Otras</u>	4	4	231.000	2	0
Urbana	2	2	51.000 <u>11/</u>	0	0
Rural	2	2	180.000 <u>12/</u>	2	0

1/ Para uno no hay información, pero el grupo tiene 10 máquinas caseras.

2/ Más maquinaria para 6 grupos, local para uno y lote para otro.

3/ Más maquinaria para 2 grupos y local para uno.

4/ Más equipo para 2 grupos y local para uno.

5/ Más local y equipo para un grupo.

6/ Más local para un grupo y lote para otro.

7/ Más lote para un grupo.

- 8/ Más equipo para 2 grupos, local para 4 grupos y lote para otro.
- 9/ El tercer grupo trabaja con equipo, local y tierra prestada.
- 10/ Más equipo para los 2 grupos,
- 11/ Más local para un grupo.
- 12/ Más equipo para un grupo.

## 5. Préstamos a los GAF

De los 53 GAF estudiados, el 41,5% reportó haber recibido préstamos. Los tipos de GAF que más han tomado préstamos son las industrias (el 71%), las panaderías (el 60%) y los de costura (el 50%). De los demás 24 GAF únicamente 5 (el 21%) han tomado préstamos.

Las instituciones que han otorgado la mayoría de dichos préstamos son: 1) la FOV, un total de ₡1.599.750 a 8 GAF; 2) la FIA, un total de ₡1.562.000 a solo 3 grupos; y 3) la CPCA, un total de ₡739.000 a 3 grupos.

## 6. Opinión de las socias encuestadas en cuanto al apoyo institucional

Las respuestas a la pregunta incluida en la encuesta a socias en cuanto a cómo consideraban que fuera el trato de sus principales instituciones de apoyo hacia ellas, y por qué pensaban así, resultan relativamente pobres y de poco provecho para comprender mejor este importante aspecto del funcionamiento de los GAF. Respondieron un total de 145 veces, o sea, cada una de las 73 socias opinó sobre un promedio de 2 instituciones. En tres de cada cuatro respuestas (el 74%) indicaron que el trato había sido bueno, pero prácticamente nunca explicaron por qué y cuando escribieron algo, fue casi siempre muy general, como por ejemplo:

## CUADRO 42

DETALLE DE PRESTAMOS OTORGADOS A GAF ESTUDIADOS SEGUN  
ACTIVIDAD ECONOMICA AREAS URBANA Y RURAL  
E INSTITUCION QUE PRESTA

Actividad y Area	Monto préstamo	Institución
TOTAL (22)	₡ 5.449,510	
Urbano (8)	1.386.000	
Rural (14)	4.063.510	
<u>Costura</u>	<u>1.293.000</u>	
Urbano	25.000	FOV
	391.000	FOV
	400.000	CPCA
	39.000	CPCA
Rural	18.000	FOV
	300.000 + 120.000	CPCA + INFOCOOP
<u>Panadería</u>	<u>1.100.760</u>	
Urbano	145.000	FOV
	75.000	Asodelfi
Rural	200.000	FUNAC
	93.000	INA
	187.760	CODESA
	400.000	IMAS
<u>Industrias</u>	<u>1.654.750</u>	
Urbano	60.000 + 51.000	OML + FUNAC
	200.000	FIA
Rural	30.000	Asoc. de Desarrollo
	720.000 + 200.000	FIA + FOV
	393.750	FOV
<u>Agricultura</u>	<u>841.000</u>	
Rural	642.000	FIA
	199.000	FOV
<u>Agroindustria</u>	<u>282.000</u>	
Rural	250.000 + 32.000	CODESA + C.AGRIC. Hojancha
<u>Manualidades</u>	<u>50.000</u>	
Rural	50.000	ADEPE
<u>Otros</u>	<u>228.000</u>	
Rural	228.000	FOV

"nos han alludado<sup>7/</sup> muchísimo".

En solo un 7% de los casos, marcaron que el trato había sido malo, y en un 19%, regular. No obstante, la mayoría de las veces, por los comentarios que hicieron las socias, pareciera que con regular, realmente quería decir malo. Por ejemplo, dos señoras que contestaron "regular", hicieron las siguientes explicaciones: "Nos dieron esperanza de organizar la caperativa y se fueron", y "nos están precionando a no decir lo malo de ellos". Otra que contestó "regular" dió una explicación particularmente negativa, que, además sirve como buen ejemplo de la baja escolaridad de estas mujeres: "Nos están utilizando para ostener biaticos i más biaticos i aora nos chismorean con la Fia" <sup>8/</sup>.

De las conversaciones que realicé con algunas socias me dió la impresión de que aunque se sienten halagadas y agradecidas por la atención que les brindan las instituciones, sin embargo, en la mayoría de los casos, consideran que la ayuda es insuficiente y que a menudo no responde a sus necesidades reales ni llega en el momento oportuno.

---

<sup>7/</sup> Las faltas de ortografía, etc. se dejan para ilustrar el bajo nivel educativo de las socias.

<sup>8/</sup> Esta señora es la Presidente de una Asociación, quien, aparentemente intentó cometer una estafa con un dinero donado con tal de dejarse un "chorizo".

Las socias de los grupos de zonas urbanas fueron menos satisfechas con la atención institucional. Contestaron que el trato era bueno en menos de la mitad de los casos (el 44%), que era regular en el 38% de los casos y malo en el 18%. Esta mayor tendencia a criticar el trato institucional, posiblemente, responde a su mayor escolaridad y mayor cercanía a dichas agencias, en comparación con las mujeres del campo.

Un grupo urbano que actualmente trabaja sin apoyo institucional, reporta haber tenido malas experiencias con dos instituciones que las apoyaban en sus inicios, una pública y otra privada. Alegaron que la pública les ayudó mucho al principio y les dió muchas esperanzas, pero que, luego, las dejó sin mayores explicaciones y sin cumplir sus promesas. De la institución privada, contaron que, luego de haberles prestado un local procedieron a quitárselo. Además, alegan que dicha institución, en el momento de dejar de trabajar con ellas, llevó una parte de la materia prima del GAF.

Por otra parte es interesante notar que aunque en el área rural el 91% de las respuestas fueron favorables a las instituciones, 12 socias (el 32%) mencionaron la falta de apoyo institucional como un problema serio de su GAF y otros 5 (el 13%) opinaron que las instituciones trabajan mal con su GAF.

## 7. Problemas institucionales según los promotores

Al final del cuestionario llenado por los promotores, y con el afán de permitirles externar sus propios problemas y quejas, se hizo la siguiente pregunta: "¿Cuáles son los principales problemas que tiene esta institución que limitan sus posibilidades de darle a este grupo un apoyo efectivo?". Pero, de nuevo las respuestas fueron demasiado breves y generales para arrojar mucha luz sobre este importante aspecto, y tampoco reflejaron muchos problemas que algunos promotores me habían comentado en el transcurso de nuestras conversaciones.

En general, en el sector público, el problema más mencionado fue la falta de transporte, seguido por problemas financieros. En el IDA, el problema de falta de transporte fue el más mencionado porque limita las posibilidades de los promotores destacados en San José de visitar a las socias que viven en asentamientos bastante alejados y, a menudo, de difícil acceso.

En el INA el problema más mencionado es el hecho de que existe mucha rotación del personal (o sea, de las promotoras). En el IMAS se menciona mayor variedad de problemas, incluyendo la falta de suficientes funcionarios, problemas financieros y una falta de definición en cuanto a los campos de acción.

En el sector privado, el problema más mencionado es la



falta de financiamiento, seguido por la falta de personal. El primero es el mayor problema de la FOV, y el segundo de la CPCA. La CPCA, además de la Federopa, también, tienen serias limitaciones financieras.

En mis conversaciones con algunos de los promotores, ellos mencionaron otros tipos de problemas que obstaculizan su trabajo con los GAF. Hablaron de su propia falta de capacitación y experiencia con este tipo de trabajo. Han tenido que proceder paso a paso, dependiendo casi exclusivamente de su iniciativa y aprendiendo de sus errores. Además, dicen que, a menudo, los jefes cambian sus responsabilidades, y cuando apenas están comenzando a avanzar con unos grupos, les transfieren a otros que no conocen. Las posibilidades de visitar a los GAF son demasiado limitados y dependen de las posibilidades del promotor y de la institución en vez de las necesidades del GAF. Los cursos de capacitación no son dirigidas hacia mujeres de tan baja escolaridad, y los promotores carecen totalmente de materia didáctica apropiada.

Por otra parte, mencionaron los problemas que les provocan las mismas socias, quienes frecuentemente pelean entre sí o no acatan sus sugerencias. Los GAF, también a menudo enfrentan oposición por parte de algunos de los esposos de las socias y por ciertas facciones de la comunidad, incluyendo, a veces, a ex-socias. Estos entre otros problemas serán

discutidos en mayor profundidad en el capítulo siguiente.

## 8. Acciones que se realizan para buscar soluciones

Luego de pedir la lista de problemas, se le preguntó al promotor: "¿Qué tipos de acciones están realizando para tratar de solucionarlos?".

### 8.1 Problemas Financieros

De los GAF que necesitan dinero para algún gasto fuerte como local, maquinaria, etc., 17 están solicitando donaciones a organizaciones internacionales, 4 están gestionando partidas específicas, mientras que sólo 2 solicitan préstamos y otra renegocia su deuda.

De los que están tratando de poner orden en sus finanzas y tener un poco de capital de trabajo, 5 están organizando rifas, turnos y ventas de cachivaches, 4 están poniendo sus libros en orden y mejorando su sistema de contabilidad y 2 están haciendo esfuerzos para reducir sus gastos.

### 8.2 Problemas de mercado

La mayoría (10 grupos) de los GAF con problemas de mercado están tratando de solucionarlos por medio de la búsqueda de contratos formales con distribuidores (panaderías), empresas o la C.C.S.S. (costura). Cuatro grupos están promocionando su producto o servicio por medio de la publicidad. Dos GAF realizan estudios de mercado, mientras que otro solicita asesoría en este campo. Una panadería está comprando

un vehículo para distribuir su producto, mientras que otra se conformará con la compra de una bicicleta para el mismo propósito (9).

### 8.3 Problemas socio-culturales

De los GAF que reconocen tener problemas de tipo socio-cultural, dos están recibiendo cursos en relaciones humanas, dos se están reuniendo para charlar con sus esposos y uno va a contratar a una experta en la problemática de la mujer para darles un curso.

### 8.4 Otros problemas

De los grupos con el problema de falta de tierra, 7 están gestionándola al IDA.

Por otra parte, con el afán de mejorar la calidad del producto y/o la eficiencia del proceso productivo, tres GAF están recibiendo cursos de capacitación, dos están buscando más socias, y otro contrató un estudio sobre éste aspecto.

Cinco grupos están gestionando el apoyo de otras instituciones y dos están en el proceso de escoger el modelo organizativo apropiado a sus propósitos, para luego gestionar la personería jurídica.

---

(9) Otra panadería cuenta con una motocicleta prestada para la distribución a comunidades cercanas.

## 9. Sugerencias de los promotores de acciones que podrían solucionar los problemas detectados

### 9.1 Problemas financieros

La gran mayoría (para 10 GAF) sugieren que el GAF solicite una donación a alguna organización extranjera. Tres piensan que deberían buscar préstamos blancos. Una menciona que sería provechoso pedir al MTSS un subsidio de desempleo, y otro que necesitan establecer un sistema para el control del inventario.

### 9.2 Problemas de mercado

En la mayoría de los casos (6) piensan que deberían ampliar su mercado y buscar contratos más formales. En 4 casos consideran que sería importante la publicidad, especialmente por radio, y otros 3 creen que el grupo necesite asesoría o capacitación en este campo. Uno recomienda el establecimiento de un sistema de información sobre mercados para los GAF, mientras que otro sugiere un estudio de mercado y otro afirma que las socias deberían de participar más activamente en la búsqueda de mercados para sus productos.

### 9.3 Problemas socio-culturales

En tres casos el promotor recomienda la realización de un curso sobre relaciones humanas. Uno recomienda un programa de desarrollo comunal que incluiría a las familias de las socias, otro que deberían buscar mejorar sus facultades

de comunicación y otro que hay que mejorar las relaciones entre el GAF y su comunidad.

#### 9.4 Baja productividad y otros problemas

En cinco casos el promotor recomienda que el GAF necesita un seguimiento constante.

Otros tres afirman que al grupo lo que le hace falta es un mejor sistema de planificación de su trabajo. Uno recomienda conseguir un asesor para ayudar a aumentar la productividad y otro que se debe buscar nuevas socias.

CAPITULO V

PROBLEMAS QUE LIMITAN EL EXITO DE LOS GAF COMO EMPRESAS

## 1. Introducción

Hacia finales de los capítulos II, III y IV se han presentado los problemas identificados por los promotores, líderes y socias de los GAF estudiados. Sin embargo, los problemas mencionados tienden a ser simplemente las manifestaciones o consecuencias de problemas más básicos. Es a éstos que se quería llegar por medio de las visitas a grupos, de las conversaciones con promotores y socias y de la observación de la investigadora. Aunque con esta investigación no es posible pretender haber descubierto toda la verdad en cuanto a la situación de los GAF ni poder decir cuáles son las causas primordiales de los serios problemas que enfrentan, en este capítulo se presenta la opinión de esta investigadora en cuanto a algunas de las razones principales por las cuales estos grupos no han podido lograr un mayor nivel de éxito como empresas.

Primero, se presentan los obstáculos que en general afectan a todo tipo de GAF. Para ordenar la discusión se dividen estos problemas según los cuatro factores que influyen en el éxito o fracaso de los GAF, indentificados por el COF como:

- 1) las características de las socias;
- 2) la empresa económica;
- 3) el contexto económico, político, social, y cultural; y
- 4) las instituciones de apoyo.

Sin embargo, es importante advertir que ésto se hace en un afan de ordenar la discusión,

mientras que en realidad la mayoría de los problemas detectados se podrían atribuir a más de uno de los cuatro factores.

Luego, se consideran algunos de los problemas específicos de los principales tipos de grupos: 1) talleres de costura; 2) panaderías; 3) GAF agrícolas; y 4) GAF industriales.

Para dar ejemplos de los problemas se hace referencia a las experiencias de los 9 GAF visitados y de algunos otros de que se tiene conocimiento, sin hacer uso de los nombres ni de los GAF ni de las instituciones de apoyo involucrados.

## 2. Obstáculos relacionados a las características de las mujeres que integran los GAF

Sin lugar a duda uno de los principales factores que dificulta el trabajo de los GAF es la falta de experiencia de sus socias en todos los aspectos relacionados a lo empresarial tanto como en lo relacionado al trabajo en grupos autogestivos. La escolaridad de las mujeres que integran estos grupos es muy baja. La mayoría de ellas no han pasado de la escuela primaria y en muchos casos son apenas alfabetas. Esto, junto con el hecho de que pocas de ellas han tenido experiencias laborales ni organizativas, da como resultado las siguientes insuficiencias y los serios problemas que provienen de ellas.



## 2.1 Falta de conocimientos organizativos

En general, las socias de los GAF no han tenido experiencia previa con, ni educación en cuanto a las reglas ni la etiqueta relacionadas con el trabajo en grupos. No saben que es una cooperativa, un grupo autogestionario ni cuales son las reglas parlamentarias. Llegan al grupo, como ya se ha demostrado, motivados por el deseo de superarse y/o para aumentar el ingreso familiar, sin la menor idea de como comportarse en una colectividad. Esta ignorancia contribuye a varios tipos de problemas, entre otros:

### 2.1.1 Una dependencia excesiva en los promotores de las instituciones de apoyo

Según el estudio de COF, seis de cada diez grupos fueron creados por una institución, mientras que los otros cuatro nacieron como una inquietud de una o más personas dentro de la propia comunidad.

De los nueve GAF estudiados, cuatro aparentemente fueron iniciativas de las respectivas comunidades, pero en tres de estos casos las mujeres buscaron a una institución de apoyo para ayudarles desde los inicios de la etapa organizativa. Esto indica que aún cuando la idea puede ser de las socias, generalmente, no la saben llevar a cabo solas. Incluso, de estos cuatro casos, tres fueron en gran medida la ini-

ciativa de hombres, (en dos ocasiones de esposos de socias y en otro del director de la escuela local).

A pesar de los valientes esfuerzos de los promotores dirigidos a capacitar a las mujeres en aspectos organizativos y a inculcarles confianza, en la mayoría de los casos, los GAF no logren romper con éxito los lazos institucionales.

### 2.1.2 Infrecuencia y mala calidad de reuniones

Como pudo notar esta investigadora, los grupos en etapa pre-productiva o que temporalmente no están produciendo, raras veces se reúnen de no ser convocadas por un promotor. La escasez de reuniones obstaculiza la posibilidad de organizar mejor todos los aspectos de las empresas, y así, se convierte en uno de los problemas primordiales de los GAF, aunque no fue mencionado como tal ni por las socias ni por los promotores.

También, llamó la atención el poco progreso alcanzado, aún y cuando se logró reunir a las socias, debido a su propia ignorancia en cuanto a cómo llevar a cabo dicha actividad. Generalmente, las reuniones se degeneraban en discusiones y disputas entre algunas, mientras que la mayoría guardaba silencio. Únicamente se lograba algún consenso cuando el promotor tomaba las riendas.

### 2.1.3 Problemas de liderazgo

Otro tipo de problema relacionado a la baja escolaridad y poca experiencia organizativa de las socias de los GAF es el de liderazgo. Aunque las socias generalmente afirman que las decisiones reflejan el consenso del grupo, en realidad existe una tendencia hacia el surgimiento de líderes autoritarios. En todos los GAF visitados fue fácil identificar una líder, y en la mayoría de los casos ésta había funcionado como tal a través de la historia del grupo. Se volvió obvio durante la observación de varias reuniones, la manera en que esta dominaba el trabajo de su respectivo grupo. Incluso, una hablaba de haber pensado en convertir al GAF en una pequeña empresa, en la cual ella actuaría como gerente.

A veces, si la líder es competente y su principal interés es el bien del grupo, el GAF puede prosperar. Pero, más a menudo una líder con pocas cualidades empresariales o quien está promoviendo sus propias causas puede llevar su grupo al fracaso.

Las demás socias, por falta de experiencia, tienden a depender de la líder de la misma manera que dependen de los promotores, o si no están de acuerdo con ella, generalmente, encuentran más fácil retirarse del grupo que intentar cambiar la situación.

La excesiva dependencia en una sola líder es un problema, también, cuando la líder por alguna razón decida retirarse del grupo, porque esto, generalmente, resulta en la disolución o al menos, la temporal suspensión de la productividad del grupo.

## **2.2 Falta de conocimientos empresariales**

Las socias de los GAF, por lo general, no tienen experiencia empresarial. La mujer con dicha experiencia tiende a trabajar sola o con su familia en vez de afiliarse a un GAF. La total ignorancia de las socias en este campo lleva a los siguientes tipos de problemas:

### **2.2.1 Estafas y malversación de fondos**

La falta de conocimientos empresariales de las socias les hace depender de ciertas líderes o a veces de personas ajenas al grupo para manejar el dinero y/o el mercadeo. Dos de los nueve GAF contaron historias de estafas de que fueron víctimas debido a la necesidad de confiar sus dineros a personas ajenas al grupo.

Un GAF de costura pagó a una mujer para que actuara de gerente, debido a que nadie del GAF se sentía capaz de manejar el dinero ni de encontrar mercado. A ésta se le pagó ₡30.000 para que trabajara durante seis meses. Además, le entregaron ₡70.000 para la compra de materia prima. Ella

les puso a coser ropa de niña durante varios meses y ella se encargó del mercadeo. A cabo de varios meses de trabajo, la mujer desapareció dejando a las socias sin salario, sin la ropa que habían hecho y sin cuenta bancaria.

El otro caso, aunque menos costoso, fue igualmente desmoralizante para las involucradas. Por recomendación de la Asociación de Desarrollo del lugar, que les había prestado dinero, un GAF industrial empleó a uno de los miembros de la Asociación para actuar de contador para ellas. Durante un corto tiempo sentían que él estaba trabajando bien y lo admiraban por su alto nivel educativo. Pero, un día el muchacho desapareció de la comunidad y descubrieron que su cuenta bancaria estaba en cero. La Asociación, por sentirse culpable de haber recomendado el hombre, les perdonó lo que quedaba por pagar de la deuda, pero el grupo casi se disuelve por sentirse traicionado.

### 2.2.2 Explotación de parte de los compradores de su producto

Es necesario reconocer que la explotación de las socias de los GAF se debe tanto al contexto económico y cultural dentro del cual funcionan, tanto como a su ignorancia empresarial. No obstante, su sensación de debilidad debido a su bajo nivel educativo contribuye a que ellas aceptan su

situación negativa.

En general, a estas mujeres se les paga su producto muy barato, y, a menudo, por falta de otra alternativa se ven obligadas a trabajar para intermediarios. Esto se discutirá más en las secciones sobre problemas de mercado según tipo de actividad económica.

Aquí, lo que se quiere enfocar es la falta de respeto para estas mujeres. Por ejemplo, a un grupo que engorda pollos, se les acordó comprar toda su producción el dueño de un supermercado en un pueblo cercano. Ellas entregaron los pollos y el hombre les pidió volver el día siguiente para el dinero. Cuando regresaron, el les devolvió los pollos, ya malos, diciendo que no los pagarían porque habían resultado malos. Lo cierto, era que su congelador grande no estaba funcionando bien y estando el clima caliente, los pollos habían comenzado a malearse durante la noche. Los esposos indignados llevaron el caso a la Guardia Rural y el dueño ofreció pagar sólo la mitad de lo originalmente acordado. Los tres meses de trabajo dedicados a la crianza de estos pollos terminó no solo en una pérdida económica para las mujeres, sino también en humillación.

Otro buen ejemplo, es el caso de las socias de un GAF panadería que luego de un arduo trabajo de contactos

con pulperías en toda una zona rural para establecer un mercado para su pan entregaron la ruta a un distribuidor por un 15% de la ganancia bruta. Después de unos meses, el distribuidor pidió que le pagaran el 25%. Cuando rehusaron, debido a que ésto les dejaría sin utilidades, el distribuidor dejó de vender su producto, y comenzó a distribuir pan traído de San José a las pulperías que antes compraban de las mujeres, así, dejándolas sin mercado.

### 2.2.3 Incapacidad para pagar préstamos

La misma falta de conocimientos empresariales hace que estas mujeres aceptan préstamos, a veces por montos grandes, sin tener la menor comprensión de qué significa ésto en términos de su responsabilidad para pagarlo. Muchas de ellas confiesan haberlo visto como otra especie de donación que realmente nunca pensaron devolver.

Un taller de costura tomó un préstamo por un total de \$278.000 para construir un local. Ellas habían comenzado a trabajar, más que todo para tener algo que hacer, siendo un grupo de menor necesidad económica que la mayoría. Sin embargo, este préstamo y la necesidad de mantener un local las obligó a tomar una actitud más seria hacia su empresa.

Al igual que la mayoría de los grupos de costura, por no contar con suficiente capital de trabajo para

la compra de materia prima, se han visto obligadas a depender de la maquila. Lo que pueden ganar con los contratos de maquila no les paga suficiente para permitirles cubrir sus gastos de luz, agua, etc. pagar las cuotas mensuales del préstamo y remunerar justamente a las socias. Sin embargo, cuando tienen la oportunidad de tomar un contrato, por mal pagado que sea, lo aceptan por no querer dejar al taller sin trabajar y para probar su sentido de responsabilidad hacia sus deudores. El préstamo, en vez de ser una bendición, se ha convertido en una pesadilla para este grupo, cuyas socias se han convertido en una especie de esclavas, obligadas a aceptar contratos sólo marginalmente rentables y a dedicar la gran mayoría de las ganancias al pago del préstamo que aún así probablemente jamás lograrán reembolsar por completo.

La actitud de tomar a la ligera a los préstamos está demostrado por una agroindustria cuyas socias aceptaron un préstamo por ₡250.000 para la construcción de su local. La líder afirma que aunque nunca han hecho ningún intento de pagarlo, no les preocupa, porque esperan recibir una partida específica de un diputado para poder pagarlo.

Una panadería se ha metido en serios aprietos que hasta podría llevarla a la disolución. Cuando necesitaban más equipo y capital de trabajo y se les ofreció un préstamo de ₡200.000 a una tasa de 10% y a dos años plazo, ellas lo



aceptaron pensando que los intereses eran bajos y sin contemplar si estarían en capacidad de rembolsarlo a tan corto plazo. Además lograron un crédito para la compra de harina y rápidamente se quedaron endeudados por \$60.000 más. Actualmente quedan solo tres mujeres activas en el grupo, los acreedores están "tocando a la puerta" y la situación se ve casi imposible de salvar, a pesar de la lucha de muchos años de parte de estas mujeres para salir adelante.

### 2.3 Falta de capacidad productiva

A pesar de que los GAF se dedican generalmente a actividades tradicionales de la mujer, esto no quiere decir que las socias estén suficientemente expertas en costura, manualidades, panadería, etc. como para competir en el mercado. La verdad es que la mayoría de las mujeres quienes se afilian a estos grupos no tienen capacitación previa en la actividad a que se dedica el grupo. Muchas de ellas se arriman al grupo precisamente con el deseo de capacitarse. En la mayoría de los casos el GAF se forma con el primer propósito de capacitar a las socias en una actividad que eventualmente podría llegar a formar la base de una empresa. O sea, las empresas no se forman alrededor de un grupo de mujeres altamente capacitadas en la actividad económica de la futura empresa.

Es más, debido a una serie de circunstancias, el

cambio de socias es un constante fenómeno en la mayoría de los grupos. Algunas mujeres que han sido capacitadas por medio de los cursos impartidos por las instituciones de apoyo se retiran del grupo, ya sea por cambios en su situación personal tal como el matrimonio, nacimiento de un hijo, enfermedad, etc., o para dedicarse al trabajo por cuenta propia o tomar un empleo, o debido a una disputa con otras socias. Por su parte, otras mujeres se afilian al grupo sin haber disfrutado de los cursos de capacitación.

Por ejemplo, en dos de los talleres de costura estudiados, más de la mitad de las socias estaban nuevas al GAF y tenían muy poca experiencia en costura. En el caso de los grupos dedicados a la agricultura, varias socias admitieron cierto temor debido a su falta de experiencia con los cultivos que contemplaban sembrar.

Por otra parte, estas mujeres no saben cómo dividir las tareas con tal de lograr un alto nivel de eficiencia y así una alta productividad. Aun cuando tienen algún conocimiento al respecto, a menudo les obstaculiza otros factores, como son falta de maquinaria apropiada, falta de espacio, o la frecuente ausencia de mujeres claves al sistema.

### 3. Obstáculos relacionados a la Elección y Establecimiento de la Actividad Económica

La forma en que se escoja la empresa y la seriedad con que se maneja la planificación de todos sus aspectos es sin duda un factor importante para lograr el éxito económico de ésta. En el caso de los GAF, con pocas excepciones, la historia de su desarrollo ha sido "caótica" en el sentido de no seguir ningún plan lógico.

El típico grupo ha nacido como deseo de una institución o de un reducido número de personas en una comunidad de organizar un grupo de mujeres quienes podrían eventualmente producir algo para así aumentar los ingresos de sus familias. De ahí comienza una odisea de, generalmente, muchos años de altos y bajos, de logros y calamidades, de éxtasis y tormentas para todos los involucrados. Hay tanto que hacer: 1) conseguir y capacitar a socias; 2) organizarse y sacar personería jurídica; 3) escoger una actividad; 4) conseguir un local; 5) conseguir maquinaria, equipo, tierra, etc.; 6) buscar mercado; 7) conseguir capital de trabajo, etc. Sin embargo, la persona o personas que idean estos grupos nunca saben ni se imaginan como lograr superar tantos obstáculos, ni lo hacen en ningún orden lógico, sino que progresan por una historia "accidentada" y de manera oportunista, logrando avanzar en algunas áreas, mientras que otros se quedan sin atender por

falta de oportunidades o por ignorancia.

Esta falta de planificación de la empresa da como resultado los siguientes tipos de problemas:

### 3.1 Falta de criterios para seleccionar a las socias

Con pocas excepciones, los GAF trabajan con las mujeres que desean pertenecer a ellos. Esto se debe en parte a la informalidad con que trabajan, pero, también al espíritu democrático que les hace no querer negar la oportunidad de progresar a nadie. El problema surge debido a que algunas socias no toman a los GAF en serio, y/o no están capacitadas para hacer un buen trabajo, y, por ende, su presencia más que ayudar al grupo lo perjudica. Incluso, hay mujeres que por desprecio abiertamente actúan en contra del grupo.

La necesidad de trabajar con mujeres de poca capacidad, que trabajan infrecuentemente o que están constantemente buscando pleitos con sus compañeras disminuye las posibilidades de éxito para el grupo como un todo y, a veces, resulta en el retiro de las mujeres más capaces.

### 3.2 Falta de personería jurídica

La cuestión de cual modelo organizativo adoptar, y de cómo conseguir la personería jurídica, y si ésta es o no necesaria para el GAF casi siempre provoca problemas.

Algunas socias tienen miedo a la formalidad que significa convertir al GAF en una cooperativa o asociación, mientras que otras buscan la personería jurídica a pesar de que este trámite tal vez no sea necesario.

A menudo los grupos gastan mucho dinero y energías en esta etapa y por falta de conocimientos y asesoría adecuada nunca logran conseguirla. Otros, aunque logran conseguirla en un primer momento, no entienden que ésta tiene que ser renovada cada año. Dos de los nueve GAF visitados habían logrado la personería jurídica como cooperativas de autogestión pero los dos la habían dejado vencer.

Otro problema es que, a menudo, los grupos no tienen el mínimo número de socias necesario para sacar la personería -10 para una asociación y 12 para una cooperativa de autogestión. Además, a veces, tienen suficientes socias al comenzar el trámite, pero debido al retiro de socias, pierden a medio camino su elegibilidad. Por ejemplo, una institución había estado dedicándose a todo el trámite para un GAF agrícola, pero cuando habían llegado prácticamente al acta de constitución, el promotor se dió con la sorpresa de que la mitad de las 10 socias había desertado al grupo para buscar trabajo en otras zonas del país.

En ocasiones, grupos pierden la oportunidad de aco-

gerse a una donación, un préstamo o una partida específica por falta de la personería jurídica.

### **3.3 Falta de capital de trabajo**

La misma naturaleza de los GAF hace prácticamente imposible que cuenten con suficiente capital de trabajo para trabajar eficientemente y en la forma que ellas quisieran. Las socias se quejan de que generalmente las donaciones y préstamos no pueden ser utilizados para capitalizar la empresa ni para comprar la materia prima, sino que vienen estrictamente destinados a la compra de equipo, maquinaria o local.

Como las socias son demasiado pobres para poner mucho de su propio dinero para estos propósitos, la mayoría de los GAF intentan recoger algo de dinero para el grupo por medio de rifas, turnos, ventas de cachivaches, etc. Pero lo que pueden juntar por estos medios es muy limitado, y por ello, generalmente, los talleres de costura tienen que trabajar en maquila, mientras que los otros tipos de GAF dependen mucho de la posibilidad de conseguir crédito con alguna tienda para la compra de insumos.

### **3.4 Falta de acceso eficiente y permanente a insumos**

Debido en parte a una falta de planificación tanto como a la falta de liquidez, el acceso de los GAF a los insumos necesarios para producir es muy inseguro y poco eficiente.

Varios grupos reportan que en ciertas épocas del año no pueden trabajar por no tener ningún acceso cercano a la materia prima que requieren. Otros grupos tienen que gastar en tiempo y transporte para trasladarse a comunidades lejanas por no poder conseguir crédito en lugares más cercanos.

### 3.5 Problemas de transporte

Con la excepción de unos cuantos grupos, los GAF no cuentan con transporte propio. Esto dificulta tanto la obtención de insumos como el traslado del producto al mercado. Las mujeres, especialmente de áreas rurales alejados tienen que depender de un servicio de buses poco frecuente y caro. Aún las mujeres en el área metropolitana que trabajan en maquila para la Caja Costarricense de Seguro Social por medio del FUNAC tienen que buscar y costear el transporte tanto del traslado de la materia prima al taller como del producto terminado hacia la Caja, reduciendo así drásticamente las ya por sí pobres ganancias que pueden lograr de dicha actividad.

Un buen ejemplo de lo serio del problema de transporte, lo da un GAF que se dedica al engorde de pollos en un área bastante alejado. Las socias de este grupo no han logrado establecer un mercado ni dentro ni cerca de su comunidad, ni han podido localizar los insumos en pueblos cercanos.

Así que tienen un sistema poco económico de traer el alimento de pollo de un lugar distante por tren, y cada vez que tienen pollos listos para la venta, buscan un nuevo mercado y la manera de transportar los pollos. Siempre han tenido problemas con la venta, porque una vez que hayan matado y limpiado los pollos tienen que hacer que lleguen a un comprador rápidamente por no contar con ningún sistema de refrigeración para conservarlos frescos. El día que les visitamos estaban a punto de matar los pollos y tenían planeado mandarlos a un comprador a varias horas de distancia con un agente de un ministerio público que les había prometido hacerles el favor. Sin embargo, cuando buscamos al agente para avisarle que le estarían entregando los pollos el día siguiente, resultó que él había tenido que salir de la zona por razones de trabajo. A la hora de nuestra partida, todavía no habían resuelto el problema de donde vender los pollos.

Otro ejemplo del serio problema de transporte, tanto como de la dedicación de estas mujeres al trabajo es el caso de las mujeres de Matambú, quienes tienen que caminar unas 2 horas sobre un mal camino con sus biscochos balanceados sobre las cabezas para venderlos en el mercado de Nicoya y luego devolverse también a pie bajo el sol ardiente o un aguacero.



### 3.6 Incapacidad para localizar, surtir y mantener mercados

El problema de mercadeo es uno de los principales de estos grupos y uno que está relacionado tanto a la falta de conocimientos de las socias y de las instituciones de apoyo, como a una falta de planificación y al contexto socio-cultural y económico dentro del cual estos se desenvuelven. Es un problema muy complejo que merece todo un estudio.

Realmente la falta de un mercado estable viene a ser el resultado de los demás problemas aquí presentados, y mientras que los GAF no lleguen a superar este obstáculo jamás podrán ser rentables para sus socias. Se tratará el problema del mercado según tipo de GAF.

### 3.7 Baja rentabilidad debido a costos altos y precios bajos pagados por el producto

Aun cuando el GAF llega a la etapa productiva y logra vender su producto, sus ganancias son generalmente muy bajas. La falta de planificación, problemas de transporte y necesidad de pagar precios altos para la materia prima por no contar con suficiente dinero para comprar al por mayor, resulta en costos de operación relativamente altos. Por otra parte, el difícil acceso al mercado y la misma dificultad de las socias para evaluar correctamente el valor

de su trabajo, tanto como para insistir en que se le pague un precio justo, da como resultado empresas poca o del todo no rentables. La pobreza de los datos contables acerca de dichas empresas hace que, a menudo, ni las socias ni los promotores pueden decir si en fin logran o no tener utilidades. Lo cierto es que el hecho de que en muchos casos logran pagar sólo salarios muy bajos a sus trabajadores, y que, a veces, no les pueden pagar del todo indica que la mayoría no representa un éxito en el sentido económico.

#### 4. Obstáculos relacionados al contexto socio-cultural y político

Los GAF nacieron y luchan para sobrevivir dentro de un ambiente básicamente hostil. El "machismo" presente en el país, y especialmente en el área rural y los barrios marginados del área urbana dicta que el lugar de la mujer es dentro de su propio hogar dedicándose al cuidado de la casa, la crianza de los hijos y las necesidades de su esposo. Los problemas económicos que empujan a la mujer a tener que buscar la manera de aumentar el ingreso familiar no han cambiado esta actitud.

Esto tanto como otros aspectos culturales, políticos y económicos ha contribuido a crear otros tipos de problemas como son:

#### 4.1 La falta de apoyo familiar

Los hombres que permiten a sus mujeres trabajar en un GAF, la obligan a continuar siendo en primer lugar ama de casa, y también esperan que traiga algún dinero a la casa a cambio de dicha participación. Si el grupo resulta ser un peso económico, o sea, requerir gastos de parte de la familia en vez de proveer entradas, el padre o esposo generalmente obliga a la mujer a retirarse del grupo, aún y cuando ella puede tener mucho interés en continuar con ello. A la vez, como exige que la mujer mantenga todo en orden dentro de la familia, a menudo, no le permite asistir a alguna reunión o jornada de trabajo, así obstaculando el exitoso desarrollo de la empresa. En fin, el hombre no da mucha importancia, ni tiene muchas expectativas positivas relacionadas a, la participación de su esposa o hija en estos grupos, y por ello, no sólo no le apoya, sino que, a veces, le acosa y le regaña, haciéndole la vida imposible.

Aunque las socias raras veces contestaban en el cuestionario que esto les era un problema, en las conversaciones informales casi siempre mencionaban un sin fin de problemas relacionados a la actitud negativa de sus hombres y de las obligaciones con sus hogares e hijos y la manera en que todo esto interfiere con su participación en el GAF.

#### 4.2 Falta de apoyo comunal

Otro serio problema de la mayoría de los GAF es la falta de apoyo de su respectiva comunidad, que incluso a veces llega al punto de cometer actos que les perjudica.

Uno de los grupos se formó dentro de una comunidad que está formada por los peones que trabajan en una sola finca grande. El dueño de la finca y sus familiares tenían tanto miedo a la organización por temer que podría prestarse para actividades sindicalistas que hasta amenazaron a las familias de algunas socias con echarles de sus casas. Sin embargo, algunas mujeres lucharon tan valientemente para mantener al grupo que hasta lograron, en fin, que el dueño les construyera un local. Pero el daño ya estaba hecho. El grupo se ha disminuido de unas 25 mujeres a solo 3 en la actualidad y estas no logran vender su producto dentro de la comunidad.

La líder de otro GAF me contó que es tanto la hostilidad de algunos miembros de su comunidad que, a veces, de noche atacan al local y provocan destrucción que luego tienen que buscar la manera de reparar.

Otros casos son menos dramáticos, pero igualmente negativos para los GAF, porque les obliga a buscar más allá de su comunidad para encontrar mercado, asistencia, etc.

A menudo los problemas con la comunidad se deben a antiguas diferencias entre familias, pero en otros casos podrían haber sido superados por un intento inicial de buscar el apoyo comunal. Otras veces, los problemas vienen después, y se deben a motivos de resentimiento y venganza por parte de ex-socias que consideran haber sido maltratadas de alguna forma por el grupo.

#### 4.3 Problemas de relaciones humanas entre socias, celos, chismes, etc.

En parte debido a la falta de experiencia de trabajar en grupo y en parte por vivir en un ambiente que no valora mucho el trabajo colectivo más allá de la familia extendida, estos grupos padecen mucho de problemas de relaciones humanas. Casi los únicos grupos que no tienen este tipo de problema son precisamente los formados por familias extendidas: madres, hijas, primas, etc.

De resentimientos y competencia entre socias nacen chismes que a lo largo perjudican tanto el buen funcionamiento del grupo como la reputación de éste dentro de la comunidad.

Los promotores dicen notar más este fenómeno en los GAF de los barrios marginados de San José. Esto es lógico dado que allí las mujeres generalmente conocen menos a

sus vecinas y así existe menos confianza entre ellas. Dichos GAF son los que más sufren del cambio constante de socias y del perjuicio comunal fomentado por algunas ex-socias.

Este es sin duda un problema muy serio y es reconocido como tal por las mismas socias y promotores. No obstante, a la vez, ellas afirman que los pleitos son generalmente pasajeros y que en realidad existe una gran amistad y camaradería entre ellas. Muchas socias reconocen que este comportamiento de parte de ellas se debe a una falta de educación y expresan el deseo de recibir mayor capacitación en el área de relaciones humanas.

#### 4.4 Sensación de inferioridad

La mayoría de estas mujeres llevan toda una vida de sentirse inferiores y por ello incapaces de mejorar su situación. Tienen tres factores fuertemente en su contra: la pobreza, la falta de educación y el ser mujer. La sensación de inferioridad que traen al grupo les obstaculiza mucho en el intento de aprender a trabajar en una situación organizativa que requiere que ellas pongan de su parte tanto en lo productivo como en lo administrativo.

El trabajo en el GAF y algunos cursos, sobre la mujer, les inculcan otra imagen de si mismas, que para muchas ha sido una experiencia muy importante, y ellas mismas reconocen

que ha cambiado su forma de pensar y de actuar.

#### 4.5 Falta de apoyo político real

A pesar de que el tema de llevar la igualdad a la mujer ha vuelto muy popular entre los políticos en la década de 1980, los cambios efectivos experimentados por las mujeres pobres han sido muy pocos. Los programas dirigidos a apoyar a ellas, especialmente por medio de la formación de GAF, han sido demasiado limitados y mal planificados para lograr el éxito.

#### 5. Obstáculos relacionados al apoyo institucional

A pesar del establecimiento de varios departamentos dentro de algunas instituciones públicas (ver capítulo IV), a ellos no se les ha dado mucha importancia, y estos han tenido que trabajar con una escasez de fondos, materiales, transporte y personal capacitado, tanto como una falta casi total de apoyo por parte de los altos mandos de las instituciones.

Las instituciones privadas fundadas para trabajar con los GAF, generalmente, tienen personal con un poco más capacitación y vocación para trabajar con mujeres, sin embargo, también tienen muy pocos fondos y una falta de experiencia con todo lo que significa la formación de empresas autogestionarias.

Las instituciones internacionales se han interesado mucho en el apoyo a los GAF en los últimos años. Estos, generalmente, cuentan con una mayor cantidad de fondos que donan a determinados GAF para gastos específicos, como la compra de maquinaria o equipo. Además, a veces, dan préstamos de cantidades de dinero relativamente grandes y bajo términos bastante blandos. El problema es que carecen de buenos mecanismos para determinar a cuales GAF apoyar, y mientras que algunos fondos se desperdician en grupos incapaces de aprovecharlos, otros grupos de mayor potencial no logran acceso a estos fondos.

Los siguientes son algunos de los otros tipos de problemas relacionados a las debilidades de instituciones de apoyo:

#### **5.1 Falta de capacitación y experiencia de los promotores en cuanto al trabajo con GAF**

Los promotores que trabajan con GAF son generalmente muy jóvenes, algunos apenas saliendo de sus estudios universitarios en sociología o trabajo social. Ellos mismos son los primeros en admitir que se les mandan a fundar o a asistir a GAF sin haber tenido la menor experiencia con estos ni la menor idea de como proceder. Comienzan la labor de organizar una empresa autogestionaria, generalmente, sin



saber nada sobre lo que requiere la formación de una empresa ni como funciona la autogestión. Esta falta de capacitación por parte de los promotores contribuye a que el desarrollo de los GAF se lleva en forma "caótica" o sea sin ninguna lógica en cuanto a la forma en que se debe establecer una empresa.

## 5.2 Falta o mala calidad de estudios de pre-factibilidad

En la mayoría de los casos, las mujeres y/o los promotores deciden a que actividad se dedicará el GAF sin haber realizado ningún estudio formal para determinar su potencial para tener éxito.

La búsqueda de mercado casi siempre se limita a una actividad como la de ir de casa en casa preguntando a la gente de la zona si tendrían interés en comprar el producto. A pesar de que, generalmente, el resultado de este tipo de "estudio" es altamente positivo, luego, resulta que la comunidad no les compra, por un sin fin de razones, que no se dan a conocer hasta que el grupo ha dedicado años de esfuerzo y sacrificio para llegar a la etapa productiva. Una vez listo el producto, resulta que tienen que buscar más allá de la comunidad para venderlo, hecho que introduce nuevas complicaciones y gastos que afectan en forma negativa la rentabilidad de la empresa.

Aún cuando alguna institución lleva a cabo un estudio formal de prefactibilidad, esto no toma en cuenta la realidad de la situación tan compleja de estas mujeres, como por ejemplo, su limitada capacidad empresarial y productiva, sus compromisos con el hogar y la falta de apoyo de su familia, los conflictos dentro de la comunidad, la pobreza del apoyo institucional, etc.

Por ejemplo, aunque el estudio de prefactibilidad de un taller de costura, llevado a cabo a principios de este año, concluyó que desde un principio sería altamente rentable, permitiendo pagar un salario decente a sus socias y dejando utilidades, hasta la fecha de este estudio el grupo ni siquiera había encontrado un mercado.

### 5.3 Brecha socio-cultural entre los promotores y las socias de los GAF

La gran diferencia tanto educativa como de clase social entre los promotores y las socias de los GAF dificulta mucho la comunicación y sobre todo afecta los resultados que pueden tener los cursos de capacitación. Como quienes imparten dichos cursos son, generalmente, profesionales con educación universitaria, pero sin experiencia docente ni ninguna capacitación en cuanto a como impartir información a la clase popular, estos cursos son muy poco efectivos.

Además, a menudo, existe una falta de comprensión basado en diferencias culturales entre los dos grupos. Los promotores tienden a quejarse por lo que ellos ven como una falta de responsabilidad por parte de las socias, y las socias, a menudo, hacen comentarios tales como, que el promotor únicamente está con ellas para poder cobrar su salario y los viáticos.

A pesar de ello, a menudo, existe mucho sentimiento positivo entre las partes y muchos promotores son muy dedicados a los GAF y soportan muchos sacrificios con tal de apoyarlos, y estos esfuerzos son altamente apreciados por las socias.

#### **5.4 Inconsistencia del apoyo institucional**

La inhabilidad de las instituciones de dar todo el apoyo que requieren los GAF de una forma oportuna y constante es una de las principales razones para su relativa falta de éxito. Esta inhabilidad se debe a una serie de dificultades que incluye aspectos como: la falta de apoyo político en las esferas capacitadas para dar el apoyo material necesario; la falta de capacitación de los promotores en cuanto al trabajo con GAF; un cambio constante de personal tanto como las reasignaciones de promotores de unos GAF a otros; un temor de caer en el paternalismo, que a veces, resulta en la terminación prematura del apoyo a un GAF; el limitado número de promotores en comparación con el número

de GAF; la falta de oportunidades para visitar a los GAF debido a la escasez de transporte y viáticos disponibles; cambios en las políticas de las instituciones que resultan en un repentino abandono del apoyo a ciertos GAF. En fin, es cierto lo que afirman muchas socias y hasta la mayoría de los promotores en el sentido de que el trabajo con los GAF - qué se hace, cómo, cuánto y cuándo - se debe más a intereses institucionales que a las necesidades de los GAF.

En todos los casos de los GAF estudiados es notorio la forma en que el GAF ha pasado "de mano en mano", de institución en institución y siempre con resultados negativos para el desarrollo del GAF.

## 6. Algunos de los principales problemas específicos de los talleres de costura

Como ya hemos visto, el tipo de GAF más frecuente es el taller de costura. También, es el tipo que más frecuentemente ha logrado la etapa productiva y la remuneración de sus socias. No obstante, este tipo de GAF todavía padece numerosos problemas.

### 6.1 Relacionados al local

Un buen local, que sea propio y de un tamaño adecuado es fundamental para la eficiente operación de un taller de costura. Sin embargo, estas dos condiciones pocas veces

Todo lo que es ventaja para el cliente es resultado directo de las desventajas que soportan las socias de los talleres. Ellas son las que mantienen el taller y la maquinaria, pagan la luz, ponen la mano de obra y todo a cambio de un pago por pieza muy bajo, Si las cosas no estuvieran ya lo suficiente injustas, hay que agregar que, por lo general, la transacción se lleva a cabo por medio de un intermediario quien se deja un gran parte del valor de cada prenda.

Para dar un ejemplo, un taller aceptó un contrato para coser unas blusas que estarían mandadas a los Estados Unidos para su venta final a un precio que probablemente no bajaría de \$10 cada una (o sea unos ₡670). Para su trabajo el intermediario les pagó sólo ₡18 por unidad. Las mismas socias sabían que al intermediario, seguramente, la empresa pagaría alrededor de ₡100 cada una, pero ellas no sabían como conseguir la información necesaria para hacer contacto directo con dicha empresa, y sospechaban que aún de hacerlo la compañía no quisiera hacer un contrato directo con ellas. Aun y cuando este contrato les obligaba a trabajar por un salario de aproximadamente ₡200 por semana, lo aceptaron con tal de no estar sin trabajo.

La mayoría de los talleres ha trabajado en alguna ocasión para la Caja Costarricense de Seguro Social, por medio de la FUNAC, confeccionando ropa de hospital. A pesar

de que estos contratos también pagan muy mal, representan una gran parte del mercado disponible a estos talleres. El FUNAC cobra un 15% de lo que paga la Caja para manejar los contratos. Actualmente los talleres reciben ₡18 por cada bata de hospital que confeccionan. Las socias se quejan porque consideran que es poco lo que hace el FUNAC para cobrar tal porcentaje. Por ejemplo, el FUNAC no ofrece transporte, lo que corre por cuenta de los GAF. Algunos GAF se han reunido e intentado lograr un arreglo para trabajar directamente con la Caja pero sus altos funcionarios no han demostrado interés en cambiar el sistema que ya lleva varios años de funcionamiento.

## **7. Algunos de los principales problemas específicos de las panaderías**

Ultimamente la idea de formar panaderías, especialmente en la provincia de Guanacaste, se ha vuelto bastante popular. Aunque pareciera que pan casero especialmente en áreas alejadas de centros grandes de población tendría un amplio mercado, sin embargo, las panaderías han topado con serios problemas, y como ya hemos notado no logran remunerar bien a las socias que trabajan en ellas.

### **7.1 Relacionados a la capacidad productiva**

La producción de pan en cantidades grandes requiere

de bastante capacitación y mucho trabajo desde tempranas horas. A menudo, a pesar de los cursos que reciben del INA, las mujeres no llegan a hacer un pan de gran aceptación en la comunidad.

## 7.2 Relacionados con el local y el equipo

Para lograr éxito se requiere un local bien ubicado, adecuado para la actividad y lo suficiente higiénico para atraer a los clientes. Difícilmente los GAF logran reunir todas estas cualidades.

El equipo, si se aspira a algo muy moderno con hornos y batidoras eléctricos resulta muy caro tanto para la compra inicial como por la electricidad que consume. Las panaderías con mayor posibilidad de resultar rentables son las que se ubican en áreas rurales alejadas y que utilizan hornos de leña.

## 7.3 Relacionados con el mercadeo

Aunque las panaderías generalmente comienzan con la esperanza de poder vender su producto en su propia comunidad, en la mayoría de los casos, esto no se ha dado. Por una gran variedad de razones, la comunidad no compra de estas panaderías, tales como: tener algo personal en contra de una de las socias, considerar que es de mala calidad, no apoyar a la idea de los GAF, etc. Lo cierto, es que se ven

obligadas a buscar mercados alejados y así tienen que pagar a un distribuidor entre un 15% y un 25% del precio recibido, además de dejar un margen de utilidad para los pulperos que aceptan vender su producto.

#### 7.4 Baja rentabilidad de las panaderías

En fin, por las razones ya mencionadas, este tipo de GAF resulta muy poco rentable y no recompensa el duro trabajo de las socias. Además, una panadería puede ofrecer trabajos a un muy reducido número de mujeres, generalmente, no más de 5 ó 6 y así difícilmente justifica la cantidad de capital que requiere para su fundación.

### 8. Algunos de los principales problemas específicos de los GAF agrícola

Existen relativamente pocos GAF agrícolas y agroindustriales y en muy pocas ocasiones han logrado la etapa productiva, debido básicamente a los siguientes problemas.

#### 8.1 Relacionados a la tierra

Al menos que el grupo se va a dedicar a la crianza de aves u otros animales pequeños, necesita disponer de varias hectáreas de terreno. Como ya se vió en el capítulo II, son muy pocos los GAF que disponen de tierra propia. Si estos GAF vayan a lograr una productividad estable, realmente necesitan tener un terreno que sea propiedad exclusiva del



grupo como una colectividad. El IDA está haciendo esfuerzos para hacer esto una realidad para varios grupos ubicados en sus asentamientos pero el trámite ha sido lento y colmado de obstáculos.

## 8.2 Relacionados a la asesoría técnica

La mayoría de las socias de estos GAF tiene poco conocimiento técnico para poder encargarse por completo de la producción para el mercado. Manifiestan sentir bastante temor ante la idea de invertir tanto dinero y esfuerzo en una empresa sin saber cuáles serán los resultados finales.

Quisieran tener una asesoría técnica adecuada y constante por parte de agentes del MAG y/o del IDA, pero, por lo general, estos agentes no les toman en serio y dan muy poco apoyo a los GAF.

## 8.3 Relacionados al mercado

A pesar de que existen ciertos problemas de mercadeo del producto relacionado principalmente a la falta de conocimientos por parte de las socias y la tendencia de los clientes de aprovecharse de ellas por ser mujeres, existen bastantes perspectivas para poder vender su producto con el apoyo de promotores del IDA y del MAG.

Como las experiencias de llegar a la etapa de la

venta del producto son contadas es difícil evaluar la situación del mercado todavía. Los promotores, sin embargo, son optimistas y hablan de tener ya varios arreglos verbales para vender un futuro producto de ñami y/o yuca a una compañía exportadora. También, se vislumbran buenas posibilidades para la venta de pasa y vino de marañón y de plantas medicinales. Lo cierto es que en este momento las socias están completamente dependientes de los promotores para la obtención del mercado.

## 9. Algunos de los principales problemas específicos de los GAF industriales

Los GAF industriales son muy variados en cuanto a lo que producen, su relativa modernidad o sofisticación y tamaño. También, varían mucho en cuanto al éxito. Algunos han logrado bastante mientras que otros han desaparecido y otros están temporalmente sin producir a pesar de haber hecho inversiones millonarias en maquinaria, equipo, etc.

### 9.1 Relacionados al local, maquinaria y equipo

Por lo general, se necesita realizar un gasto bastante elevado para equipar este tipo de GAF, como ya se demostró en el capítulo II. Esto implica que estos grupos tienen que lograr que alguna institución internacional les de una donación bastante grande. Además, a menudo, necesitan conseguir

un crédito o préstamo para poder comprar los insumos necesarios.

El problema es que estos gastos tan altos, a veces, se efectúan sin haberse realizado un estudio de pre-factibilidad serio y el GAF fracasa, o al menos nunca logra lo suficiente éxito para justificar dicho gasto.

Por ejemplo, existe un grupo en el cual se ha invertido en forma de donaciones más de seis millones de colones, que nunca ha logrado producir el producto por lo cual tiene toda la maquinaria instalada, y que en este momento no está activo, debido a problemas de liderazgo, falta de fondos y una ausencia de mercado.

## 9.2 Relacionados al mercadeo

El problema básico de los GAF industriales es que tienen que competir con las grandes marcas industriales ya conocidas y con presupuesto disponible para hacer propaganda. Aquí entra también el problema del alto costo de estas empresas que no les permite cobrar un precio bajo para su producto si pretenden tener suficientes utilidades para pagar a sus socios y seguir produciendo.

Además, al igual que ha pasado para los otros tipos de GAF no han logrado el apoyo de sus respectivas comunidades, así dificultando y encareciendo la etapa de mercadeo.

## 10. Conclusión

Antes de terminar este capítulo, es pertinente recordar que este se basa en una investigación de unos tres meses, julio a setiembre de 1987, durante los cuales la autora estuvo constantemente dedicada a visitas y conversaciones tanto con los promotores de las instituciones de apoyo como con socias de varios GAF. La discusión de los problemas pudo haber sido mucho más larga y más llena de ejemplos, sin embargo se quiso resumirla lo más posible para que pudiera ser leídos por más personas. Aunque se ha querido presentar un diagnóstico fiel a la realidad de estos grupos, debido a la gran complejidad de esta, es probable que hayan quedado aspectos sin tocar o tocados solo superficialmente.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## 1. Introducción

Antes de proceder a hacer algunas recomendaciones en cuanto al futuro apoyo que se deberá dar a los GAF e investigaciones que se deberían realizar para mejorar la calidad de dicho apoyo, deseo presentar algunas conclusiones generales a las cuales he llegado a raíz de mis relaciones con este fenómeno durante los últimos meses.

## 2. Conclusiones generales

### 2.1 Se debería apoyar a los GAF existentes

Aunque parezca imposible, luego de haber dado tantos ejemplos deprimentes de los múltiples y complejos problemas que padecen los GAF, esta investigadora ha llegado a la conclusión de que ellos deben ser respaldados. No obstante, a pesar de, y en parte, debido a estos serios obstáculos que enfrentan, y, a veces, superan estas mujeres, estoy de la opinión de que sus esfuerzos merecen un mayor apoyo tanto del gobierno como de sus comunidades y de entes privados. A pesar de que los GAF no son una panacea económica para estas mujeres ni sus familias, sí han tenido en muchos casos una influencia positiva en sus vidas.

### 2.2 Sería injusto culpar a las socias

Sería injusto ser demasiado crítico de las socias de GAF por la falta de éxito logrado, si se consideran las

circunstancias dentro de las cuales tienen que luchar para salir adelante.

### **2.3 Sería injusto culpar a las instituciones**

El apoyo institucional hacia los GAF ha sido insuficiente, pero tampoco vendría al caso culpar a los directores de los departamentos o a los promotores designados para trabajar con éstos, debido a su falta de experiencia y capacitación para dicha tarea tanto como la falta de apoyo recibido de las esferas más altas para la realización de su trabajo.

### **2.4 No se deben crear GAF nuevo por ahora**

No se debe seguir trabajando con los GAF en la forma en que se ha venido haciendo. No se debe formar ni un sólo GAF más sin antes mejorar la manera de trabajar con ellos.

## **3. Recomendaciones para futuras investigaciones sobre GAF**

### **3.1 Investigación del impacto socio-cultural**

Los GAF parecieran ser un poderoso instrumento para el desarrollo social y psicológico para la mujer de baja escolaridad. Sería importante comprobar y profundizar sobre este fenómeno por medio de un estudio del impacto socio-cultural y psicológico que la participación en GAF tenga en las socias.

### 3.2 Investigación del apoyo institucional

Se debe realizar un estudio detallado de las principales instituciones de apoyo a GAF, incluyendo los que han trabajado con estos en el pasado a pesar de no estar actualmente dando importancia a GAF, con tal de identificar:

- a) la política de la institución hacia los GAF;
- b) la cantidad de recursos dedicados al trabajo con GAF;
- c) la cantidad y calificaciones de los promotores;
- d) la experiencia con GAF y actitud hacia ellos de los promotores;
- e) las áreas en los cuales la institución apoya a GAF y la metodología utilizada para trabajar en cada uno;
- f) una evaluación de la capacidad general y por área de cada institución para trabajar con GAF.

Esta investigación serviría de base para la confección de un plan integral para el apoyo institucional hacia GAF.

### 3.3 Investigación de mercadeo

Se debe realizar una investigación sobre la situación real en cuanto a los posibles mercados para los productos de los GAF, a nivel regional y según tipo de actividad.



Este estudio no debe ser teórico sino práctico, o sea combinar la investigación con una búsqueda seria de mercados potenciales. Este estudio, también, debe tomar en cuenta entre otros los aspectos de transporte, la tendencia de los compradores a explotar a estas mujeres, la rentabilidad que el mercado ofrecería a los GAF, y la permanencia o estabilidad del mercado.

### 3.4 Investigación sobre nuevas metodologías

Sería conveniente promover la realización de una o más investigaciones prácticas dirigidas al desarrollo de nuevas metodologías para el trabajo de dichos grupos. El COF, por ejemplo, planea realizar un proyecto titulado: Fortalecimiento de Nuevas Modalidades de Participación Económica de la Mujer, que entre otras modalidades experimentaría con la cogestión como una posible alternativa para salvar algunas dificultades de la autogestión.

La cogestión permitiría la unión de los dos factores fundamentales de la producción -la fuerza de trabajo y la capital. El cogestor, que debe ser una institución gubernamental o una organización privada de desarrollo y no una entidad con fines de lucro, aportaría la capital y la tecnología (aplicada al montaje de la empresa, a su administración, producción y mercadeo) a cambio de una parte limitada de la ganancia. La mayor parte de la ganancia iría a la fuerza

de trabajo, la cual sería aportada por las mujeres. La cogestión se limitaría a la etapa de inicio del grupo, que de una vez consolidada se transformaría en una empresa autogestionaria, por medio de la capacitación paulatina de las socias en los aspectos de administración, productividad y mercadeo.

#### 4. Recomendaciones generales para mejorar el trabajo institucional con GAF

##### 4.1 Plan integral de apoyo hacia los GAF

Debería existir un plan integral de apoyo hacia los GAF. Este podría ser confeccionado por el Centro Nacional de Desarrollo de la Mujer y la Familia, basado en los resultados de las investigaciones sobre GAF y con el aporte de los promotores con experiencia en dicho campo, por medio de uno o una serie de talleres, seminarios, o mesa redondas.

Este plan sentaría las bases para el ordenamiento del apoyo que ofrecería cada institución pública que actualmente trabaja con o que tendría potencial para trabajar con los GAF.

No es razonable pensar en capacitar a todos los promotores para trabajar en forma integral con los GAF. Tampoco, sería posible, dado las limitaciones institucionales, lograr ofrecer este tipo de servicio integral a todos los GAF que solicitaran ayuda.

Un sistema más razonable podría basarse en la especialización de los promotores de cada institución en uno o dos aspectos, como son: la consecución de la personería jurídica; la asistencia técnica y capacitación productiva, administrativa u organizativa; la consecución del mercado; la consecución de donaciones o crédito, etc. Además, ciertos aspectos, como la capacitación productiva estaría asignada según tipo de actividad. Por ejemplo, en el caso de los de agricultura, serían la responsabilidad del MAG o el IDA, las de costura del INA, etc.

El CMF actuaría como coordinador. El GAF que necesitara cierta clase de apoyo, se contactaría primero con el Centro, que luego de estudiar con cuidado su situación, remitiría el grupo directamente a la institución o instituciones más idóneas para solucionar sus principales problemas.

Lo ideal sería que el CMF mantuviera un Banco de Datos lo más actualizado posible con información básica sobre los principales GAF, las donaciones, créditos y otros tipos de apoyo institucional recibidos.

También, sería conveniente la elaboración de un sistema sencillo para el seguimiento y evaluación de los GAF y el apoyo institucional recibido.

## 4.2 Apoyo a las asociaciones de GAF

Se debería apoyar a las asociaciones que se han formado y que se formarán para coordinar y apoyar el trabajo de los GAF. Estas asociaciones están creadas y constituidas por socias y promotores de GAF y tienen como fin unir a éstos para buscar solucionar uno o más de sus problemas.

### 4.2.1 Apoyo a Federopa

La Asociación Federopa se fundó hace varios años con el propósito principal de coordinar la producción y la comercialización de los productos elaborados por los GAF de costura asociados. A pesa de no haber logrado el suficiente apoyo financiero, político, etc. para afiliar a muchos GAF, ni para conseguir mercados fijos para sus asociados, sí ha tenido éxito con algunas licitaciones que ha ganado para confeccionar uniformes para instituciones públicas. Por ejemplo, en 1986 confeccionaron 4.000 piezas para el CNP, y con lo que ganaron lograron reembolsar el crédito tomado para comprar la materia prima, remunerar bien a las socias, cubrir todos los demás gastos y terminar con una ganancia de \$200.000 para la asociación. El CNP quedó satisfecho con su trabajo y les ha seguido dando otras licitaciones.

Considero que estaría dentro de la meta pronunciada del gobierno de promover la democracia económica, la asignación de cierto porcentaje de las licitaciones públicas

para la confección de uniformes a dicha asociación con tal de hacer rentable un gran número de GAF de costura.

#### 4.2.2 Apoyo a ASONAGAF

Recomendaría un apoyo financiero y de capacitación y asesoría para ASONAGAF, que nació por iniciativa de algunas socias de GAF como resultado de su participación en los talleres auspiciados por el COF en 1986. La agrupación de socias de unos 40 GAF de todo el país, que comenzó a trabajar a principios de 1987, está pronto a obtener la personería jurídica como asociación, y ha estado funcionando con el trabajo voluntario de las socias, el apoyo logístico y de asesoría técnica del COF, una donación de unos \$40.000 de la OEF, y pequeñas cuotas pagadas por las socias.

La ASONAGAF se proyecta trabajar al nivel regional y pretende localizar y afiliar a los GAF de cada región, identificando sus necesidades y apoyándolas en la búsqueda de apoyo, en áreas tales como financiamiento, adquisición de mercados, asistencia técnica, etc.

Podría ser interesante que el CMF buscara la forma de incorporar a la ASONAGAF al plan integral de apoyo, así transfiriendo parte de la responsabilidad para su propio éxito a las socias del GAF y logrando que ellas poco a poco, vayan capacitándose para solucionar sus propios problemas.

#### 4.3 Procurar la comprensión y apoyo de las familias de las socias de los GAF

Para que los GAF efectivamente logren tener éxito, es imprescindible conseguir la comprensión, el consentimiento y ojala el apoyo de la familia (especialmente, del esposo o padre de la socia).

Lo ideal sería involucrar de alguna manera al jefe de familia en la etapa inicial de la organización de un GAF. Para los GAF ya establecidos sería importante organizar una serie de reuniones, en las cuales los esposos podrían enterarse del trabajo que realizan sus mujeres, de los problemas que tienen, y de algunas posibilidades que existirían para ayudarles a superarlos.

Sobre todo, la familia debe entender el esfuerzo que significa la formación de una empresa autogestionaria y estar dispuesta a apoyar a la mujer (socia) en cualquier forma necesaria para aumentar las posibilidades de que ésta sea exitosa. Deberían ser informados sobre el proceso, generalmente largo y que significa gastos y sacrificios de parte de la familia, antes de llegar al punto de esperar un ingreso de la empresa.

#### 4.4 Procurar el apoyo activo de la comunidad

De igual o tal vez, mayor importancia que el apoyo

familiar para asegurar el éxito de un GAF es el apoyo activo de su comunidad. Si el GAF cuenta con dicho apoyo, puede conseguir ayudas tales como: la personería jurídica que le podría prestar la Asociación de Desarrollo; un lote o un local que le podría donar o prestar la municipalidad; una partida específica que le podría conseguir la Asociación de Desarrollo; el acceso estable y más barato a insumos por medio de empresas o particulares locales; un mercado accesible y relativamente estable en la propia comunidad.

Para lograr este tipo de apoyo sería necesario informar a los líderes de la comunidad, por ejemplo, la Asociación de Desarrollo, la Junta Patronal, etc. acerca de la formación del GAF y los beneficios que éste podría traer a la comunidad. Si el GAF es nuevo, estos lazos deberían buscarse desde sus inicios, si ya tiene años de existir, nunca es tarde para acercarse a la comunidad y buscar remediar los errores y tensiones del pasado. La comunidad puede ser un gran aliado del GAF y evitar que éste dependa tanto de las instituciones de apoyo, pero para lograr su apoyo el GAF tiene que hacer una campaña activa para merecerlo y para evitar celos, mal entendimientos y hasta la oposición abierta de facciones de la comunidad.

#### 4.5 Ampliar el acceso a crédito y capacitar a las socias sobre su correcto manejo

Es importante que los GAF tengan acceso a carteras de crédito especialmente diseñados para responder a sus necesidades y capacidad de pago. Estas deberían ser manejadas por el CMF e instituciones con mucha experiencia en el apoyo a los GAF.

Pero, no solo es necesario ampliar la cantidad de crédito disponible para los GAF, sino también, habría que mejorar mucho la capacitación de éstos en cuanto a cómo manejar un préstamo, tanto como el sistema para escoger a cuales GAF otorgarlos.



## BIBLIOGRAFIA

## Estudios del COF

Estudio de 305 Grupos Asociativos Femeninos con Fines Económicos en Costa Rica. Centro de Orientación Familiar (COF), Rodolfo Osorio P. et. al., San José, abril, 1986.

Los Grupos Asociativos Femeninos en Costa Rica: Estudio de Casos. COF. Rodolfo Osorio P., et. al. San José, abril, 1986.

Las Instituciones de Apoyo a los Grupos Asociativos en Costa Rica: Modelos de Acción Institucional. COF, Rodolfo Osorio P. et. al., San José, abril, 1986.

Las Mujeres Integrantes de los Grupos Asociativos Femeninos en Costa Rica: Características Socio-Económicas, Demográficas y Culturales. COF, Rodolfo Osorio P., et. al. San José, abril, 1986.

Grupos Asociativos Femeninos con Fines Económicos, Inventario Nacional. COF. agosto, 1985.

Inventario Nacional de las Principales Instituciones de Apoyo a los Grupos Asociativos con Fines Económicos en Costa Rica. COF. Setiembre, 1985.

Talleres Regionales y Taller Nacional de Grupos Asociativos Femeninos con Fines Económicos en Costa Rica, Memoria, Marzo-Setiembre de 1986. COF. Rodolfo Osorio P. et. al., octubre, 1986.

#### Trabajos de la CPCA

"Informe Anual de Proyecto: Servicios Básicos Urbanos, abril 1986 - abril 1987". Comisión Permanente de Cooperativas de Autogestión (CPCA). Allen Cordero U. y Nuria Gamboa M., Mayo, 1987.

"Los Contratos con la FUNAC de las Cooperativas y los Grupos Productivos de Ropa", CPCA. Allen Cordero U., y Nuria Gamboa M., Febrero, 1987.

**ANEXOS**

LISTA DE LOS GRUPOS PRODUCTIVOS FEMENINOS INCLUIDOS  
EN LA INFORMACION RECOLECTADA POR MEDIO DE LAS  
INSTITUCIONES DE APOYO

(Nombre del grupo, ubicación, actividad e  
institución de apoyo)

1. Tejas y Ladrillos Guatil; Santa Cruz; fabricación de tejas y ladrillos; FOV.
2. Panadería del Porvenir; Limón; Panadería; FOV e INA.
3. Restaurant Vagón; Limón, Restaurante; FOV.
4. Granja Agrícola Lagunilla; Santa Cruz; Granja Avícola; FOV.
5. Panadería Monte Romo; Hojanca; Panadería; FOV.
6. Soda Monte Romo; Hojanca; Soda; FOV.
7. Asociación Femenina Agroindustrial de Portegolpe; Santa Cruz; Siembra granos y hortalizas, FOV; IDA e IMAS.
8. Asociación Mujeres Activas por la Argentina (AMAPOLA); Grecia; Panadería; FOV e INA.
9. Panadería La Amistad; Desamparados; Panadería; FOV.
10. Cooperativa de Mujeres Pureras; San Ramón; Fabricación de puros; FOV.
11. Mujeres Industriales de San Miguel (MISAM); Desamparados; Costura; FOV y Federopa.
12. Asociación Mujeres Ramonenses Activos; San Ramón; elaboración salsas; FOV.

13. Grupo Monserrat; San Ramón; Costura; IMAS y Federopa.
14. La Guaria; Naranjo; Tejido; Ninguna ahora.
15. Panadería San Juan; Santa Cruz; Panadería; IMAS
16. Panificadora Carrillos S.A.; Hojanca; productos a base de maíz; IMAS.
17. Coope-Higuito; Desamparados; Manualidades; IMAS.
18. Grupo Productivo El Escarpín, Desamparados; Tejido; IMAS.
19. Pin, Limón; Helados, INA.
20. Organización Femenina de Sahára; Matina; Pollos de engorde; INA e IDA.
21. Gallinitas Norteñas; Upala; Granja avícola; INA.
22. Grupo de Panadería Lagunilla; Santa Cruz, Panadería; INA.
23. Panadería de San Vicente; Nicoya; Panadería; INA.
24. Panadería de Los Angeles; Nandayure; Panadería; INA.
25. Jabonería Moya; Nandayure: Fabricación de jabón; INA.
26. Grupo El Indio; Guápiles; siembra de ñami; IDA e IMAS.
27. Mujeres Progresistas de Bataan; Matina; Cultivo plantas medicinales; IDA.
28. Asociación de Mujeres Productivas La Amistad; Corredores; Fritura de plátanos; IDA.
29. Coope-Matambú; Hojanca; Elaboración comidas de maíz y siembra de maíz y madera; IDA.

30. Agroindustria del Cerrito; Santa Cruz, Agricultura y soda; INA.
31. Finca 2; Sarapiquí; Costura; Cáritas e IDA.
32. Finca Agua; Sarapiquí; Agricultura; IDA.
33. Mujeres Organizadas de La Rambla; Sarapiquí; Agricultura; IDA.
34. Alianza de Mujeres Democráticas de Sarapiquí; Sarapiquí; Cultivo yuca, guineo cuadrado, maíz, chamol; IDA.
35. Grupo Horquetas; Sarapiquí; Agricultura; IDA.
36. Mujeres en Acción de la Estrella; El Guarco; Sembrado de y artesanía en cabuya; IDA.
37. Casem; Monteverde; Artesanía; Cuerpo de Paz.
38. Asociación Femenina Agrícola Industrial de Cahuita, Artesanía, repostería y huerta; Talamanca; IMAS
39. Comité de Bienestar del Hotel; Cañas; Agricultura; IDA.
40. El Campo; San Carlos; Bazar; Cuerpo de Paz.
41. Grupo de Cahuita, Limón, Costura, Cuerpo de Paz.
42. Mujeres Organizadas de Hone Creek; Limón, Panadería, IMAS.
43. Grupo de Familias; Naranjo; Agricultura; Asodelfi.
44. Coopemil; Limón, Costura; CPCA.
45. Coopeamip; Puntarenas; Costura; CPCA.
46. Coope Santa Fe; Palmares; Costura; CPCA.

47. Coope San Martín, Nicoya, Costura, CPCA.
48. Bernabela, Santa Cruz, Costura, CPCA.
49. Coopevilla; Pavas; Costura, CPCA.
50. Grutanig: Nicoya, Costura; CPCA.
51. Club 4-S San Miguel de Puriscal; Puriscal; Procesamiento de marañón y proyecto de panadería; MAG, Cuerpo de Paz, IMAS y CPCA.
52. Coope León XIII; San José; Costura; Federopa y CPCA.
53. Taller de Pequeña Industria en Prendas de Vestir; Pérez Zeledón; costura; Cáritas.

## ENCUESTA A SOCIAS DE GRUPOS PRODUCTIVOS

(Marcar con una X la respuesta o escribirla  
en el espacio de "otro")

1. Sexo: Mujer \_\_\_\_\_; Hombre \_\_\_\_\_.
2. Edad: \_\_\_\_\_
3. ¿Es usted? casada \_\_\_\_\_: juntada \_\_\_\_\_; soltera \_\_\_\_\_  
separada o divorciada \_\_\_\_\_; viuda \_\_\_\_\_.
4. En su familia, ¿es usted? la jefe \_\_\_\_\_; esposa o com-  
pañera \_\_\_\_\_; hija \_\_\_\_\_; Otra: \_\_\_\_\_
5. ¿Cuántas personas hay en su familia? (o sea, ¿Cuántas vi-  
ven en su casa?) \_\_\_\_\_.
6. ¿Cuántos hijos tiene usted menores de 10 años? \_\_\_\_\_
7. Si tiene hijos pequeños ¿Quién los cuida mientras usted  
trabaja con este grupo? Nadie \_\_\_\_\_; Algún familiar en  
su casa, ¿Quién? \_\_\_\_\_; Algún familiar o amiga en casa  
de ella \_\_\_\_\_; CEN \_\_\_\_\_; CINAI \_\_\_\_\_; Guardería  
privada; Paga a una persona \_\_\_\_\_.
8. ¿Hasta que año llegó usted en la escuela? ninguno \_\_\_\_\_  
escuela \_\_\_\_\_; colegio \_\_\_\_\_; universidad \_\_\_\_\_.
9. ¿Tenía usted un trabajo antes de hacerse socia de este  
grupo? Si \_\_\_\_\_; No \_\_\_\_\_. Si contesta sí, ¿de qué ti-  
po? Empleada doméstica \_\_\_\_\_; empleada fábrica \_\_\_\_\_;  
peón agrícola \_\_\_\_\_; Otro \_\_\_\_\_
10. Si tenía un empleo, ¿por qué lo dejó? Despedido, porqué  
(explicar) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



Renuncia, por qué (explicar \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

11. ¿Cómo supo usted de la existencia de este grupo? Amigas \_\_\_\_\_; promotora (¿de qué institución) \_\_\_\_\_; Propaganda \_\_\_\_\_; Otro \_\_\_\_\_.
12. ¿Pertenece usted a algún grupo parecido a este antes? Si \_\_\_\_\_; No \_\_\_\_\_ Si contesta sí, ¿de qué tipo?  
 1. \_\_\_\_\_  
 2. \_\_\_\_\_
13. ¿Cuánto tiempo tiene usted de pertenecer a éste grupo?  
 \_\_\_\_\_ Años \_\_\_\_\_ meses.
14. ¿Gana usted un salario ahora, en este grupo? Sí \_\_\_\_\_; No \_\_\_\_\_; Si contesta sí, ¿Cuánto gana? ₡ \_\_\_\_\_ (por semana; quincena; mes; pieza) Si gana por pieza; generalmente ¿Cuántas hace por semana? \_\_\_\_\_
15. Si le ofrecieran un empleo que pagara un poco más de lo que gana aquí, ¿lo tomaría, o seguiría con este grupo? Tomar empleo \_\_\_\_\_ Seguir con grupo \_\_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_
16. ¿Tiene usted otra forma de ganar dinero aparte de este grupo? Sí \_\_\_\_\_; No \_\_\_\_\_  
 a) Si contesta sí, ¿de qué tipo? \_\_\_\_\_  
 B) ¿Cuánto gana en ésta actividad \_\_\_\_\_
17. ¿Qué tan importante es el dinero que usted gana para su familia?  
 Es el único ingreso \_\_\_\_\_  
 No podríamos vivir sin ello \_\_\_\_\_

Ayuda mucho \_\_\_\_\_

Es una extra, pero importante \_\_\_\_\_

No es importante \_\_\_\_\_

18. ¿En qué trabaja el jefe de su casa?

Yo soy la jefe \_\_\_\_\_ No tiene empleo \_\_\_\_\_

Peón agrícola \_\_\_\_\_ Empleado fábrica \_\_\_\_\_

Peón construcción \_\_\_\_\_ Campesino \_\_\_\_\_

(Tam. finca \_\_\_\_\_) Otro \_\_\_\_\_

19. ¿Cuánto gana el jefe? \_\_\_\_\_ (semana,

quincena, mes) es permanente \_\_\_\_\_ ocasional \_\_\_\_\_

(cuántas veces al año) \_\_\_\_\_ meses.

20. ¿Cuál fué su primera razón para hacerse socia de este grupo?

Necesitaba dinero, y no habían empleos \_\_\_\_\_

Necesitaba dinero, y me gustó la idea de trabajar en grupo (sin patrón) \_\_\_\_\_

Quería enseñar que la mujer puede hacer más que el trabajo doméstico \_\_\_\_\_

Estaba aburrida, necesitaba amigas \_\_\_\_\_

Otro (explicar) \_\_\_\_\_

21. ¿Cuál fué su segunda razón para hacerse socia de este grupo? Ninguna \_\_\_\_\_

Necesitaba dinero, y no habían empleos \_\_\_\_\_

Necesitaba dinero, y me gustó la idea de trabajar en grupo (sin patrón) \_\_\_\_\_

Quería enseñar que la mujer puede hacer más que el trabajo doméstico \_\_\_\_\_

Estaba aburrida, necesitaba amigas \_\_\_\_\_

Otro (explicar) \_\_\_\_\_

22. ¿Cuál es el beneficio más importante que usted ha recibido de su participación en este grupo? Ninguno \_\_\_\_\_  
 Dinero \_\_\_\_\_: Capacitación \_\_\_\_\_ ¿en qué? \_\_\_\_\_;  
 amistad \_\_\_\_\_: Otro \_\_\_\_\_
23. ¿Cuál es el segundo beneficio más importante que usted ha recibido de su participación en este grupo?  
 Ninguno \_\_\_\_\_; dinero \_\_\_\_\_; Capacitación \_\_\_\_\_  
 ¿en qué? \_\_\_\_\_; amistad \_\_\_\_\_, Otro \_\_\_\_\_
24. ¿Quiénes toman las decisiones más importantes en este grupo?  
 La gerente \_\_\_\_\_ La promotora \_\_\_\_\_; ¿de qué institución? \_\_\_\_\_; líderes del grupo \_\_\_\_\_ ¿cuántas hay? \_\_\_\_\_ grupo, en forma democrática \_\_\_\_\_  
 Otro \_\_\_\_\_  
 (se puede marcar más de una respuesta)
25. ¿Participa usted en la toma de decisiones del grupo?  
 Mucho \_\_\_\_\_; Algo \_\_\_\_\_; Poco \_\_\_\_\_; Nunca \_\_\_\_\_  
 Si contesta poco o nunca, explique por qué \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_
26. ¿Cómo considera usted que sean las relaciones entre el grupo y las instituciones que lo apoyan?  
 Nombre Institución \_\_\_\_\_ Buena \_\_\_\_\_ Regular \_\_\_\_\_  
 Mala \_\_\_\_\_; Por qué \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Nombre Institución \_\_\_\_\_ Buena \_\_\_\_\_ Regular \_\_\_\_\_  
 Mala \_\_\_\_\_; Por qué \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Nombre Institución \_\_\_\_\_ Buena \_\_\_\_\_ Regular \_\_\_\_\_  
 Mala \_\_\_\_\_; Por qué \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

27. ¿Cuáles son los principales problemas del grupo en estos momentos? (Puede marcar cuántas veces quiere, poner un 1 a la par del más grave, luego un 2 al segundo más grave, etc.)

- \_\_\_\_\_ No tenemos local  
\_\_\_\_\_ No tenemos capital para trabajar  
\_\_\_\_\_ No tenemos terreno  
\_\_\_\_\_ No tenemos maquinaria o equipo  
\_\_\_\_\_ No ganamos suficiente dinero  
\_\_\_\_\_ No nos llevamos bien  
\_\_\_\_\_ Las líderes no son buenas  
\_\_\_\_\_ No tenemos apoyo de las instituciones  
\_\_\_\_\_ No estamos capacitadas para producir bien  
\_\_\_\_\_ No estamos bien organizadas  
\_\_\_\_\_ La(s) institución(es) trabajan mal con nosotros  
cuál(es) \_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ Otro; explicar \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ Otro; explicar \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

28. ¿Qué piensa usted que se podría hacer para solucionar el problema más grave?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

CUESTIONARIO GRUPOS PRODUCTIVOS FEMENINOS

No. de Inventario COF 061

1. Región de Planificación Central

1.1 Urbano X 1.2 Rural \_\_\_\_\_

2. Nombre del grupo: Coope Leon XIII

3. Nombre y teléfono de una persona para efectos de comunicación con el grupo: ALICIA GRANADOS - vicepresidente

teléfono 33-34-76.

4. Dirección exacta:

4.1 Cantón: fibas 4.2 Distrito: colima

4.3 Comunidad: Ciudadela Leon XIII

4.4 Dirección local: TALLER PÚBLICO del IWA.

5. ¿En qué año se organizó por primera vez este grupo? 1978

6. ¿Con cuántos socios cuenta actualmente? 12. ✓

7. ¿Cuál es el modelo organizativo?

7.1 Grupo solidario \_\_\_\_\_ 7.2 Cooperativa \_\_\_\_\_

7.3 Cooperativa autogestionaria X

7.4 Asociación \_\_\_\_\_ de qué tipo? \_\_\_\_\_

7.5 Comité \_\_\_\_\_ 7.6 Sin definir \_\_\_\_\_

7.7 Otros (Especifique) \_\_\_\_\_

8. ¿Tiene personería jurídica?

8.1 Sí X 8.2 No \_\_\_\_\_

¿Por medio de quién? ministerio de trabajo

8.3 ¿En trámite? X (la del consejo de Administración)

¿Por medio de quién? Dpto de Organizaciones Sociales

9. ¿Cuál es la actividad productiva? (explicar en detalle)

confección de Ropa (modalidad Maquila,

10. ¿En qué etapa de desarrollo se encuentra la producción?

10.1 Pre-Productiva. Instalación o arreglo de maquinaria     

10.2 Pre-Productiva. Prueba inicial del producto     

10.3 Pre-Productiva. Arreglo de tierra y siembra     

10.4 Pre-Productiva      (explicar)     

10.5 Productiva durante menos de 3 meses     

10.6 Productiva de 3 a 6 meses     

10.7 Productiva de 7 meses a menos de 1 año     

10.8 Productiva de 1 año hasta menos de 2 años     

10.9 Productiva de 2 años hasta menos de 3 años     

10.0 Productiva durante 3 años o más   X  

11. ¿Cuáles son sus mercados? (Encierre en un círculo el número a la par del mercado más importante).

11.1 Maquila Funac.      Está tratando de renovar esta relación.

  11.2   Maquila otro mercado nacional   X   (Especificar empresa intermediaria) INDUSTRIAS YACO (Camisas)

11.3 Maquila hacia el exterior      (especificar empresa intermediaria)     

11.4 Contrato directo con empresa(s)      (Especificar)



14. ¿Tiene tierra? (Especificar No. de hectáreas)

Lote (?)

14.1 Propia \_\_\_\_\_ ha. 14.2 Prestada \_\_\_\_\_ ha.

14.3 Alquilada \_\_\_\_\_ ha.

15. ¿Cuál es el ingreso mensual aproximado de la empresa (El grupo)

15.1 \$ 20.000 x semana

15.2 Ninguno todavía \_\_\_\_\_

16. ¿Cuánto ganan aproximadamente las socias por mes en forma de salarios? 16.1 Nada \_\_\_\_\_ \$ 1.500 x semana.

(Si hay alguna variación según puesto o tarea realizada, explicar)

Puesto		Salario \$
Gerente	aprox.	\$ 2.000 x semana
Supervisora	11	2.000 x 11

17. Obtienen dividendos u otro pago periódico?

17.1 Sí \_\_\_\_\_ 17.2 No \_\_\_\_\_

¿Aproximadamente, cuántas veces al año? 1 vez al año, se distribuyen dividendos



18. ¿Cuáles tipos de apoyo han dado las instituciones tanto nacionales como internacionales a este grupo?

	1	2	3	4	5
Nombre de la institución	FEDEROP	C.P.L.A. (6 meses)	INA	FOU	Municipio Triba's
Donación (monto)	—	SALARIO de PRODUCTOR	—	4100.000 no se dio	—
Préstamo (Monto)	—	—	—	—	—
Local (donado (D) o prestado (P))	—	—	LOCAL (P)	—	—
Tierra (donado (D) o prestado (P))	—	—	—	—	lote en tramite (100 m <sup>2</sup> )
Equipo (donado (D) o prestado (P))	—	—	—	EQUIPO ELECTRÓNICO COMUNICACION	—
Maquinaria (donado (D) o prestado (P))	—	—	—	D.	—
<u>Asesoría Técnica</u>					
Administración	ASESORIA TECNICA TRABAJO	CURSOS	—	ASESORIA	—
Mercado	ASESORIA	—	—	—	—
Actividad productiva	ASESORIA	—	—	—	—
Otro (especificar)	—	—	<del>GRUPO</del>	—	—
<u>Capacitación</u>					
Para la producción	<del>CURSOS</del>	<del>CURSOS</del>	<del>CURSOS</del>	<del>CURSOS</del>	—
Para la administración					—
Para la organización					—
Otra (Especifique)	—	—	—	—	—
<u>Otros</u> (especificar)					

19. ¿Cuáles son los principales problemas y necesidades de apoyo que tiene este grupo?

19.1 Asesoramiento en contabilidad y ayuda profesional para establecer sus libros

19.2 Más mercados para tener trabajos siempre

19.3 Méjor relación (?) entre socios

19.4 Local propio

20. ¿Qué tipos de acciones están realizando para tratar de solucionarlos?

20.1 CPEA va a mandar un contador <sup>para establecer</sup> sus libros y a asesorar

20.2 Solicitando trabajo en la zona x medio FUNAC

20.3 Trabaja toda su capacidad

20.4

21. ¿Qué otro(s) tipo(s) de acción(es) creen que podría(n) ayudar a solucionarlos?

21.1 solicitar préstamos, IMVS para construir

21.2

21.3

21.4

22. ¿Cuáles son los principales problemas que tiene ésta institución que limitan sus posibilidades de darle a este grupo un apoyo más efectivo?

22.1 FINANCIERO - PARA el sostenimiento de

22.2 la Administración central de la ASOC.

22.3 Capital de trabajo para establecer el

22.4 proyecto de producción propia a

través de contratos directos y licitaciones públicas y PRIVADAS que darían trabajo a este grupo