

La necesidad tiene cara de mujer:

*recorridos en una experiencia
de generación de ingresos*



centro de promoción de la mujer Gregoria Apaza

la necesidad tiene cara de mujer:

**recorridos en una
experiencia de
generación de
ingresos**

Centro de Promoción de la Mujer
"Gregoria Apaza"

Edición: Centro de Promoción de la Mujer "Gregoria Apaza"
Calle Eulert 215, Villa 16 de Julio (El Alto)
Casilla 12571

Fotografías: Archivo Centro de Promoción de la Mujer "Gregoria Apaza"

Tapa: Alejandro Salazar

Impresores: Huellas srl.

Depósito Legal: 4 - 1 - 368 - 91

La Paz - Bolivia, 1991

CONTENIDO

INTRODUCCION	9
I PROYECTOS PRODUCTIVOS DE MUJERES	
<i>Patricia Cottle de Rivas</i>	19
II APUNTES PARA UNA DISCUSION SOBRE UNIDADES PRODUCTIVAS	
<i>Carmen Beatriz Ruiz y Luís Pocoma Loza</i>	35
1 ¿Cuáles son los propósitos con que fueron creados los Proyectos de UPS?	40
2 ¿Cuáles son los fundamentos de la metodología con que se está trabajando?	
¿De qué manera lo económico y lo educativo son parte de una misma forma de encarar la metodología?	47
3 ¿Cuáles son los criterios con que la institución va a formular su propuesta sobre generación de ingresos en el futuro?	52
4 ¿Cuáles son las decisiones de política institucional con respecto a autogestión, propiedad, tipo de organización y futuro económico de las cinco UPS?	58
III PROYECTOS PRODUCTIVOS CON MUJERES: RENTABILIDAD Y AUTOGESTION	
<i>Claudia Miranda</i>	65
I Introducción	68
II Nuestra experiencia autogestionaria	70
1 Antecedentes	70
2 Proceso autogestionario de las UPS	71
3 Rentabilidad de las UPS	78

III Conclusiones	83
IV Causas principales del fracaso de las UPS.	86
V Recomendaciones	87
IV POLITICA DE TRANSFERENCIA PARA UNIDADES PRODUCTIVAS	
<i>Luís Pocoma Loza</i>	91
1 Antecedentes del proceso de transferencia	94
2 Las formas de organización que podrían constituir los grupos de mujeres de las unidades productivas	103
3 La imposición tributaria en el sector formal e informal de la economía	110
4 Seguimiento al proceso de transferencia	118
Anexo. Reglamento de uso y administración de copropiedad y de funcionamiento de grupo de mujeres de UPs.	120
V LAS PEQUEÑAS UNIDADES ECONOMICAS DE GENERACION DE INGRESOS; UNA ALTERNATIVA PARA LAS MUJERES	
<i>Luís Pocoma Loza</i>	135
VI EL ROSTRO FEMENINO DE LA SOBREVIVENCIA	
<i>María Fernanda Sostres F.</i>	171
CAPITULO 1	
EL ROSTRO FEMENINO DE LA SOBREVIVENCIA	177
1 Una totalidad indisoluble: La Familia y el trabajo	178
2 Destreza y Valores de la mujer migrante	182
2.1 Las diferentes actividades	182
2.2 Entre el prestigio social y la pobreza	184
3 El alto: Elección o imposición	187

CAPITULO 2	
SOBREVIVIR: EL ARTE DE RESISTIR	194
1 La familia	195
1.1 La mujer y la familia	196
2 Las lógicas de sobrevivencia	199
2.1 La diversificación de actividades: mecanismo de control económico	199
2.2 Sistemas de ahorro. "El pasanaku"	202
2.3 Relaciones de solidaridad: un refugio cultural para la sobrevivencia	202
CAPITULO 3	
EL FUNCIONAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE SOBREVIVENCIA	209
1 La propiedad	210
2 La jornada de trabajo	217
3 Organización de la fuerza de trabajo: relaciones de necesidad, solidaridad o explotación	220
3.1 La mujer en las unidades económicas familiares	220
3.2 La mujer en las unidades económicas semiempresariales	224
4 Parar el capital: Sobrevivir o sucumbir	228
BIBLIOGRAFIA	237

INTRODUCCION

"No sirves para nada" le dijo la suegra a doña Antonia. *"No puedes tener hijos y no sabes vender"*. Una semana después, Antonia todavía lloraba, recordando la peor ofensa que le habían hecho en toda su vida.

El juicio sobre su "valor" había sido inequívoco y, de muchas maneras, estaba expresando lo que Antonia creía que en el barrio pensaban sobre ella.

Tener hijos y saber vender, aparecen como dos funciones primordiales para capear los golpes de la crisis en una familia aymara urbana de escasos recursos económicos.

El propósito de este libro es presentar, en un intento de sistematización, los razonamientos, el aprendizaje y la vivencia afectiva del Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza, en su experiencia de poner en marcha un programa de acción sobre generación de ingresos.

Como muchas historias de trabajo, en realidad éste es un romance. Un romance intenso, contradictorio, muchas veces cruzado por el rechazo y por la incomprensión entre el Centro y los grupos de la población con quienes la experiencia fue desarrollada.

Durante los años que recoge la historia, que son parte de los ocho años de vida del Centro, han pasado muchas personas, varios grupos, tres gobiernos y varios alcaldes en El Alto. Lo único que se mantiene es la pobreza y, junto con la crisis, la enorme, increíble vitalidad de las mujeres aymaras urbanas, para llevarse por delante la vida, jugándole cotidianamente trampas a la pobreza.

Probablemente, como ocurre en muchas historias, por muy

pequeñas y simples que éstas sean, sus protagonistas sienten que en ellas hay más elementos de los que a simple vista aparecen. Así ha ocurrido con ésta, que ahora el Centro cuenta a través de seis artículos, presentados de manera cronológica.

Consideramos que nuestra experiencia no sólo es un aprendizaje para el Centro, sino que también podría ser útil a otros.

Por esta razón creemos que la mejor manera de presentar el material es respetando su secuencia cronológica, para mostrar el desarrollo de la experiencia desde los orígenes, aunque respetando la diversidad que los artículos tienen, por haber sido elaborados según circunstancias y motivaciones distintas.

Consideramos también que es necesario plantear en la introducción algunos elementos que se encuentran presente en varios de los artículos, pero que, expresados al inicio del libro, podrían dar cuenta del momento de reflexión en que el Centro se encuentra, con referencia al área de la generación de ingresos.

Las personas que escribieron los artículos han estado o están relacionadas directamente al trabajo del Centro. De hecho, sus aportes reflejan la experiencia obtenida en el desarrollo del trabajo, tanto como su reflexión personal.

Es importante señalar que el libro que ahora se presenta es el resultado de un proceso de acción y reflexión en cuyo desarrollo han estado involucradas numerosas personas relacionadas al trabajo del Centro.

Un apoyo importante ha sido el que dio el Dr. Fernando Aguirre, asesor legal de la institución. El apoyo del Dr. Aguirre, posibilitó la formulación de los instrumentos legales de la transferencia, así como los términos de la relación jurídica entre el Centro y los grupos de mujeres.

Apuntes para el diálogo

La historia de la experiencia institucional en el área de la generación de ingresos puede periodizarse en varias etapas, que además de reflejar situaciones distintas de concepción y de acción, reflejan también el proceso a través del cual se ha construido la experiencia.

Noción de proceso que ha estado marcada por la intensidad de las

relaciones, casi diarias, entre el personal del Centro y las mujeres de los grupos de las llamadas, inicialmente, Unidades Productivas (UPs) y, posteriormente, Pequeñas Unidades Económicas (PUE).

El inicio

En la primera etapa, la intencionalidad del Centro aparecía con gran nitidez: colaborar a mujeres de bajos ingresos a mejorar sus posibilidades económicas, como una manera de apoyarlas en un proceso de reconocimiento de su propio valor y en la búsqueda de un cambio en su situación de discriminación.

Esta intencionalidad se reflejó en el desarrollo de acciones concretas, tendentes a facilitar a las mujeres de los grupos instrumentos adecuados para un cambio en su situación.

La formulación de los proyectos que harían posible el apoyo económico fue un paso fundamental que el Centro dio, asumiéndose como una instancia especializada y con un manejo de las relaciones que harían posible la aprobación de los proyectos.

Las mujeres que conformaban los grupos habían pasado por otras experiencias organizativas, básicamente de Club de madres, de alimentos por trabajo o similares. Sus expectativas fueron la capacitación, la necesidad concreta de trabajo y, por lo tanto, de generación de ingresos.

Uno de los elementos más evidentes en esta etapa inicial de formulación de los proyectos fue el tipo de relaciones establecidas entre el Centro y las mujeres de los grupos: relaciones de mutuo reconocimiento, conservando ciertas distancias en el diálogo y previendo las posibilidades de acciones concretas a través de proyectos.

La información que el Centro tuvo de estas mujeres es que eran mujeres pobres, viviendo en distintos barrios de la ciudad de El Alto y que manifestaban una historia de organización en busca de elementos concretos que facilitaran su subsistencia.

Las mujeres conocieron a Gregoria Apaza a través del trabajo de algunas promotoras y esperaban una propuesta que partiera de la iniciativa institucional.

En este momento inicial, el Centro y los grupos propusieron la ejecución de los proyectos productivos como un soporte económico para

el servicio de guarderías en la zona.

Esta sería luego una de las primeras correcciones, realizadas sobre la marcha de los proyectos, ya que quedó claro que las UPs no podían sostener a las guarderías, que por sus propias dificultades económicas.

Otra característica de esta etapa fue que los proyectos eran concebidos separados uno de otros, en una lógica que, por atender a la necesidad más concreta de levantar la experiencia y ofrecer respuestas inmediatas a la demanda de las mujeres de los grupos, dejó de lado aspectos tales como la organización de una relación geográfica más operativa o el diseño de caminos metodológicos que acortaran la distancia entre los objetivos formulados y la evaluación.

Tampoco se identificaron con claridad criterios de eficiencia económica que podrían ser considerados requisitos previos, como estudios de mercado, selección del rubro de producción según necesidades y otros. Más bien, la intención fue apoyar a las mujeres en sus demandas, según sus propias habilidades, buscando la manera de acortar el camino de la capacitación, para facilitar el inicio de generación de utilidades.

Tampoco quedaban suficientemente claros, por la ambigüedad de la relación, los términos de la relación entre las mujeres y el Centro. No hubo convenio de trabajo, tampoco un mecanismo explícito de expectativas e intereses, ni se aclararon delimitaciones precisas sobre derechos y responsabilidad entre partes.

Una vez recibido el financiamiento comenzaron a desarrollarse las distintas etapas de cada proyecto, asignándose a cada grupo una promotora de apoyo a la ejecución del proyecto.

Lo educativo versus lo económico

En esta segunda etapa se avanzó considerablemente en la intensidad de la relación entre las mujeres de los grupos (cinco a la fecha, aproximadamente el año 1988). La perspectiva siguió siendo la de proyectos productivos, pero ya se tuvo indicios de la posible dificultad de organizar los criterios educativos en la filosofía de promoción de la mujer, con los requerimientos de un funcionamiento económico que genere ganancias para las mujeres.

En esta etapa, el Centro se planteó la necesidad de un mayor co-

nocimiento de las condiciones de vida de las mujeres, más allá del diagnóstico general y del impacto en la vida cotidiana de estas mujeres como efecto de la relación con el Centro y como resultado de su participación en las UPs.

El Centro se cuestionó también la dificultad de enlazar lo educativo con lo económico, así como la importancia de aclarar, por la vía de la formalización y explicitación de expectativas, los términos de la relación de cooperación.

Otro elemento claramente diferenciado en esta etapa fue la identificación de utilizar instrumentos más precisos de recolección de información, de especialización en la lógica económica microempresarial y de diferenciación de los límites de identidad, responsabilidad y propiedad entre los grupos y el Centro.

Las mujeres de los grupos tenían las siguientes características socioeconómicas según datos del "Estudio de Impacto" realizado el año 1988 por el Centro:

- Casadas en un 100%
- Edad promedio de 30 años
- Domiciliadas en la ciudad de El Alto
- Una gran mayoría tenían un tipo de familia que corresponde al modelo de la familia extendida
- Cuatro hijos en promedio
- El 80% consideradas como esposas, el 20% restante como jefas de hogar
- El 100% provenía, en distintas generaciones de migración de provincias del departamento de La Paz
- El 60% consideraba su principal ocupación la participación en el proyecto de UP
- El 40% restante, repartía sus actividades entre la actividad doméstica, el comercio ambulante y la participación en la UP
- Aunque un 50% consideraba que sus maridos no tenían ingreso estable, al mismo tiempo señalaba que su propio ingreso era complementario

- Todas fueron vendedoras del comercio ambulante en alguna etapa de sus vidas
- Todas participaron alguna vez en un Club de madres.

En esta etapa el Centro realizó un estudio de mercado, inició el trabajo de sistematización de la experiencia a través de artículos esporádicos y de documentos internos, desarrolló sesiones de trabajo con los grupos para formalizar, a través de convenios, las relaciones y comenzó a revisar su perspectiva metodológica en función a una doble intencionalidad: lo económico eficiente y lo educativo transformador.

Transferencia de propiedad

La transferencia de la propiedad de los bienes adquiridos por el Centro, a manos de las mujeres de los grupos, supuso el diseño y la ejecución de una compleja acción educativa, compuesta de varios elementos.

La transferencia de propiedad se concibió como un proceso en el cual el Centro y las mujeres de los grupos aprenderían a diferenciar sus intereses, delimitarían más nítidamente el campo de su accionar conjunto y separado y, finalmente, desarrollarían, a través de acciones concretas, la noción conceptual de autogestión.

En esta etapa hubo varias constataciones implícitas en el aprendizaje de la relación y del desarrollo de la experiencia, pero aparentemente poco claras, por la ambigüedad producida en la falta de definición de los términos de propiedad de los bienes.

Algunas de estas constataciones fueron:

- *La necesidad de incorporar en la formulación y la acción metodológicas la lógica cultural de las mujeres aymaras urbanas:*

La organización cotidiana del tiempo, de las tareas de producción, del mercado, del registro contable, obedece a normas y reglas que a los ojos de las promotoras y promotores no aparecen con claridad, pero que interactúan en la composición de los grupos de una manera que no es evidente en su proceso, sino a través de sus resultados.

Un ejemplo de ello son los mecanismos de selección de las integrantes de los grupos.

Mecanismos que aparecen, a manera de resultados, como deserción, pero que, en realidad, responden a la voluntad explícita de las mujeres de tener un número determinado de miembros en el grupo.

Otro ejemplo es la organización de la jornada laboral, ya sea por temporada, coincidiendo con las necesidades de viajar a la comunidad de origen; por la celebración de determinadas fiestas o, sencillamente, por la combinación de la actividad en la UP con otras actividades económicas.

Esta organización, además de responder a las necesidades económicas de la sobrevivencia, responde a otras menos tangibles, pero de igual peso, como la mantención del prestigio, el cumplimiento con los roles domésticos y la atención de relaciones de parentesco en las comunidades de origen.

Por estas razones, el Centro pidió a Fernanda Sostres la realización del estudio *El Rostro femenino de la Sobrevivencia*, buscando entrever, de una manera más clara, las razones y los códigos inscritos en una lógica cotidiana, que se escapa al análisis con argumentos aparentemente razonables, pero no adecuados a la realidad.

Una realidad donde el hecho de ser mujer pobre y el de pertenecer a la cultura aymara urbana, tienen una significación especial que trasciende lo formal, para adentrarse en los laberintos de la construcción de identidad individual y colectiva.

- *Los códigos de la sobrevivencia:*

Evidentemente, además de la lógica cultural y de género, el desarrollo de experiencias y modelos de generación de ingresos plantea como reto conocer mejor la forma en que las mujeres han ido adaptando su razonamiento y su acción a las condiciones de la sobrevivencia.

Ello implica entender las razones de la perspectiva a corto plazo que ronda siempre las actividades económicas; la necesidad de mantener una cierta área de diversificación de actividades, una relación esporádica pero estable con el campo, una atención especial a la mantención de relaciones de parentesco; un lenguaje hacia las acciones de las Instituciones Privadas de Desarrollo Social (IPDS) abiertamente asistencial en la mayoría de los casos y muy demandante.

El aprendizaje que para las mujeres significa ingresar al mercado laboral de comercio a partir de aproximadamente los nueve años de edad, y haber estado más o menos desde los cinco ejerciendo labores domésticas, marca de una manera muy peculiar sus relaciones familiares y sociales.

El marco de sucesivas políticas de donación alimentaria, de apoyo indiscriminado a trabajo por alimentos y de asistencia no gubernamental, constituye otra razón que debe tomarse en cuenta para que, desde lo más menudo, aparentemente insignificante y cotidiano, el Centro comience a preocuparse del significado de los códigos de la sobrevivencia.

Es indudable que estos códigos, así como la pertenencia a la cultura y el hecho de ser mujer, influyen drásticamente sobre el éxito o el fracaso de la experiencia de generación de ingresos.

- *El riesgo controlado:*

Otra constatación que parece cruzarse con las anteriores, pero que en realidad asume una importancia especial en términos de la organización económica de las UPs, es la decisión implícita de las mujeres de "probar" simultáneamente actividades distintas.

A veces no son todas de carácter económico, pero, a la larga, su significación termina siendo económica. No están siempre en relación con lo inmediato, sino que constituyen una especie de apuesta económica, donde el riesgo de pérdida intenta ser controlado.

Tal es el caso de la participación en varios proyectos a la vez. Esta participación, por su diversidad, supone un complicado y eficiente manejo del tiempo y de la presencia, resuelto a veces con "delegaciones", pero, simultáneamente produce una disminución en la eficiencia, ya que la dedicación es retaceada.

Lo mismo ocurre con el cumplimiento de los compromisos contraídos. Por una parte, de manera verbal formal las mujeres parecen aceptar expresamente diferentes compromisos económicos, de aprendizaje, de trabajo y otros, pero, por otra parte, someten el cumplimiento de esos compromisos al desgaste del tiempo, por medio de una actitud que podría llamarse de resistencia pasiva.

Uno de los resultados evidentes de estas reglas de riesgo controlado es que las mujeres no se "embarcan" en proyectos que no ven

como eficientes, y logran imponer un ritmo de funcionamiento determinado según sus propios códigos de organización de la vida cotidiana. Esto implica que el costo de la puesta en marcha de los proyectos debe preverse en, por lo menos, dos veces más de lo que, con razones aparentemente coherentes, la planificación de proyectos recomienda.

En la etapa de transferencia de propiedad, considerada por el Centro como un proceso educativo para los dos polos de la relación: las mujeres de las cinco UPs y el propio Centro, se consideraron, a nivel de decisiones estratégicas, los siguientes elementos:

- * *Necesidad de ampliar el círculo de relacionamiento educativo, siempre en la línea de generación de ingresos, a otro tipo de organizaciones de sobrevivencia.*
- * *Formulación sistemática de módulos de capacitación, como parte de una oferta educativa más especializada en todos los rubros de gestión económica, incluyendo desde contabilidad hasta "marketing"*
- * *Diferenciación de la acción educativa de capacitación en módulos de gestión económica de la prestación de servicios de crédito, dejando este servicio en manos de instituciones especializadas.*
- * *Elaboración conjunta de convenios formales y de planes de acompañamiento a la acción de grupos y organizaciones, a partir de demandas formalmente expresadas por ellos.*
- * *Realización de estudios aplicados que aporten un mayor conocimiento y, por lo tanto, comprensión de la realidad de la mujer aymara urbana de escasos ingresos.*

Proyecciones

Más que etapa, lo que aquí se plantea es la perspectiva del desarrollo del programa de generación de ingresos en el Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza, dentro del marco de un Plan Trienal de acción, que ha comenzado el año 1990 y que concluirá en 1993.

Los elementos centrales de este programa son:

- Identificación de criterios para la formulación de una propuesta generalizable a partir de la ejecución de experiencias piloto, en

el área de la generación de ingresos.

- Identificación de criterios culturales y de género, para la formulación metodológica de un programa de capacitación, que pueda ser elevado a escala masiva, en gestión microempresarial, con énfasis en la atención a mujeres aymaras urbanas.
- Diseño de una propuesta básica de desarrollo barrial, a partir del apoyo a la transformación de algunas condiciones de discriminación de la mujer.
- Aporte a la formulación de políticas sectoriales, en interlocución con organizaciones masivas, de carácter barrial o gremial, y con el gobierno municipal, en directa relación con la generación de ingresos y la promoción de la mujer.

Para cumplir con estas proyecciones, el Centro cuenta con distintos indicadores fruto de su experiencia de trabajo en terreno, las relaciones con otras instituciones que muestran interés en compartir los resultados de experiencias diversas, los resultados del proceso de transferencia y la relación activa con otras asociaciones de la zona de El Alto Norte.

Antonia, la mujer a la que su suegra había insultado diciéndole que *"no sabes vender y no puedes tener hijos, por lo tanto no sirves para nada"* es ahora la copropietaria de un Taller de Costura, junto con otras cuatro mujeres en un barrio de El Alto.

Qué está significando para ella esa propiedad y de qué manera se involucra con otras dimensiones de su identidad, es algo que el Centro tiene que conocer, según otro lenguaje y otros sentimientos que está aprendiendo junto con la propia Antonia.

Carmen Beatriz Ruiz

El Alto, abril de 1991

i

**proyectos productivos de
mujeres**

PROYECTOS PRODUCTIVOS DE MUJERES

(Reflexiones a partir de la experiencia)

Patricia Cottle de Rivas

Este artículo fue escrito en el año 1988 a solicitud de la revista ISIS INTERNACIONAL.

Patricia de Rivas plantea aquí distintas inquietudes, como un primer avance de sistematización de la experiencia de trabajo del Centro en el área de la generación de ingresos.

El artículo contiene pistas de análisis sobre los modos de organización de mujeres aymaras urbanas para obtener mejores ingresos, a través de la experiencia que se conoce como Unidades Productivas. Estas pistas son propuestas por la autora como una aproximación a la comprensión de un complejo mundo: el aymara urbano, en el que las relaciones están tramadas en razones económicas, culturales y familiares.

Formulando inquietudes.-

Desde el año 1984, el Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza ha venido desarrollando, como línea de acción, el apoyo a experiencias de Unidades Productivas (UPs) de mujeres aymaras urbanas en la ciudad de El Alto.

Son cuatro años de un trabajo continuo, que aunque no nos permiten llegar a conclusiones definitivas, nos ayudan a formular muchas preocupaciones e inquietudes, así como sugerencias a tener en cuenta en acciones futuras.

Estos años de trabajo han llevado al equipo institucional a preguntarse con frecuencia:

¿Los proyectos productivos son efectivamente viables?

¿Potencian realmente a las mujeres?

¿Tienen futuro o proyección?

Intentar avanzar en las posibles respuestas es y ha sido un proceso difícil, aunque muy enriquecedor.

Por ello, aunque las particularidades de la población y la situación por la que atraviesa nuestro país puedan incidir en el desarrollo específico de las UPs, creemos que es importante compartir nuestras experiencias y las reflexiones que, en torno a las mismas, vamos desarrollando con quienes muestran interés en el tema, o están trabajando en el mismo campo.

Pensamos también que puede ser de utilidad poner sobre la mesa algunos elementos desmitificadores de la propuesta de proyectos productivos, al mismo tiempo que posibiliten la búsqueda de redimensionar proyecciones ya previstas.

Los puntos de partida

Para poder comentar las experiencias concretas, resulta importante hacer un breve esbozo del contexto dentro del cual éstas se inscriben.

Por un lado tenemos el factor étnico - cultural: la población de la ciudad de El Alto está constituida fundamentalmente por aymara-migrantes, quienes, a raíz de la profunda crisis agraria por la que atraviesa el campo, llegan a la ciudad en busca de mejores alternativas de subsistencia, y se ubican en las laderas de los cerros que rodean la ciudad de La Paz o en la ciudad de El Alto (a 4.000 metros de altura sobre el nivel del mar).

Las mujeres migran de niñas o de adolescentes, entrando a trabajar, en la mayoría de los casos, en el servicio doméstico, como un canal a través del cual se vinculan con la ciudad y se apropian de su lenguaje (el castellano) y de su funcionamiento.

Luego, al establecer sus compromisos de pareja (concubinato o matrimonio), suelen pasar a trabajar en el sector informal, por cuenta

propia.

La procedencia cultural trae factores determinantes en la construcción de la identidad de la mujer urbano-popular.

Por otro lado, la profunda crisis económica por la que atraviesa el país desde el último decenio, se constituye en un factor decisivo que empuja a la mujer a trabajar fuera de su casa.

En realidad, la crisis es percibida por la mujer a través del desempeño de sus roles familiares, los cuales se dificultan cada vez más por los elevados costos de los alimentos, vestimenta, educación, salud, etc.

Esta dificultad se agudiza más aún cuando el marido genera ingresos insuficientes, está desempleado o, simplemente, es una figura ausente.

En dichas circunstancias, la mujer suele realizar actividades unipersonales dentro del sector informal, fundamentalmente en el comercio ambulante.

Así, a nivel de la ciudad de La Paz, el 62% de la PEA es femenina y está ubicada en el sector servicios y/o comercio (*) por otro lado, de 41.615 vendedores ambulantes de La Paz (**) el 71% son mujeres.

Las razones que favorecen la elección de dichas alternativas parecen ser varias y deben tenerse en cuenta cuando se trabaja con UPs.

Para efecto de este análisis hemos elegido las siguientes:

- La mujer no deja de asumir su trabajo doméstico.

En ese sentido y, para poder compatibilizar ambas jornadas, requiere flexibilidad en sus horarios de trabajo, de modo que no descuide las "obligaciones" domésticas.

Por ello también es importante tener en cuenta la posibilidad de la cercanía de la fuente de trabajo, así como la de realizar actividades con los hijos.

- Por otra parte, este "empleo" no requiere de mayor capacitación ni de un capital inicial muy elevado.

* Encuesta Permanente de Hogares: INE 1983

** Según la Encuesta de Hogares de Trabajadores por cuenta propia: CEDLA 1984

Puede combinarse con otras estrategias de sobrevivencia, como la participación en Clubes de Madres y asociaciones diversas.

- Pareciera permitirles mantener los nexos con la comunidad de origen y, en ese sentido, viajar a las mismas en ocasión de ciertas fechas importantes como la siembra, la cosecha y los festejos del Santo Patrón de la Comunidad.

Algunos de estos criterios parecieran entrar en contradicción con las propuestas y requisitos de funcionamiento de las UPs.

En este marco, el Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza, se propuso desarrollar las actividades con la mujer del Sector urbano-popular, tanto a nivel económico como ideológico/cultural.

Ahora bien, ¿por qué nos propusimos trabajar dentro de la línea económica?

Los criterios que nos motivaron fueron los siguientes:

- a) La constatación de que la preocupación inmediata de las mujeres era sobrevivir y, en ese sentido, buscar actividades que les permitan acceder a mejorar sus posibilidades de ingresos.
- b) Las alternativas laborales suelen orientarse hacia el comercio ambulante, actividad donde se produce un nivel acentuado de aislamiento, que no les ayuda a tomar conciencia de la fragmentación en la que viven, y, menos aún, de aquello que alude a su subordinación y discriminación como mujeres.
- c) En ese mismo sentido, el planteamiento de que una revisión y redefinición de las relaciones de poder dentro de la familia y la comunidad requieren, además de un trabajo de reflexión y toma de conciencia, de una relación con la economía laboral.

A través de esa relación las mujeres pueden, al generar ingresos para la familia, ejercer su derecho a participar en la toma de decisiones que se dan en la misma. Esto es posible especialmente en aquellos asuntos que se refieren a ellas en tanto que personas, por ejemplo disponer de un dinero propio, estudiar, etc.

Las UPs, por lo tanto, resultaban adecuadas para el cumplimiento de tales objetivos.

- d) La necesidad de que a través del trabajo realizado colectivamente

y valorado socialmente, las mujeres se legitimen y proyecten, al mismo tiempo que se cuestionen y organicen para hacerle frente a las diferentes relaciones de desigualdad existentes (a nivel general y a nivel particular).

- e) El criterio de que las UPs serían un punto de partida muy importante para participar activamente en la llamada esfera pública.

Nuestras primeras preguntas

¿Fueron acertados estos puntos de vista?

De alguna manera si, aunque resultaron insuficientes e incompletos a la luz de la experiencia. Probablemente porque se dejaron de considerar algunos factores importantes, o porque ciertos supuestos resultaron equivocados.

Lo real es que la práctica (que aún no nos puede llevar a generalizaciones) nos ha motivado una serie de cuestionamientos, impulsándonos a revisar varias de dichas apreciaciones.

En primer lugar, en una economía de crisis como la nuestra, los límites del mercado y los efectos de la Nueva Política Económica (NPE) aplicada por los últimos gobiernos (apertura total al exterior, libertad de precios, libertad cambiaria, congelamiento de salarios) restringen notablemente la posibilidad de éxito de las UPs:

- a) Porque sus costos de operación son mucho más altos.
- b) Porque no se basan en la explotación de la mano de obra,
- c) Porque en esas condiciones, resulta bastante difícil competir con el contrabando.

Todo esto afecta a la rentabilidad misma de las microempresas y tiende a convertirlas en una acción más dentro de la estrategia de subsistencia frente la crisis.

La otra cara de este problema es que las mujeres, por la urgencia de sobrevivir, tienen como prioridad la generación de ingresos al menor plazo posible.

Esto pareciera traducirse en una búsqueda de empleo con salarios a corto plazo y no tanto en una perspectiva empresarial de sus UPs y a que el desarrollo de éstas, su generación de beneficios y utilidades, se plantee, más bien en el mediano plazo.

¿Cuáles son entonces las perspectivas económicas reales para las UPs?

¿Generación colectiva de autoempleo?

¿Las UPs deben, por lo tanto, tener como meta el cubrir TODOS sus costos (incluido mano de obra), depreciación y pago de los préstamos?

¿Las UPs deben secundarizar toda la lógica microempresarial que apunta al potenciamiento económico?

Nuestras primeras respuestas

No resulta nada fácil tener las respuestas a estas preocupaciones. Parecieran darse diferencias entre un grupo y otro de mujeres, por causas que aún no están del todo claras.

Así, por ejemplo, más allá de los límites económicos de las propias UPs, daría la sensación de que ciertos grupos se plantean de manera más general una estrategia de sobrevivencia combinada: venta al minoreo en la feria del lugar, participación en Clubes de Madres y/o en alguna secta religiosa; a lo cual se añadiría su participación en algún (o algunos, según sea el caso) proyecto productivo o de servicios).

Razones de prestigio, relacionamiento social, el beneficio directo del alimento donado o el proyecto regalado (como ocurre con algunas agencias no-gubernamentales) parecieran ser tenidas muy en cuenta al momento de definir y delimitar la participación en ciertas UPs, que, como las que nuestra Institución apoya, funcionan en base a créditos, con una perspectiva transformadora para la mujer.

A veces ha ocurrido, por ejemplo, que un proyecto que podía lograr niveles más altos de rentabilidad (para lo que requería una mayor cantidad de días/mes u horas/día de trabajo), se ha visto restringido, por ser sus requerimientos incompatibles con la necesidad de combinar este trabajo con otras estrategias de sobrevivencia.

Igualmente, podría ocurrir que, en términos definitivos, esta combinación de estrategias para sobrevivir termine generando más ingresos (en moneda o en especie) que los proyectos productivos. Son pues éstas y otras dudas las que debemos reponder en el futuro inmediato.

Un efecto de lo ya señalado es la concepción misma que se tiene del trabajo; la percepción de la manera en que éste se organiza y la necesidad de combinarlo con las tareas del hogar.

Al respecto, un modelo laboral, que supone 7 a 8 horas diarias fuera de casa, resulta difícil de asumir para las mujeres, más aún si el referente de trabajo es el comercio ambulante, donde, como ya se dijo, esta compatibilización es totalmente viable.

De modo que no sólo se trata de que en algunos casos se combinen diferentes actividades para subsistir, sino de la forma en que deben compatibilizarse estas actividades con la jornada del hogar.

¿Cuál o cuáles son las posibles UPs que pueden ajustarse a estas características y mantener su competitividad en el mercado?.

O bien, ¿Qué tipo de ingresos esperan los grupos, o cómo éste es percibido por las mujeres?

Pareciera contradictorio: si la demanda aparente es un empleo con un salario elevado, ¿cómo es posible que dicho empleo pueda generar ingresos elevados ya que forzosamente debe limitarse en tiempo y frecuencia?

¿Qué factores inciden para que otras mujeres tiendan a priorizar el trabajo en las UPs como alternativa fundamental a la crisis, disponiéndose a trabajar jornadas completas de 8 horas por día fuera de su casa?

¿Querría esto decir que existen diferentes expectativas económicas y laborales sobre posibles proyectos productivos?.

¿Significará, por lo tanto, que una Organización No Gubernamental (ONG), como la nuestra, que trabaja con mujeres del sector urbano popular, debe asumir dicha diversidad desde la propuesta misma?

Aunque no podamos dar una respuesta definitiva a dichos cuestionamientos, éstos son factores que no pueden obviarse cuando se apoya el desarrollo de UPs.

Otro efecto secundario alude al problema del crédito. No pretendemos regalar o donar proyectos, puesto que la práctica nos viene diciendo que son formas asistenciales de relacionamiento con las mujeres que, lejos de fomentar su identificación con el proyecto económico, fortalecen una mentalidad de dependencia.

Dependencia y mentalidad "mendiga", desarrollada en años anteriores, fundamentalmente a través de la donación de alimentos en los clubes de madres.

Sin embargo, la propuesta de trabajar con créditos supervisados a mediano plazo (según la rentabilidad de los proyectos) tiene inconvenientes ya en el terreno. Por ejemplo: hemos encontrado que, si ciertos grupos de mujeres priorizan el empleo y esperan el salario, no pareciera que esta expectativa se combine con facilidad con la propuesta del crédito y la figura de deudores.

Por lo menos, en términos grupales, (en alguno de los grupos las mujeres plantearon asumir personalmente el porcentaje correspondiente de la deuda, pagando cada una de ellas una parte de la propiedad de la UP); lo cual nos lleva nuevamente a reflexionar acerca de la propuesta económica.

¿Donación?, ¿crédito combinado con donación?, ¿crédito supervisado?

Aunque en otros casos la propuesta ha sido asumida positivamente, incidiendo en la identidad empresarial de las mujeres su sentido de propiedad de la UP.

Reflexiones

Sintetizando, parecería que el apoyo al desarrollo de UPs, en grupos de mujeres del sector urbano-popular, no sólo depende de la rentabilidad económica de las mismas y su posibilidad de salir a flote en el actual contexto de crisis.

Si este apoyo no está íntimamente vinculado a las expectativas y demandas de los beneficiarios, y a la necesidad de concertar sus requerimientos con nuestros objetivos y propuestas institucionales, es probable que se produzcan más desencuentros que aciertos.

Potencialidades

¿Qué procesos se han ido dando en estas mujeres a partir de las experiencias que vienen desarrollando?

Indudablemente, no sólo se apoya al grupo en la realización de sus actividades de economía y producción. También se lo acompaña en un proceso de reflexión, sistematización y organización.

Este acompañamiento es parte de su realidad cotidiana y su vivencia subjetiva, en tanto que mujeres populares aymara-migrantes, y se proyecta hacia la comunidad y al conjunto de problemas por los que atraviesa el país, desde la perspectiva de las mujeres.

Al respecto ¿se tienen logros y avance?. ¿Cuáles son?. ¿En qué términos se dan?.

Una de las constataciones más reiterativas es que el trabajo realizado con las mujeres se ha traducido en un significativo potenciamiento de las mismas, a nivel personal, en su grupo y en su comunidad.

Este proceso de valorización, más evidente a nivel individual (aunque presente a nivel grupal) se refleja, según afirman las propias mujeres, en avances y logros que se traducen, por ejemplo, en una mayor seguridad personal, en un sentimiento de pertenencia a un grupo en tanto que mujer. Grupo con el cual no sólo se trabaja, sino que se comparten problemas, decisiones; se desarrollan lazos de solidaridad, se defiende el prestigio y la dignidad de las mujeres.

El grupo se convierte así en un espacio propio, donde momentáneamente hogar, marido e hijos, pasan a un segundo plano y las mujeres pueden vivir y sentirse a sí mismas como prioridad, más que como siervas.

Salir de su aislamiento les posibilita una toma de conciencia de la existencia de problemas comunes (como mujeres) a los cuales puede darse respuesta y alternativas.

De modo que la organización gestada en torno a las UPs pareciera proyectarse más allá de sus objetivos económicos, potenciando a las mujeres en otras dimensiones.

Por otro lado, a nivel de la familia:

Las implicaciones de generar un ingreso económico regular para la casa, en circunstancias en que el aporte del marido es insuficiente o no existe, llevan a las mujeres a un lento pero persistente cuestionamiento de las relaciones de poder y desigualdad existentes en el hogar.

Así, en cuanto a la toma de ciertas decisiones importantes, las mujeres no sólo "dan su palabra" (opinan) sino que la mantienen, sin

miedo a la discrepancia.

O bien, cuando, en algunas oportunidades, las mujeres han sido golpeadas o insultadas, el grupo ha asumido solidariamente la necesidad de respaldar a quien sufrió la violencia, que generalmente se da dentro de los marcos familiares, presentándose en conjunto ante el agresor y obligándolo a retractarse y pedir disculpas públicamente.

Esta actitud, al efectar el prestigio del marido, el familiar o el del vecino, se convierte en una suerte de censura social, que deriva efectivamente en una disminución notable (no total) de las situaciones de violencia ("se sientan precedentes").

Sin embargo, éstas son respuestas aún coyunturales, que también generan cierta inseguridad, puesto que no parecieran existir las instancias públicas o sociales a las cuales las mujeres puedan acudir para exigir la defensa de sus derechos.

En este sentido, falta aún una proyección que les permita salir de la circunstancia concreta y el enjuiciamiento específico.

Aún así, se está dando una cierta "desmitificación" de lo que es lo femenino. No sólo por lo ya señalado, sino porque la experiencia de trabajo colectivo, que tanto valoran, las lleva a poner límites a aquella afirmación que dice que la mujer debe estar en la casa y que ése es su lugar. Por lo tanto, el trabajo afuera de la casa, sólo se justifica para el objetivo de reunir los ingresos que le permitan cumplir con las exigencias domésticas.

Pareciera, más bien, que algunas mujeres están defendiendo su derecho a trabajar fuera de su casa, como una perspectiva de realización propia.

Otro elemento, bastante significativo, que les da prestigio y reconocimiento en sus casas y en la comunidad, es el de tener la capacidad de organizarse y generar una respuesta efectiva ante la crisis económica.

El marido no suele lograr esa respuesta con facilidad, ya sea gestionando una empresa, capacitándose en la producción calificada de una mercancía, administrando sus fondos u organizando el funcionamiento mismo de la empresa. Todo lo cual equivale a tomar conjuntamente las decisiones que afectan a la misma.

Esta actividad, además las relaciona con el mercado, con ciertas instancias estatales, y, en general, con diferentes expresiones de la esfera pública, ante las cuales la mujer permanecía completamente marginada.

Todos estos logros son tremendamente valorados y se convierten, en algunos casos, en el punto de partida para establecer relaciones y condiciones con instancias representativas a nivel comunal.

Límites y perspectivas

¿Estos procesos, desarrollados fundamentalmente a nivel individual e intragrupal, son válidos?

Creemos que sí, que la transformación en lo cotidiano, tiende a mantenerse o quizá a reproducirse.

Sin embargo, sabemos que no son suficientes, que se requieren proyecciones a niveles más generales, para poder efectivamente cuestionar las relaciones de desigualdad existentes y aportar a la construcción de alternativas que beneficien al conjunto de las mujeres. Por todo ello resultan importantes tanto la organización, como el llegar a incidir en el terreno público. Esto es dar "la batalla".

¿Cómo y desde qué perspectiva en el caso de mujeres que trabajan en U.P. se produce esa validez?

Aunque no tengamos todas las respuestas, nos parece importante apuntar reflexiones en una síntesis, donde la realidad del trabajo en las UPs, sea el punto de partida para una reflexión más completa y una proyección más efectiva.

Aún quedan temas en el tintero, por la imposibilidad de las mujeres de acceder al crédito, la relación de la mujer y el desarrollo, etc.

Temas donde se identifiquen y construyan las propuestas y las transformaciones para la mujer del sector urbano popular.



1. **CURSO DE CONFECCION DE POLLERAS**
Concepción Choquetarqui prueba sus nuevas habilidades.



2. **ACTO COMUNITARIO**
Justina Apaza, dirigente del grupo "FLOR KANTUTITA", se dirige a los participantes.

ii

**apuntes para una discusión
sobre unidades productivas**

APUNTES PARA UNA DISCUSION SOBRE UNIDADES PRODUCTIVAS

Carmen Beatriz Ruiz y Luís Pocoma Loza

Este trabajo fue elaborado en mayo de 1989.

Concebido inicialmente como un instrumento de reflexión dentro del Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza, fue rescatado luego como un segundo intento de avanzar en la sistematización del trabajo institucional, en el área de la generación de ingresos.

Tal avance es planteado a partir de la formulación de preguntas sobre el destino de las Unidades Productivas (UPs), que el Centro estaba apoyando desde hacía cinco años, en algunos casos, y más recientemente, en otros casos.

Las preguntas centrales intentaban seguir los hilos conductores a través de los que el Centro desarrollaba, teórica y prácticamente, su propuesta de generación de ingresos.

Respuestas a estas preguntas eran vitales, porque se formulaban en un momento en que el Centro repensaba la decisión de continuar o no con esta línea de trabajo.

Para lograr esas respuestas las personas que formularon el documento recurrieron al análisis de los contenidos explícitos que, sobre el trabajo con UPs, tenía registrado el archivo documental de la institución.

Documentos como los proyectos originales, informes, y entrevistas realizadas con las mujeres de los grupos, fueron los principales insumos para el trabajo de análisis.

En el análisis se hace énfasis en el aspecto metodológico, planteado como una relación entre los grupos de mujeres de las UPs y el Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza.

Finalmente, el documento propone líneas orientadoras para la formulación de una política institucional sobre la línea de generación de ingresos.

Revisar los puntos de partida para saber donde llegar

Después de años de trabajo intenso en el apoyo a la ejecución de cinco proyectos de Unidades Productivas (UPs), el Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza necesita plantearse caminos directos de resolución de diversos problemas, planteados en el curso de los años de trabajo en el área de generación de ingresos.

Tratamos de saber qué y cómo vamos a actuar en la relación de asesoría/promoción con los grupos de mujeres que actualmente participan en la gestión de las cinco UPs que estamos apoyando.

Para ello, tomaremos como referencia la información resumida de evaluaciones institucionales y los resultados del sondeo "Imagen del futuro", realizado por Luís Pocoma entre la casi totalidad del equipo institucional y los cinco grupos de mujeres.

Pretendemos también proponer orientación a las alternativas de formulación a más largo plazo y a soluciones operativas y prácticas a corto plazo, que está buscando el Centro.

Este documento no pretende contener, ni todas las inquietudes, ni todas las respuestas. Es probable que bastantes elementos queden fuera del recorrido que intentamos hacer. Por esta razón nos planteamos un método de análisis cronológico y casi lineal.

Los antecedentes que preceden a esta inquietud pueden resumirse en las siguientes preguntas:

1. *¿Cuáles son los propósitos con que fueron creados los proyectos de UPs?*
2. *¿Cuáles son los fundamentos de la metodología con que se está trabajando en el área de generación de ingresos? ¿De qué manera lo económico y lo educativo son parte de esta metodología?*
3. *¿Cuáles son los criterios con que la institución va a formular su propuesta sobre generación de ingresos en el futuro?*
¿Cuáles son las decisiones de política institucional con respecto a la práctica de la autogestión en los grupos de mujeres que llevan adelante las UPs?

Estas preguntas básicas, formuladas desde la perspectiva del proyecto global institucional, podrían, al ser respondidas, darnos una pauta de organización del trabajo en el área de generación de ingre-

sos, en proyectos del futuro.

La intención que subyace a este documento es que un tiempo inicial de tres años, planteado institucionalmente como lapso de prueba, para evaluar el efecto del modelo de UPs que ahora desarrollamos, debe ser reconsiderado, por razones que van desde la percepción de ser un tiempo demasiado largo para sólo cinco UPs, hasta una estimación de costos que podría resultar alarmante.

Aun teniendo en cuenta los factores de tiempo y de costos, sin embargo, esta revisión obedece a la convicción de que ya contamos con suficientes elementos de análisis que nos pueden permitir la toma de decisiones al respecto.

Esta toma de decisiones no es sólo un requerimiento para formular proyectos o para diseñar un programa de acción institucional, sino una manera práctica de enfrentar el destino de las relaciones entre el Centro y los grupos de mujeres que conforman las UPs.

Relaciones que son el eje articulador de la propuesta metodológica del Centro. Por ello es que revisten una importancia especial dentro del conjunto de las acciones institucionales.

La manera de encarar estas resoluciones ha estado marcada por el temor al riesgo.

Riesgo que implica "soltar amarras" entre las mujeres de los grupos y el Centro.

Por este temor al riesgo parece haberse considerado siempre insuficiente, tanto la capacitación que se imparte (en lo técnico y en lo ideológico), como la voluntad de apropiación de los proyectos de parte de las mujeres de los grupos.

El mismo temor parece reflejarse en las dudas sobre el futuro que las mujeres deparen a sus UPs, una vez que la relación de capacitación, tan estrecha en los momentos iniciales de puesta en marcha de los proyectos, pierda su intensidad.

Como puede notarse, hay un eje central de articulación. Y este eje es la manera en que las mujeres de los grupos y el Centro encaran su relación.

Por eso es que proponemos comenzar a desenredar la madeja desde este ángulo, desglosando las preguntas planteadas al inicio de la reflexión.

Nos proponemos responder a este desglose con información explícita, contenida en diversos documentos internos de la acción institucional.

El resultado deberá ser la formulación de algunas "ideas fuerza", que orientarán una propuesta de política institucional en el área de la generación de ingresos.

1. ¿CUALES SON LOS PROPOSITOS CON QUE FUERON CREADOS LOS PROYECTOS DE UPS?.

Trataremos de responder a esta pregunta a través de dos mecanismos. Primero, con la enumeración de los propósitos que encontramos consignados en documentos de la historia del Centro. Documentos tales como proyectos originales, informes, estudios y otros.

Al mismo tiempo, ordenaremos, en correlación con los propósitos explícitos encontrados, los supuestos que subyacen a esa formulación.

Al hacer una revisión analítica, posterior a la enumeración, de los propósitos y sus supuestos, en contraste con datos cuantitativos y cualitativos del estado actual de las UPs, trataremos de mostrar cuáles han tenido o tienen ya indicios de comprobación y cuáles aún se consideran por comprobar.

Propósitos formulados	Supuestos subyacentes
a. - Que las mujeres consigan un ingreso económico que les ayude a superar su situación de pobreza en el contexto de la crisis.	- Las mujeres se organizan para la actividad productiva. - El ingreso económico en las UPs es mejor que en el trabajo ambulante.
b. - Que el trabajo colectivo permita a las mujeres superar el aislamiento característico de otros trabajos en el sector informal	- El trabajo en las UPs es mejor física y psicológicamente que en otras actividades económicas. - El trabajo colectivo es mejor para el fortalecimiento de la organización.

<p>c. - Que las UPs sean el espacio donde las mujeres reflexionen sobre su situación de discriminación y subordinación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El espacio de trabajo se convierte en lugar de formación. - No hay conflicto entre el método y los resultados; entre la demanda económica y la de formación. - La ganancia económica va pareja a la ganancia educativa.
<p>d. - Que el ingreso económico permita a las mujeres mejorar las posibilidades de ejercer sus derechos y negociar su poder en la familia y en la comunidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El ingreso y la educación obtenidos son mejores que en otro trabajo y son reconocidos por las propias mujeres y sus parientes. - La organización del modelo UPs es la adecuada.
<p>e. - Que la organización construida alrededor del trabajo facilite la participación activa de las mujeres en el mundo público.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La capacitación recibida contempla, además de lo técnico, instrumentos educativos de participación y expresión. - La capacitación y formación recibidas permitirán a las mujeres asumir la responsabilidad y los riesgos de la propiedad.
<p>f. - Las mujeres serán propietarias de sus UPs en un lapso (no determinado claramente)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La institución asume el riesgo de la transferencia de la propiedad. - Autogestión es igual a autodeterminación, propiedad y capacidad de administrar esa propiedad.

En la anterior enumeración encontramos algunos datos importantes para el análisis.

Encontramos, por ejemplo, vacíos de definición conceptual, que probablemente estuvieron repercutiendo en la dificultad de operacionalizar los propósitos a través del quehacer metodológico del trabajo institucional, en la relación con las mujeres de los grupos.

Encontramos también una cierta distancia entre la formulación de propósitos, la definición conceptual y la práctica operativa, probablemente porque, si bien los propósitos son claros en lo que se quiere conseguir, la acción no contempló los obstáculos que la realidad le puso a esos propósitos. Obstáculos como la aguda inflación, el desabastecimiento, la restricción del mercado y las particularidades propias, de carácter cultural y de género, que las mujeres le imprimieron al desarrollo y puesta en marcha de los proyectos. Finalmente, se puede encontrar una relación discursiva, pero, aparentemente poco práctica, en el enlace de la relación entre los factores económicos y los educativos.

Necesidad de construir herramientas conceptuales

Con relación al vacío de definición conceptual, consideramos que han quedado sin definir los conceptos de: autogestión, asesoría, formación, participación pública y poder.

El que estos conceptos no hayan sido definidos explícitamente, no quiere decir que el Centro carezca de su comprensión, sino que, de alguna manera, diversas acepciones han sido manejadas "de facto." Algo así como haberlas definido por un consenso implícito, fruto de la necesidad perentoria de la acción cotidiana.

A través de esta práctica de consenso implícito hemos definido los conceptos mencionados arriba, de la siguiente manera:

Autogestión: Estado ideal, deseable, de administración de las UPs en manos de las mujeres de los grupos. Para conseguirlo hace falta que las mujeres posean nociones generales de administración, de contabilidad, de mercadeo, de producción (según su rubro), de expresión, de organización, de derechos de las mujeres.

Al lograr la autogestión, las UPs son rentables económicamente, lo cual quiere decir, que, además de obtener un sueldo fijo, generan utilidades, autoabas-

tecan sus demandas de capitalización e insumos y otros gastos, sin depender de la institución.

Las mujeres, además de ser empresarias eficientes, se convierten en líderes en su comunidad.

Asesoría: En varias ocasiones este concepto ha sido definido como alternativo (distinto) al de promoción. La asesoría, según nuestra práctica, implica que el personal de la institución proporciona a las mujeres instrumentos de tipo técnico e ideológico que les van a posibilitar tomar sus propias decisiones.

Formación: Es todo el bagaje teórico/práctico que las mujeres reciben paralelamente a la capacitación técnica. Este bagaje les permitirá reflexionar sobre su condición de subordinación y discriminación; identificar las causas de esta situación y formular alternativas de respuestas y soluciones individuales y colectivas. Así mismo les permitirá ejercer un liderato de tipo activo feminista/socialista en su familia y en su barrio.

Participación Pública Es la capacidad desarrollada por las mujeres, a través del ejercicio de administración de su UP y el uso de la capacitación y formación, en la relación con la institución, de expresar, defender y pelear por sus derechos como mujeres, en espacios colectivos de organización.

Poder Son las relaciones que la mujer revisa y entabla con sus parientes y con su comunidad. En esas relaciones, diagnosticadas como de subordinación y discriminación para la mujer, ella debe establecer negociaciones y ganancias en favor de sus derechos.

Como puede apreciarse, al enunciar los objetivos de las UPs, tanto como al recoger explícitamente lo que el Centro ha estado manejando como implícitos conceptuales, estamos diciendo mucho más de lo que está escrito. La práctica, por ello, ha sido, probablemente, más rica que los proyectos originales.

Sin embargo, la práctica se ha visto afectada por el vacío de articulación entre estos conceptos, subyacentes a los objetivos y la operatoria cotidiana.

A esta dificultad nos referíamos al señalar la demanda de articular la formulación de objetivos, la práctica metodológica y la relación con las mujeres de los grupos. En ese proceso, denominado comúnmente como operacionalización de los objetivos, el Centro debe darle una adecuada atención, incorporando en sus distintos pasos las expectativas de las mujeres de los grupos.

Deberíamos insistir en que esta dificultad, al igual que la anteriormente señalada con relación a las definiciones, no puede asimilarse a inexistencia de nociones conceptuales, sino, más bien, a la dificultad de evidenciar lo propuesto con lo hecho; lo deseado con lo logrado; lo propuesto teóricamente con la práctica, a través de ejercicios de análisis que sean instrumentos más dialécticos que narrativos.

Por ejemplo, en la actividad y práctica se encuentra una noción de autogestión, implícita en contenidos, en el proyecto original y en los propósitos enunciados, sin embargo, esa noción tardó en ser desglosada e incorporada activamente en los módulos y contenidos de la relación de capacitación desarrollados con los grupos en la gestión empresarial.

Otro ejemplo lo constituyen los propios contenidos de la capacitación. En ellos se encuentran asuntos medulares para el desarrollo de una microempresa, como nociones de contabilidad, de comercialización, de manejo de cuentas, de organización para la producción. Sin embargo, no aparecen nociones económicas, prácticas, que las mujeres seguramente conocen, por su larga trayectoria de inserción en el comercio informal.

Al funcionar con esta lógica, probablemente han quedado fuera los conocimientos propios de las mujeres, sus intuiciones y sus posibilidades de aprendizaje de procesos, así como de mecanismos más concretos.

Es decir, han quedado fuera de una manera artificial, fruto de una negación de las propias mujeres, al no encontrar esos contenidos insertos en la capacitación, pero, de ninguna manera anulados.

De hecho, fueron muchas veces esos conocimientos los que permitieron a las mujeres resolver situaciones aparentemente incomprensibles para el personal de la institución, o desarrollar una efectiva labor de resistencia pasiva a las indicaciones proporcionadas por el Centro, que no estaban tomando en cuenta la lógica implícita de funcionamiento económica que se da en el sector aymara urbano.

Estos ejemplos quizá podrían dar cuenta de un cierto "ensimismamiento" de la acción institucional.

Ensimismamiento que tiene tan presente las necesidades de las mujeres en cuanto a lo económico, pero que no permite que, en la relación metodológica, afloren disidencias, discrepancias o disconformidad con el modelo previsto como adecuado en la concepción de UPs.

Así, al evaluar nuestros objetivos, nos estamos evaluando siempre a nosotros mismos, pero en función a una propuesta que probablemente no está contemplando las posibilidades de avances de la relación con las beneficiarias como uno de los indicadores básicos de evaluación del avance de los proyectos.

En los términos que planteamos nuestras actividades, los objetivos, en su riqueza conceptual, quedan ausentes. La evaluación de contenidos aprendidos por enseñanza, la podría hacer cualquier maestro de aula, con un "test". Lo que nosotros estamos intentando construir debería evaluarse con otros instrumentos.

De la misma manera que en el vacío señalado en el caso de definiciones, en el caso de la operacionalización de los objetivos se prevé la necesidad de aclarar nociones operativas, como por ejemplo:

- propiedad,
- tipo de organización,
- carácter de la capacitación,
- indicadores de evaluación.

La definición de estas nociones operativas debería incluir el sentido de lo que definimos conceptualmente y ser, a la vez, un punto de partida y un apoyo sistemático de nuestra propuesta global: promoción de la mujer.

Un siguiente avance, sería el que estas definiciones operativas, así como la revisión de la conceptual, se realicen conjuntamente entre el Centro y los grupos de la población que estén directamente involucrados en el trabajo.

Aprender de la relación

Aunque no aparece de manera explícita en los supuestos de los propósitos enumerados anteriormente, uno de los ejes centrales de las dificultades metodológicas está en la relación entre el Centro y los

grupos de mujeres.

Esta dificultad puede expresarse planteando la evidencia de una cierta distancia entre las expectativas de las mujeres y la propuesta del Centro.

Para identificar mejor cuáles son los puntos de análisis en esta dificultad, hemos recurrido a la lectura de cuadernos de campo, a la narración de anécdotas de relacionamiento, a la memoria oral y a la aplicación de la técnica de entrevistas colectivas con las mujeres de los grupos de UPs.

Las entrevistas colectivas se desarrollaron con un cuerpo de preguntas que aludía a las expectativas, expresadas formal e informalmente, e incluso aquellas que no habían sido expresadas, tanto durante la relación de capacitación, como en otros espacios.

Esa lectura nos llevó a identificar que:

- La relación con las mujeres no debe entenderse sólo a través de los mensajes verbales explícitos, sino que debe ser analizada a través de una decodificación de las actitudes de las mujeres y de las del Centro mismo, como una complementación del lenguaje verbal.

Para ello algunas pautas podrían ser la demora o la prontitud de las mujeres en tomar determinado tipo de decisiones; las normas de organización que las propias mujeres se imponen o concertan; la forma en que establecen sus relaciones; la manera en que encaran su comunicación interpersonal y colectiva; etc.

- La evaluación de nuestro trabajo no debe basarse únicamente en el cumplimiento de metas cuantitativas, éstas deben ser enriquecidas con otros instrumentos o indicadores.

Por ejemplo, realizar esfuerzos que relacionen las metas entre sí y, a su vez, éstas con los objetivos institucionales.

- Desentramar los supuestos vacíos, haciendo uso de una revisión minuciosa de lo que escribimos y decimos. Trascender la narración de nuestras actividades, tratando de identificar hilos de análisis en función a los objetivos y a la postulación metodológica.

En los hechos tenemos articulado un tipo de relación que está viciado por supuestos pocas veces explicitados. Estos, finalmente llegan a "reventar" en confrontaciones.

Así también tenemos un tipo de relación que se acerca mucho a la amistad personal, y en ese sentido, es altamente positivo, pero no parece cruzar de manera eficiente la delimitación de responsabilidades en la ejecución de los proyectos entre las mujeres y el personal del Centro.

Esto puede verse claramente en la duda, que ya ha sido planteada internamente, y también desde afuera, acerca de quiénes son los administradores de la gestión de las UPs, las mujeres de los grupos o el equipo del Centro?

2. ¿CUALES SON LOS FUNDAMENTOS DE LA METODOLOGIA CON QUE SE ESTA TRABAJANDO?

¿DE QUE MANERA LO ECONOMICO Y LO EDUCATIVO SON PARTE DE UNA MISMA FORMA DE ENCARAR LA METODOLOGIA?

Para intentar responder a esta pregunta hemos realizado un análisis cruzado de los propósitos enumerados y de los supuestos subyacentes que fueron identificados en relación a esos propósitos.

Paralelamente, hemos utilizado los resultados de la encuesta "Imagen del futuro" que Luís Pocomá aplicó simultáneamente entre el personal del Centro y entre las mujeres de los grupos de UPs.

Con estos insumos proponemos un intento básico de explicación metodológica. Explicación que está cruzada entre las definiciones conceptuales y las operativas.

Propósito a:

Las mujeres consiguen mejores ingresos a través de su organización en actividades productivas.

Las mujeres sí se organizan para la actividad productiva, pero la asociación colectiva, que comienza con un número aproximado de 40 a 50 mujeres, sigue luego con un proceso de decantación numérica tremenda (de 50 a 4 más o menos). Esta decantación continúa a lo largo de la vida del las UPs con una serie ininterrumpida de nuevos ingresos, susceptibilidad, ineficiencia en el control de recursos y otras tensiones, cuyo origen no suele ser muy claro para extraños al grupo.

Esta forma de vida de la organización, agrupada en torno a la producción colectiva, no parece hallar un camino viable, si no es por la intermediación o el arbitrio de la institución.

Daría la impresión de que el tipo de organización, que en los hechos el Centro está contribuyendo a apoyar, es artificial. De hecho, sus resultados económicos nos indican que el número de mujeres participantes debe ser mucho menor a nuestras expectativas, estableciéndose siempre una tensa negociación entre el grupo (que dice querer crecer pero en los hechos no crece) y la institución, que pelea por un número mayor de socias al que las UPs tienen.

El supuesto de que económicamente les va mejor en la UPs que en otro trabajo, ya ha sido relativizado a través de dos vertientes: una, que es muy difícil superar un promedio de más de cincuenta dólares mensuales como ganancia neta, descontando insumos, servicios, pago de deuda (hipotético) y ahorro de capital; otra, que en la práctica las mujeres nos han demostrado de muchas maneras, verbalmente y por actitudes, que consideran las UPs como un ingreso complementario en su estrategia de sobrevivencia.

Propósito b:

El modelo económico y organizativo de las UPs es mejor que en otras actividades del sector informal y favorece la organización de las mujeres.

El trabajo en las UPs puede llegar a ser mejor, física y psicológicamente, que otros trabajos de mujeres del sector, pero hasta ahora, si descontamos el caso de las UPs de mermeladas, las otras UPs están prácticamente explotándose a sí mismas.

Las condiciones de salud ocupacional son deficientes y las mujeres hacen poco por resolver una organización mínima para hacerles frente, ya sea porque esperan que la institución lo haga, o porque no le asignan la importancia cotidiana que el Centro juzga pertinente.

Sobre las ventajas psicológicas podemos encontrar varias pistas positivas en el estudio de impacto realizado por el Centro a fines del año 1988.

En este estudio se señalan como ventajas, identificadas por las propias mujeres:

- La asociación, que facilita la amistad y brinda mayor seguridad individual.
- La confianza personal, formada en el proceso de trabajo colectivo.
- El prestigio social, adquirido frente a la familia y la comunidad por ser responsables de un proyecto.
- Un mayor conocimiento de los códigos urbanos.
- La seguridad que brinda el contar con una membresía grupal.

En la revisión de este propósito deben incorporarse varios criterios. Por una parte los criterios de la eficiencia organizativa y por otra los de la eficiencia económica.

En el primer caso pueden encontrarse varios puntos a favor, como por ejemplo los ya enunciados como ventajas psicológicas.

En el segundo caso encontramos dificultades, sobre todo en la relación costo beneficio.

Mientras que el Centro pretende un aumento importante en el ingreso de las mujeres, de cara a su proceso de autogestión, las mujeres parecen conformarse con una ganancia complementaria de sobrevivencia.

Propósito c.

Las UPs como espacio de trabajo y de reflexión.

El espacio de trabajo, al convertirse en lugar de formación, disminuye la productividad, genera tensión en las mujeres por su sentido de obligatoriedad y, llevado como hasta ahora en dos líneas paralelas, pierde su utilidad desde la perspectiva práctica del trabajo cotidiano. No parece ocurrir lo mismo cuando es formación o información solicitada por las propias mujeres desde su cotidiano como planificación familiar, por ejemplo, o temas de respuesta a la violencia.

El conflicto entre la propuesta económica y la social ha sido identificado desde hace más de tres años en la institución. Hemos intentado continuar con este supuesto, reafirmando nuestra intención de contribuir a la formación de UPs "distintas". Eso supone que, además de ser rentables económicamente, las UPs deben ser un semillero de logros sociales.

Lo que está en cuestión podría ser la lógica económica, ya que hasta ahora no ha sido demostrado en Bolivia, que una UP sea rentable y autogestionada sin influencia institucional.

La revisión de este supuesto nos conduce a preguntarnos si el modo es rentable y si las UPs son consideradas como un medio eficaz para promover la organización social de las mujeres.

A partir de la respuesta podríamos plantearnos un trabajo más eficaz de red de comercialización, en vez de la producción.

En el caso de la aparente paridad entre ganancias económicas y educativas el equilibrio entre ambas dimensiones debe ser revisado metodológicamente en función a las expectativas de las mujeres.

Propósito d.

La relación entre lo económico y lo educativo.

Lo que se refiere al aspecto educativo parece haberse demostrado como positivo en el estudio de impacto. El ingreso es relativizado por las propias mujeres en la práctica, asumiéndolo como un elemento más de su organización cotidiana para la sobrevivencia.

Propósito e.

Sobre el modo de organización.

No tenemos respuestas sobre si el modo de organización es el adecuado. Por el tipo de conflictos pervivientes deberíamos indagar, por la posibilidad de que ésta sea artificial, y por ello poco eficiente.

Sabemos ahora que la capacitación técnica debe ser reforzada como una visión desde la práctica tradicional de las mujeres; y que los elementos de apoyo a la expresión y participación públicas se están dando a través de otros programas de acción institucional. Sin embargo, se necesita un refuerzo de seguimiento, diferenciado para el caso de mujeres que acceden a puestos de representación en otras organizaciones, y a las mujeres que asumen la dirección de sus propios proyectos.

Propósito f.

La propiedad de las UPs.

Sabemos que las mujeres quieren la propiedad de sus proyectos. Lo que no estamos en condiciones de decir es cuál será la forma legal apropiada, desde la perspectiva del proyecto institucional.

Las mujeres quieren la propiedad y la demandan de muchas maneras. Lo que no parecen querer tomar son los riesgos de el tipo de propiedad sugerido por la institución, como por ejemplo un modelo colectivo o cooperativo de propiedad.

Por lo tanto se debe reconocer, como parte de la historia de la relación con cinco grupos de UPs que muchos de los puntos de derechos y obligaciones entre partes no han sido establecidos con rigor y claridad.

Relaciones en proyectos futuros

Los principios que orientan nuestra metodología de trabajo deben identificarse a partir de la formulación de objetivos propios de las UPs en los objetivos institucionales. En ellos encontramos los propósitos de proporcionar a las mujeres instrumentos válidos que, en un proceso educativo que contempla la posibilidad de generación de ingresos, les permitan autodeterminación, autogestión, participación pública activa y renegociación del poder.

La forma práctica de llevar adelante estos principios debe ser coherente con sus principios más generales.

Así, entendemos que la sola transmisión de determinados conocimientos no es suficiente, que éstos deben estar cruzados y enriquecidos con la experiencia práctica de las mismas mujeres.

Pero más allá de los contenidos, la forma en que éstos se comparten con las mujeres debe tener en cuenta el avance hacia prácticas de participación, aplicación práctica y desenvolvimiento autónomo. Para ello tendremos que revisar nuestra práctica de asesoría ubicándola en su verdadero interés... que las mujeres ejerciten sus logros y, en la medida en que se prevea pedagógicamente, no dependan de la asesoría.

Una de las pistas que quizá tenemos que seguir puede resolverse a través del modelo de investigación participativa. En él suponemos que se debe identificar la relación con los grupos de mujeres como

una relación de actores en un mismo proceso educativo, en el que estamos embarcados, por un lado la institución y, por otro lado, los grupos. En esta relación y una vez planteados los propósitos de consenso, la práctica debe ser enriquecida con la experiencia de las mujeres, los aportes del conocimiento institucional y los resultados obtenidos en cada uno de los pasos del proceso.

3. ¿CUALES SON LOS CRITERIOS CON QUE LA INSTITUCION VA A FORMULAR SU PROPUESTA SOBRE GENERACION DE INGRESOS EN EL FUTURO?

Una vez más recurrimos al análisis de los propósitos formulados, esta vez desde el ángulo de su viabilidad.

Para obtener las respuestas hemos revisado los propósitos en contraste con los resultados obtenidos hasta la fecha.

La información es la obtenida a través de la lectura de documentos internos del Centro y de entrevistas con las mujeres de las UPs.

Propósito a:

Las UPs brindan a las mujeres mejoras en sus ingresos económicos

El ingreso promedio de tres de las UPs en funcionamiento es de 30 \$us en promedio mensual, por una media de 15 horas semanales de trabajo.

Este ingreso es menor al de la expectativa de los proyectos originales y, al de las propias mujeres. Sin embargo, es estable en líneas generales, con tendencia a incrementarse en un 20%.

Esto significa que, si bien las mujeres pueden contar con un ingreso fijo, éste no será una alternativa significativa de solución a la pobreza. Debe vérselo como un elemento más de su estrategia de sobrevivencia.

Tal constatación plantea modificaciones a la propuesta del tipo de organización. Esta debe ser más flexible, adaptada a sus otras necesidades y con posibilidades de mantenerse, o crecer sólo en función al aumento de venta y productividad, es decir en función a una dinámica económica interna, autoregulada por los componentes de cada grupo.

Si las mujeres mantienen la lógica económica de circulación de su

capital, con ventas y créditos, como lo están haciendo actualmente, tienen la posibilidad de mantener su UP en funcionamiento por un tiempo indeterminado; si la institución les hace un último aporte para incrementarlo (que puede ser un crédito de otra institución especializada), las UPs pueden crecer proporcionalmente a su relación dinámica con el mercado y con autoregulación.

Por lo tanto, puede decirse que este objetivo debe mantenerse sólo si es relativizado o restringido en sus expectativas, tanto en lo económico como en lo educativo.

Propósito b.

Sobre el impacto numérico del modo de organización de las UPs.

Ponemos en cuestión este objetivo por los resultados concretos, numéricos, de composición de cada grupo. Aquí vale la pena preguntarnos si la utopía de un trabajo colectivo (15 a 20 personas según expectativas del equipo institucional) no es una presión del Centro, ya que las mujeres, a través de su práctica, insisten en la reducción.

El o los porqués del reducido número quizá pueden responderse a través de un análisis de la probabilidad de eficiencia económica de cada UPs (mayor sueldo para menor número), pero también a través de las reglas de juego que ellas se imponen y que imponen a las nuevas que ingresan. Las nuevas son sometidas a tal presión, para "pagar" un costo de entrega psicológica y de entrenamiento en el trabajo, que son pocas las que resisten. Por otra parte, parecieran primar relaciones de complicidad que tienen que ver con la amistad o el parentesco, y éstas son las que, en última instancia, sirven como norma de relacionamiento.

Sin embargo ellas insisten en que un aspecto negativo es el escaso número de sus miembros y son concientes de que, para diversificar y ampliar producción y mercado, necesitan ser más.

Esto nos lleva, una vez más, a cuestionarnos la eficacia de la comunicación verbal y formal como elemento de comprensión.

Propósito c.

Las UPs como espacio de trabajo y reflexión.

Ponemos en cuestión este objetivo porque la práctica y los datos

de evaluación nos están demostrando que estamos haciendo una superposición de dos dimensiones. La económica y la social, sin tener claramente delimitado dónde comienzan y terminan, como se entrelazan conceptual y metodológicamente.

Es probable que encontremos aquí una falla de carácter metodológico, en la concepción fragmentada de lo social y lo económico.

Así, las tareas han sido divididas por personas, por temas, por instrumentos, sin llegar a una visión y una práctica integrales que nos permitan mayor eficacia.

Las experiencias latinoamericanas, y la boliviana en particular, parecen estarse enfilando hacia una división táctica entre los dos componentes. Nuestra propuesta se ha identificado por lo integral. Pero, los resultados nos indican que lo integral ha sido sólo una voluntad, más no una práctica regular.

Los resultados del estudio de impacto parecen indicar una mayor proporción de avance en lo social/educativo que en lo económico. Y aquí está la trampa, pues mientras lo económico no se resuelva, la relación del Centro y las mujeres de los grupos permanecerá con visos de ambigüedad.

A esto tendríamos que añadir la percepción de las mujeres de que cumplir con la formación (asistencia a talleres) es una obligación que justifica el posible beneficio económico que están recibiendo.

Propósito d.

Lo económico y lo educativo.

Este objetivo se cumple, si relativizamos los logros en función a variables menos exigentes. Tal como está formulado, el objetivo es demasiado general. Visto en conjunto, podría hacernos dudar sobre lo conseguido. Quizá sería mejor desglosarlo en categorías dentro de un marco de proceso continuo. Por ejemplo, si tomamos la categoría disminución de la violencia doméstica (en qué grado?); si tomamos como otra categoría la habilidad para moverse en el mercado, tomar decisiones propias, resolver conflictos grupales por sí solas, generar iniciativas sobre el futuro y desarrollo de sus UPs, generar relación para una organización de segundo grado, etc.

Es decir, consideramos incierto el cumplimiento de este objetivo, hasta tanto no tengamos desglosados y operacionalizados sus conceptos en categorías revisables y evaluables, con una mejor aproximación hacia lo cuantitativo y lo cualitativo como dos dimensiones paralelas.

Aquí deberíamos analizar con profundidad, las razones y los efectos de los conflictos del grupo con la comunidad, representada a través de la Junta de vecinos o, individualmente, de mujeres que salieron del grupo.

Aparentemente el conflicto se da por los privilegios del grupo. Pero también podría darse por un vacío de atención a la relación con la comunidad, en una especie de triángulo: comunidad - grupo de mujeres - institución.

Sabemos que varias de las posibles categorías que conforman este objetivo se están cumpliendo, sobre todo en lo que hace a indicios de reconocimiento en la familia (por el ingreso) y en la comunidad (por ser elegidas y tomadas en cuenta), sin embargo no estamos en condiciones de precisar en qué grado o medida se está cumpliendo, por las razones anotadas anteriormente.

Propósito e.

Sobre el modo de organización.

Este objetivo es viable, porque supone que el acompañamiento a la participación interna de las mujeres en los grupos les está proporcionando destrezas para relacionarse con el mundo público (mercado, otras organizaciones, junta de vecinos, etc.). Esto es más claro en los grupos antiguos. Para estar seguros tendríamos que preguntarnos si estas mujeres son iguales ahora a lo que eran antes. Si al compararlas con mujeres de otras organizaciones, salen aventajadas o si al no estar en relación con Gregoria Apaza hubieran tenido el mismo proceso con similares resultados.

Creemos que se ha cumplido, en alguna medida y los casos más evidentes son las mujeres elegidas para la representación en otras organizaciones. Pero, aquí el método institucional pareciera haber fallado cuando no proporcionó atención diferenciada a estas mujeres, para potenciar y cualificar más y mejor su participación pública.

Propósito f.

Sobre la propiedad de las UPs.

Este objetivo ha sido previsto, pero no llevado a término. Podemos decir que en los años anteriores se han ido desarrollando diferentes tácticas para que el objetivo se cumpla. Pero recién a partir del año 1987 nos comenzamos a plantear operativamente cómo podría llevarse a cabo.

En la práctica comprobamos la necesidad de formular una política institucional, que oriente y conduzca de manera más explícita la acción hacia el fin propuesto, en la línea de generación de ingresos.

Nos da la impresión de que un paso urgente e ineludible es formalizar, por contrato, a través de un proceso de consenso entre el Centro y los grupos, los términos y los hitos (con sus respectivos cortes y diferenciación en la atención) de la relación.

Por lo tanto, este objetivo no se ha cumplido, aunque lo consideramos viable, siempre y cuando se establezcan claramente su estrategia y sus pasos operativos.

Un elemento importante en el establecimiento de los pasos operativos, de cara al diseño de una estrategia más precisa, deberá ser la revisión crítica de la metodología de relación entre el Centro y la población, así como un mecanismo que, sistemáticamente, permita el contraste y el diálogo entre las expectativas institucionales y las de las mujeres de los grupos. Sólo en este marco, y con esta referencia, tiene sentido hablar de propiedad y de autogestión.

Aproximación a conclusiones

En función a todos los elementos desarrollados en las páginas anteriores estamos en condiciones de sugerir algunas aproximaciones a conclusiones:

- Los objetivos sociales tienen un carácter más general y deben ser operacionalizados a través de categorías más concretas.
- Lo que el Centro tome como decisiones debe tenerse bajo vigilancia siguiendo el curso o destino de las UPs con las cuales se rompan o se intenten romper los lazos de interdependencia.
- La actual situación económica, de relacionamiento y de expectati-

va de las cinco UPs nos exige tomar medidas inmediatas y diferenciadas, teniendo en cuenta diferencias básicas que van desde el rubro de producción y la inserción en el mercado, hasta el número de mujeres por grupo y modalidad jurídica que determinará cada experiencia.

- Confrontamos un problema metodológico de concepción de la asesoría, al cual debe dársele respuesta desde distintos ángulos. Un ángulo probable es la resolución del conflicto de lo económico Vs. lo social.
- Debe clarificarse, en el menor tiempo posible y a través del consenso, la relación pasada, presente y futura del Centro con cada uno de los grupos.
- Deben aclararse, en el menor tiempo posible y aplicarse bajo el modelo de vigilancia o alerta de laboratorio, políticas institucionales sobre: autogestión, propiedad, forma legal y pautas de relacionamiento con las beneficiarias, a través de:
 - * Definición de requisitos y características de las beneficiarias.
 - * Definición de la ligazón de lo económico y lo educativo en las UPs.
 - * Definición de la ligazón del eje: género, clase y etnia en la capacitación y formación.
 - * Definición de lineamientos generales de una metodología de capacitación.
 - * Definición de las condiciones en que deben encontrarse las UPs para iniciar el corte diferenciador de los lazos con la institución.
 - * Definición de condiciones, requisitos, características y objetivos de nuevas experiencias, en el corto plazo.
- Deben diseñarse indicadores de evaluación, en base a la experiencia de relación entre el Centro y los grupos y en base a los resultados económicos y educativos obtenidos hasta ahora en las cinco experiencias.
- Finalmente, considerar la experiencia de fuerte intensidad como un esfuerzo que debe proporcionar indicios claramente identificables para nuevas propuestas más globales y con carácter de re-

plicabilidad.

4 ¿CUALES SON LAS DECISIONES DE POLITICA INSTITUCIONAL CON RESPECTO A AUTOGESTION, PROPIEDAD, TIPO DE ORGANIZACION Y FUTURO ECONOMICO DE LAS CINCO UPS?

Debe mantenerse el concepto de autogestión, en el entendido de que autogestión significa propiedad sobre la base de un trabajo colectivo (autoayuda o ayuda mútua: cooperativas, asociaciones; sociedad de responsabilidad limitada, comandita simple o compuesta) como política institucional. Esto supone que, en cualquiera de las formas mencionadas, las socias son trabajadoras/dueñas.

La decisión final debe quedar en manos de las propias mujeres, absolviéndose a la institución de la responsabilidad de asumir por el grupo una forma determinada.

Más allá de la forma legal con que el grupo asuma la propiedad de su UP, la responsabilidad institucional, en lo que a autogestión se refiere, debe ser estipulada en función a los indicadores de evaluación formulados, que dan cuenta de los contenidos, su grado de avance y posibles resultados de la labor combinada de la oferta institucional en lo que a capacitación técnica y formación se refiere.

Por ello, es fundamental que el Centro cuente con una formulación metodológica que asegure, en la medida de lo posible, que las mujeres tendrán acceso a los instrumentos suficientes para tomar sus propias decisiones.

El tipo de propiedad, debe ser entendido globalmente como el proceso mediante el cual las mujeres del grupo obtienen el derecho a ser propietarias de su UP, sin ningún tipo de restricciones.

El traspaso de la propiedad no debe ser entendido como una fase final de la asesoría y acompañamiento institucional. Al contrario, debe ser estipulado claramente y en términos legales, al inicio de la relación.

En algunos casos, se necesitará que las mujeres obtengan, como grupo, su propia personería jurídica.

De ser así, es responsabilidad de las mujeres el efectuar los trámites pertinentes. En todo caso, dependerá de la forma legal que

elijan, pero, en ningún caso, será pensada como una fase final, sino, al contrario, como los términos de un nuevo relacionamiento entre el Centro y los grupos.

Para ello, es necesario que la institución defina claramente su política en cuanto al monto que tiene expectativa de recuperar de cada inversión realizada; las condiciones del pago de ese monto y requisitos probables que se consideren necesarios, según el ordenamiento jurídico de la ley boliviana.

Consideramos que éste es uno de los puntos de prioridad para aclarar en la relación con cada una de las UPs, estableciéndose de inmediato un cronograma de ejecución y pago.

El tipo de organización tiene dos maneras de entenderse, por una parte la forma legal que las mujeres asuman, y que estará de acuerdo a sus expectativas con respecto a su UP. Por otra parte, podríamos entender el tipo de organización como un modelo más social, que, en el caso de las actuales UPs, responda a los códigos económicos de la sobrevivencia, sin exigirle ir más allá.

Quizá lo que podríamos hacer, al revisar la viabilidad de distintas formas legales de organización para las UPs, sea el probar que, o éstas son fruto de acuerdo explícito de base económica, y/o podrían articularse en función a otras reglas (de parentesco, por ejemplo, de vecindad, o de mútuo interés).

En todo caso, a la institución le corresponde aclarar de mejor manera su lectura de la organización que las mujeres están desarrollando, para ajustar su propuesta a los datos de la realidad.

Creemos que el futuro económico de las cinco UPs debe establecerse según las siguientes pautas:

- a. Aclaración de los términos de relación con cada UP, en lo económico y educativo.
- b. Firma de convenio/contrato con cada UP, donde estén los puntos de aclaración, en base a un diagnóstico previo con el instrumento "indicadores de evaluación" y el tiempo promedio de cada paso a darse.
- c. Diseño de una estrategia de seguimiento de resultados de las dos medidas anteriores.

Otro punto que debe establecerse según la base de sentido

común que no podemos seguir refinanciando proyectos después de cuatro años de historia, sin realizar un balance exhaustivo de sus condiciones económicas. Sugerimos que de aquí en adelante cualquier otro apoyo económico a las UPs sea una canalización o intermediación de préstamo de instituciones especializadas, sin que medie compromiso institucional.

A este punto de política institucional aún debe agregarse otro acápite:

El tipo de relaciones que la institución entabla con los grupos

Para ello precisamos definir los hitos de la relación en función a pautas metodológicas de acuerdo a los objetivos replanteados.

El trabajo de los profesionales debe entenderse como al de asesores/promotores a través, probablemente, de equipos interdisciplinarios, de tal manera que la ruptura capacitación técnica y formación pueda ser subsanada a través de la elaboración conjunta de contenidos, así como del desarrollo de los métodos de trabajo.

CRITERIOS O HILOS CONDUCTORES CON QUE LA INSTITUCIÓN VA HA FORMULAR SU PROPUESTA DE CONCRECIÓN EN EL FUTURO

Creemos que son tres los puntos que pueden tomarse inicialmente y de manera general, para ser desglosados posteriormente. Los tres puntos pueden ser mejor formulados a partir de preguntas clave; como en el ejemplo que sigue a continuación.

El tipo de organización que se está ayudando a crear o fortalecer, ¿Es el adecuado? ¿Cuáles son sus posibilidades de articulación económica y social? ¿De qué manera recoge la experiencia de asociación de las mujeres aymaras urbanas?

La metodología. ¿De qué manera el proceso educativo puesto en marcha contempla las relaciones institución/grupos de mujeres?. ¿Cuáles son los pasos de este proceso?. ¿Con qué instrumentos se lleva a cabo. ¿Con qué criterios se evalúa y se alimenta teórica y prácticamente el proceso educativo?

Las normas operativas de la política institucional. ¿Cuáles son los instrumentos y mecanismos que la institución pone en marcha, desarrolla, crea y revisa para entablar y acompañar los diferentes pasos del proceso educativo? ¿Qué implicaciones tiene en función a la

relación institución/grupos?. ¿Qué implicaciones tiene en las dos aristas de la propuesta que se pretende sea un proceso integral: lo económico y lo social?.

De la manera en que la institución diseñe respuestas a estas preguntas, se obtendrán las políticas que se están buscando.



3. **FABRICA DE ESCOBAS MARIANA.**
Proceso de selección de la materia prima. Trabajando, Angélica Lino de Condori y Emiliana Mayta.



4. **FABRICA DE ESCOBAS MARIANA**
Genoveva Tantani participa en la selección del sorgo.

iii

**proyectos productivos
con mujeres:
rentabilidad y autogestion**

PROYECTOS PRODUCTIVOS CON MUJERES: RENTABILIDAD Y AUTOGESTION

Por: Claudia Miranda

Este trabajo fue presentado como ponencia del Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza a un seminario sobre las experiencias institucionales de proyectos productivos, convocado y llevado a cabo por el Centro de Información y Desarrollo de la Mujer (CIDEM), en el mes de noviembre del año 1989.

Claudia Miranda, autora del artículo, trabajó durante cerca a tres años en el Centro, con la responsabilidad de apoyar, mediante asesoría y asistencia técnica, a grupos de mujeres en proyectos de Unidades Productivas (UPs).

De esa experiencia la autora extrae algunas líneas de reflexión, así como algunas propuestas concretas, para orientar futuros trabajos con experiencias de generación de ingresos.

Esas líneas de reflexión, tanto como las propuestas, pueden ordenarse en las siguientes áreas de contenidos: Por una parte lo que corresponde a las condiciones sociales, educativas y económicas para desarrollar las experiencias de UPs.

Por otra parte lo que corresponde a los resultados obtenidos por la labor del Centro, en el área de la generación de ingresos, hasta el momento en que el artículo fue escrito. Es decir, a finales del año 1989.

Estos dos tipos de aportes están sustentados en un análisis de la experiencia institucional y suponen un avance de la propuesta que, posteriormente, el Centro continuaría desarrollando.

En términos históricos, el trabajo continúa con la reflexión sistemática iniciada por Patricia de Rivas en 1988 y es un producto de insumo importante para la revisión que el Centro hace de las distintas etapas en el desarrollo de su experiencia de generación de ingresos.

I. INTRODUCCION

Desde nuestro origen como institución en 1983, partimos del reconocimiento de la subordinación de la mujer en la sociedad. Esta subordinación histórica y social define una problemática específica de la población con la que trabajamos: mujer pobre, aymara, migrante, en la ciudad de El Alto.

La situación de discriminación, opresión y explotación en que se desenvuelven estas mujeres se evidencia en los siguientes indicadores que nos ayudan a comprender las características en las que viven:

Salud: (*)

- La esperanza de vida promedio para la mujer es de 46 años.
- La tasa bruta de mortalidad es de 14 por mil.
- El seguro social que brinda servicios a los trabajadores del sector formal de la economía excluye directamente de este beneficio a la gran masa de mujeres trabajadoras del SECTOR INFORMAL URBANO (SIU) solteras y/o concubinas.

Educación: (*)

- El 68.8% de analfabetos mayores de 7 años son mujeres.
- De la tasa de deserción escolar entre los 5 y 9 años de edad; el 5.3% son hombres y 6.9% son mujeres.

Empleo: (*)

- En el sector formal de la economía la participación masculina es del 73% y la participación femenina sólo de 27%.
- Mientras que en el SIU, que es el más desfavorecido, se ha incrementado la participación femenina, alcanzando el 63%, la participación masculina en este sector es del 37%.
- La participación laboral femenina por ramas de actividad puede resumirse de la siguiente manera:
 - Industria 9%
 - Comercio 75%

(*) *Datos obtenidos del Plan Trienal 1990-93 del Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza.*

- Servicios (sin incluir servicio doméstico) 16%

Pudiendo observarse que la inserción laboral de la mujer, se circunscribe fundamentalmente a la esfera de la circulación, trabajando un promedio de 10 horas diarias, a las que deben sumarse 5 horas por el trabajo doméstico.

A esto debemos añadir la actual crisis económica que vive el país y los otros costos sociales que se han impuesto a través del DECRETO SUPREMO (D.S.) 21060 vigente desde agosto de 1985. Así, las mujeres de sectores populares son las que absorben la recesión económica, no sólo por su mayor incorporación a la fuerza de trabajo, sino porque sobre ellas recae la responsabilidad de organizar los recursos dentro del hogar, mediante diferentes mecanismos, como ser:

- Disminución de los gastos familiares destinados a la recreación y cultos religiosos o paganos.
- Supresión de los ahorros destinados a la compra de vivienda o terreno.
- Reducción de los gastos para vestimenta, en el siguiente orden: la mujer, los hijos, el esposo.
- Disminución de los gastos destinados a la alimentación y redistribución de éstos en la familia (después de servir el alimento a todos la mujer come "si es que aún sobra comida").
- Los gastos de salud y educación también disminuyen, incrementando la mortalidad materno-infantil y la deserción escolar.
- La disminución de gastos familiares tendente a sustituir el consumo de bienes finales por la producción doméstica de éstos, incrementando las horas de trabajo femenino no remunerado.

Las políticas de ajuste estructural de la NUEVA POLITICA ECONOMICA (NPE) vigente no tienen pues un impacto neutral en cuanto a sexo se refiere, afectando de manera más intensa a las mujeres.

Los diferentes planes y programas nacionales, de corte social, han quedado postergados por la escasez de fondos asignados, y dentro de la discusión de la problemática de desarrollo, se ha obviado a la mujer como sujeto específico y se tiende a tenerla en cuenta exclusivamente en su rol de reproductora, dentro del binomio madre-niño. No obstante, un gran porcentaje de obras de infraestructura han sido y son realizadas por mujeres, mayormente a cambio de alimentos, y

en el caso de obtener un salario, éste es menor para las mujeres, añadiéndose a esto una distribución poco justa de horas y condiciones de trabajo.

Por tanto, para nosotras la discusión central no reside solamente en ver si las mujeres participan o no en el sector formal o informal de la economía, sino que observamos las condiciones de subordinación en que lo hacen.

II. NUESTRA EXPERIENCIA AUTOGESTIONARIA

1. Antecedentes

Frente a este contexto socio-económico tan negativo para la mujer, el Centro incursionó en un campo nuevo (hasta 1984) "el de Unidades Productivas (UPs) autogestionadas por mujeres".

Los criterios que nos motivaron a trabajar con UPs, son los siguientes:

- a) La constatación de que la preocupación inmediata de las mujeres es sobrevivir y, en ese sentido, buscar actividades que les permitan acceder a la generación de ingresos: monetarios o en especie.
- b) Las alternativas laborales para mujeres se orientan hacia el comercio ambulante y el servicio doméstico, donde se produce un acentuado aislamiento que no les ayuda a tomar conciencia de la situación de subordinación y discriminación de la mujer.
- c) Las relaciones de poder dentro de la familia y la comunidad requieren, además de un trabajo de reflexión y toma de conciencia, de una relación económica a través de la cual las mujeres al generar ingresos para la familia puedan ejercer su derecho a participar en la toma de decisiones familiares.
- d) Por medio del trabajo realizado colectivamente y valorado socialmente los grupos de mujeres pueden legitimarse, proyectarse y cuestionar las diferentes relaciones de desigualdad existentes.
- e) Las UPs serían un punto de partida para participar activamente en la esfera pública.

2. Proceso autogestionario de las UPs

Para sintetizar el proceso autogestionario de nuestra experiencia con UPs consideramos necesario puntualizar los siguientes aspectos:

a) ¿Qué entendemos por autogestión y cuáles son sus principios?(*)

La autogestión significa esencialmente la participación de todos los miembros de una organización en la producción y en el control de la organización.

La autogestión reclama el poder decisorio para la organización y precisa la autonomía para fijar objetivos acordes a sus intereses, así como para determinar la forma y manejo de la organización de su funcionamiento.

Los principios de la autogestión pueden resumirse en:

- Primacía de la fuerza de trabajo
- Gerencia democrática y estructura participativa
- Propiedad social y colectiva de la UP
- Autonomía en las decisiones.

b) ¿Qué es una UP, sus postulados y cuáles son sus características?

Una UP es una forma asociativa de producción en la que la propiedad del capital, la gestión de la empresa y el reparto de beneficios está en manos de las personas que trabajan.

Sus postulados son:

- La UP es una organización social, económica, técnica y cultural.
 - * Social, porque una UP implica relaciones entre personas que comparten similares condiciones de vida, parecidos problemas e intereses comunes.
 - * Económica, porque busca obtener ingresos y beneficio que distribuirá entre sus integrantes.
 - * Técnica, porque busca alcanzar eficiencia en sus actividades.

(*) *Las ideas centrales de esta enumeración han sido provocadas por el libro KLENNER, Arno; RAZESO, Luis. MANUAL DEL TALLER AUTOGESTIONARIO. Sur. Chile.*

- * Finalmente cultural, porque una UP propicia el desarrollo humano integral de sus miembros puesto que al interior del grupo se desarrollan valores de solidaridad, esfuerzo, cooperación, creatividad, libertad, justicia y fraternidad. Hacia el exterior, el grupo se preocupa de desplegar actividades que se inserten en un proceso de transformación hacia una sociedad más humana y justa.
- La UP como una unidad de trabajo:
 - * Unidad de trabajo, porque las personas que la forman se organizan para trabajar en conjunto y bajo su propia dirección.
 - * Puede existir una división social del trabajo en el sentido en que algunos miembros ejecutan un trabajo directo - elaboración de bienes -, y otros realizan el trabajo indirecto, - administrativo, - pero todas las funciones colaboran a la realización de los objetivos de la UP, por lo tanto todas son igualmente trabajadoras, sin división jerárquica.

Las características de la autogestión son:

- No se da una separación entre la trabajadora y la propietaria de la empresa, pues ambas son la misma persona. Se califica como producción no capitalista, porque no aparece una clara división del trabajo y la propietaria-trabajadora controla todo el proceso de producción.
- No hacen uso intensivo de capital, sino de fuerza de trabajo. Son intensivas en mano de obra y escaso capital, por lo tanto el nivel tecnológico también es bajo, predominando las herramientas manuales.
- Existe escasa división técnica del trabajo y poca diversificación de funciones.
- La productividad del trabajo es inferior a la que presentan la mediana y gran industria, en cambio la productividad del capital es superior, porque para crear un puesto de trabajo la pequeña UP requiere de un capital 3 o 4 veces menor al que necesita la empresa industrial.
- El nivel de capacitación formal es bajo, las mujeres de las UPs no requieren de estudios universitarios ni incluso el bachillerato.

- El número de integrantes es reducido, por lo general oscila entre 5 y 20 mujeres.
 - La relación con el mercado constituye el principal cuello de botella de las UPs debido a las economías de escala y a la liberalización del mercado en nuestro país.
 - Finalmente la relación con el Estado es débil y evasiva.
 - * Débil, puesto que el Estado, hasta la fecha no ha elaborado políticas de atención al SIU, que es donde se insertan estas UPs.
 - * Evasiva, porque la legislación existente no permite a las UPs encontrar formas jurídicas acordes a sus postulados y, menos aún, soportar las altas tasas impositivas determinadas en el Régimen Tributario vigente.
- c) Características de las Beneficiarias de las UPs apoyadas por Gregoria Apaza.
- Son mujeres que al trabajar por un ingreso remunerado, no dejan de asumir el trabajo doméstico y, para poder compatibilizar ambas jornadas requieren flexibilidad en sus horarios de trabajo, facilidad que la UP les brinda. Por otra parte, la cercanía de la fuente de trabajo, en la UP, les permite continuar con el cuidado del hogar, lo que les brinda estabilidad familiar, tan valorada por ellas.
 - Las integrantes de las UP tienen escasa capacitación formal, máximo 2º año básico.
 - Las trabajadoras de UP combinan estrategias de supervivencia, como la participación en Clubes de Madres, venta de prendas tejidas, trueque de alimentos, etc.
 - En su mayoría mantienen nexos con la comunidad de origen y viajan a ésta en ocasiones importantes como la siembra, cosecha y festividades de la comunidad.
 - El 80% de las mujeres de estas UPs, pertenecen a familias nucleares integradas y el 20% a familias extendidas integradas.
 - Tienen un promedio de 5 hijos por familia, cuya media de edad es de 5 años.
 - La posición de las mujeres en la unidad familiar es de esposa

en un 80% y en 20% de los casos, jefe de familia.

- Mayormente son migrantes de las provincias: Manco Kapac, Omasuyos, Camacho, Ingavi, Pacajes, Coro Coro.
- El 100% habla aymara, 90% entiende español, en tanto que 80% habla español y aymara.
- Culturalmente, forman parte del sincretismo resultante de la compleja interacción de la raíz cultural andina, como parte de su pasado reciente campesino y del mundo urbano, que deviene de su incorporación a la vida citadina a partir de los procesos migratorios que han conformado de manera tan especial El Alto de La Paz.
- Por su especial ubicación en la formación social como productoras y reproductoras, son un actor social básico en cualquier propuesta de desarrollo integral.
- Constituyen un sector de la población nacional más castigado por los costos sociales de la actual crisis económica nacional.

d) Proceso de capacitación integral.

La identidad del Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza, se define a través de la conceptualización y práctica de la "promoción de la mujer", desarrollada a partir de la puesta en marcha de diferentes acciones que propicien un cambio en la situación de la mujer en relación directa con la perspectiva de desarrollo integral.

La capacitación gira en torno al eje de género, clase, etnia, que está presente en todos los contenidos programáticos.

- Género, porque da cuenta de la ubicación de la mujer como productora y reproductora de la sociedad.
- Clase, porque añade a la especificidad de ser mujer, la particular situación de pobreza, como sujeto de explotación.
- Etnia, porque da cuenta de la característica de ubicación cultural, que añade a las relaciones de discriminación de género y clase, la opresión a la que están sometidas por pertenecer al mundo mestizo andino.

Por lo tanto, la capacitación técnica integral en las UPs incluye la capacitación en: producción, gestión y comercialización, cruzada íntegramente por los componentes del eje: género, clase y etnia. De

esta manera, al rescatar el conocimiento popular y la ligazón con los movimientos académicos se logra una simbiosis de conocimientos que permite a las UPs ser fácilmente autogestionadas por sus propietarias, con niveles de eficiencia y rentabilidad, sin dejar de lado lo cotidiano y subjetivo de la vida de sus integrantes. Esto supone una acción coordinada en las diferentes etapas del trabajo, desde el diagnóstico hasta la evaluación de los efectos logrados con el trabajo cotidiano. Dicho de otra manera, toda acción educativa tiene una dimensión económica, y toda acción con carácter económico debe contemplar una dimensión educativa, todo ello en función al objetivo general de promoción de la mujer urbano popular que el Centro tiene como referencia.

e) Conflicto aparente entre objetivos sociales y económicos.

Mediante el trabajo educativo en las UP se apoya a los grupos para la consecución de objetivos económicos, (ingresos monetarios) y a la vez se les acompaña en un proceso de reflexión y organización para el logro de objetivos sociales relativos a la promoción de la mujer.

Sin embargo, en el trabajo cotidiano no siempre es fácil conciliar ambos objetivos, por lo general se corre el riesgo de incidir más en uno que en otro, con las consecuencias que esto supone para los grupos y para la institución.

Nuestro Centro, atravesó por 3 etapas para llegar a conciliar estos objetivos:

- La 1a. etapa con una priorización del trabajo de formación-educación, dirigido fundamentalmente a revalorizar el rol de la mujer en su familia y la comunidad, alcanzar altos niveles de cohesión grupal etc, mientras que el funcionamiento económico de las UPs corría el riesgo de funcionar con subvención.
- En la 2a. etapa se asumió con mayor importancia la rentabilidad de los proyectos, definiéndose la necesidad de proyectar a las UPs como pequeñas empresas que requieren eficiencia, eficacia, productividad para competir y/o sobrevivir en el mercado.
- El desafío de la 3a. etapa fue enfrentar este conflicto latente entre ambos objetivos: por un lado las mujeres buscando un ingreso económico lo más elevado posible y, por otro lado, la institución buscando logros sociales fundamentalmente.

La evidencia de esta diferencia de objetivos y la necesidad de un trabajo conjunto beneficiarias-institución abrieron un camino de concertación para el logro de ambos objetivos. De este modo, el Centro, por su parte, ha puesto más énfasis en la capacitación y asesoría en gestión, buscando mayores éxitos económicos en los proyectos, mientras que las beneficiarias valoran los logros sociales alcanzados en términos de promoción personal y grupal.

f) Principales logros alcanzados en la experiencia autogestionaria con UPs.

- Las UPs fortalecen relaciones de solidaridad de género.
- Son un espacio que permite la expresión de problemas individuales, socializándolos como problemas comunes y permitiendo, por lo tanto reflexionar colectivamente sobre la situación específica de la mujer.
- Las UPs permiten contar con un trabajo que concilia la percepción de un ingreso económico con el cumplimiento de las tareas domésticas, brindándoles mayor estabilidad familiar.
- La percepción de un ingreso económico lleva a las mujeres, a un lento pero persistente cuestionamiento de las relaciones de poder en su familia disminuyendo la violencia coyugal.
- La actividad productiva les brinda una mayor seguridad para desenvolverse en el ámbito urbano, en tanto que el relacionamiento con poblaciones similares o de capas altas, para comercializar sus productos sobre todo, pero también contribuye a su autoafirmación personal.
- Pertenecer a un grupo es un elemento que les proporciona identidad y reconocimiento social.
- Frente al ingreso inestable que se obtiene del comercio ambulante, las UPs brindan un ingreso económico permanente a las señoras y sus familias, donde el 70% de los esposos son desocupados, trabajadores eventuales o trabajadores migrantes, constituyéndose el ingreso de las mujeres muchas veces en el único sustento familiar.
- Las mujeres opinan y mantienen su palabra sin miedo a las discrepancias, conforme a la práctica desarrollada en el trabajo.
- Las UPs funcionan sin subvención y sin pérdidas de gestión,

generando en ocasiones una utilidad, aparte del ingreso mensual.

- Existe apropiación de las UPs por parte de sus socias, que se traduce en una mayor participación grupal para encontrar soluciones a las dificultades que se presentan.
- Se consolidaron núcleos de base estables, al interior de cada grupo, alrededor de los cuales se dan cambios de composición grupal.
- Existe un manejo autónomo del proceso educativo, la gestión de la UP, y la comercialización de sus productos.
- Existe cohesión grupal, los problemas que surgen sean éstos individuales o colectivos se solucionan grupalmente, rescatando la UP como un espacio de realización personal, tanto en el trabajo como en el grupo.

g) Principales problemas para alcanzar la autogestión.

- Las características de las beneficiarias: mujeres aymaras, pobres, con un español poco fluido, bajo nivel de escolaridad y escasa participación en el terreno público, lo que deviene en una dificultad para tomar decisiones e iniciativas propias que coadyuven en el proceso autogestionario.

A esto debemos añadir una serie de condicionamientos culturales que legitiman su subordinación y priorizan su inserción en el mundo privado.

También debemos mencionar la práctica asistencial y clientelista que precedieron a la formación de los grupos actuales de mujeres cuyo objetivo es conseguir alimentos. Por lo tanto, se trata de grupos que nacieron en condiciones de pobreza, marginamiento social y cultural, con la presencia de agentes dominantes de alimentos. Estos antecedentes aún hoy coadyuvan a una práctica asistencialista y clientelista, altamente negativa para el desarrollo de una cultura autogestionaria. A esto se suma actualmente la oferta clientelista de los partidos políticos, especialmente en épocas pre-electorales.

- Por otra parte, la escasa experiencia autogestionaria y la incipiente existencia de ésta con mujeres de barrios populares, no permitieron a Gregoria Apaza y a los grupos un fácil recorrido

en este nuevo campo.

- De la observación de experiencias productivas latinoamericanas podemos concluir que las dificultades en UPs autogestionarias son similares, constituyéndose el proceso autogestionario en un espacio en exploración que se va constituyendo lentamente, más aún si introducimos las dimensiones género, etnia y clase.
- A lo anterior debemos agregar la grave crisis económica que atraviesa nuestro país, agudizada por el modelo neoliberal en vigencia, que va en desmedro del sector productivo nacional, y más aún de las pequeñas UPs, que en desigualdad de condiciones se ven obligadas a competir con productos importados legal o ilegalmente y que gozan de las ventajas de economías de escala.

3. Rentabilidad de las UPs.

Puesto que para evaluar una UP, necesariamente debemos realizar dos tipos de evaluación: social y empresarial, que nos permitan medir el alcance de los logros económicos y sociales de las UPs, a continuación recogemos algunos elementos de evaluaciones realizadas en Gregoria Apaza.

a) Evaluación Social:

Para medir los logros sociales alcanzados con las UPs, el Centro realizó en 1988 una evaluación de impacto, que arrojó los siguientes resultados.

Positivos:

- La mitad de los maridos aportan al trabajo doméstico, los fines de semana -cuando tienen empleo- y cuando no lo tienen, un 70% ayuda en las labores domésticas o las asume totalmente sobre todo en el caso de las UP que requieren mayor tiempo laborable (caso lavandería y escobas).
- No se encontró diferencias por sexo en los hijos, en el momento de desempeñar tareas de la casa, más bien se encontró una distribución de las mismas por edad.
- El ingreso percibido les permite cuestionar las relaciones de poder en el hogar y disminuir la violencia conyugal, más aún si este ingreso es único y no complementario.

- Se confirma la búsqueda de una doble dimensión de retribuciones por parte de las mujeres alteñas al ingresar a organizaciones, proyectos productivos, etc:
 - * Una de tipo práctico para contribuir en la reproducción de su familia,
 - * Y otra de tipo subjetivo, relacionada con la posibilidad de conocer otras personas, relacionarse, hablar, recibir conocimientos, prácticas y habilidades.
- Las UPs son un espacio de realización y valoración personal que coadyuvan a establecer relaciones más solidarias entre mujeres, y cultivar afectos, expresar problemas individuales, compartirlos y reflexionar sobre ellos.
- Además, son un medio de participación en la esfera pública y la capacitación recibida contribuye a la revalorización personal y al prestigio social.
- En el 63.5% de los casos el ingreso de la mujer es único y no complementario al del marido.

Negativos

- Las UPs que pretenden además la valorización de la mujer como fuerza de trabajo se ven obstaculizadas por la realidad económica que tienen que enfrentar, la cual no posibilita la generación de elevados ingresos.
- La participación social y política de la mujer está condicionada por factores sociales y culturales discriminatorios para la mujer, que aparecen como barreras impuestas por la ciudad, circunscribiendo su participación a clubes de madres, centros de madres, proyectos productivos, servicios, entre otros.
- El origen de los proyectos y su desarrollo está marcado por toda una serie de relaciones de dependencia ideológica y material entre las agrupaciones de mujeres de El Alto y otros agentes: Estado, ONGs y partidos políticos, que interactúan desde hace 30 años; deviniendo en una suerte de falta de apropiación de sus UPs, y la confusión sobre si las UPs desde el punto de vista de las mujeres son empleo, autoempleo o si son propietarias (empresarias) de estas iniciativas económica

La conclusión de esta evaluación de impacto nos mostró que las

hipótesis institucionales planteadas se confirmaron y los objetivos de promoción de la mujer fueron alcanzados y son altamente valorados por las mujeres de las UPs.

b) Evaluación Empresarial.

Para medir los logros alcanzados en este campo contamos con indicadores de evaluación sobre todo económicos que nos permiten medir permanentemente el avance de las UPs. Dichos indicadores son:

- Montos de capital invertido: El monto invertido por UP varía desde 3 mil dólares (caso mermeladas) hasta 15 mil dólares (caso invernaderos).
- Número de beneficiarias : Oscila entre 6 y 15 mujeres por grupo.
- Horas trabajadas: Varían de acuerdo al rubro de producción: desde 7 u 8 horas/día (caso lavandería y escobas) hasta 5 horas semanales (caso invernaderos).

En todo caso, la carga horaria está determinada en primer lugar por el mercado y en segundo lugar por el rubro de producción.

- Nivel de ingreso per cápita: Es variable en cada UP y guarda una estrecha relación con las horas trabajadas. Así tenemos por ejemplo:
 - * 40 \$us./mes por 8 días trabajados al mes (caso mermeladas)
 - * 80 \$us./mes por 22 días trabajados al mes (caso escobas).

(*)

Relación Costo/ Beneficio .

- Si tomamos en cuenta la capacitación y asesoría que brinda Gregoria Apaza, la media de este indicador --de las 5 UPs - es de 0,85, lo que nos muestra una tasa positiva pero menor a la unidad; es decir no brindan una utilidad mayor al costo de oportunidad; pero tampoco existen pérdidas.

(*) *El ingreso mensual que percibe el 45% de las familias, es de \$us. 55. El ingreso estimado de otras alternativas de empleo como comercio ambulante y servicio doméstico, se significarían un ingreso aproximado de 30 y 40 dólares/mes por 36 y 27 días trabajados al mes respectivamente (cada día trabajado comprende 8 horas).*

- Si este mismo indicador, lo calculamos sin tomar en cuenta el costo de capacitación, la tasa alcanza un promedio de 1,20 que ya muestra un porcentaje de mayor utilidad.
 - Sin embargo, existen UPs como en el caso de mermeladas y lavandería, que ya no cuentan con el apoyo de capacitación institucional, arrojándose entonces tasas positivas superiores a la mencionada (1,34 y 1,28 respectivamente).
- c) Principales factores que atentan contra la rentabilidad económica de las iniciativas económicas en general.

- Factores técnico-económicos

- * Los estudios de factibilidad:

La manera de concebir los proyectos productivos adolece frecuentemente de ambigüedad. Estos proyectos no son pensados ni articulados a programas de desarrollo local, menos nacional, siendo más bien una respuesta a las necesidades inmediatas de las mujeres más pobres.

Las razones por las que se presenta esta dificultad, se deben: en 1er. lugar a que el Estado no tiene diseñadas políticas gubernamentales para apoyar este tipo de iniciativas económicas y en 2º lugar, por no contar las ONGs -o una red interinstitucional de éstas- con fondos para realizar estudios de factibilidad y mercado que disminuyan los riesgos de fracaso económico y puedan elegirse con mejor perspectiva los rubros de producción.

- * El Mercado:

Como anotamos anteriormente, el principal cuello de botella de las pequeñas iniciativas económicas es el mercado: no es nada fácil competir con bienes producidos en economías de escala, donde se reducen los costos de operación, pudiendo por lo tanto bajar sus precios de acuerdo a la libre oferta y demanda. Añadiéndose a esto el bajo nivel de ingresos generalizado de la población que disminuye la demanda de artículos que no sean de primera necesidad. Concluiremos entonces, que las condiciones de comercialización de las UPs son muy desventajosas.

* **Tributación:**

El régimen tributario vigente es también un factor que entorpece el desarrollo de éstas iniciativas económicas, por cuanto al estar insertas en el SIU no pueden comercializar sus productos en mejores condiciones por la imposibilidad de emitir facturas, y por otro lado acogerse al sistema impositivo vigente les significa una carga financiera muy alta y poco llevadera para estas experiencias económicas informales.

- **Factores Socio-Culturales:**

- * La crisis económica agobiante, más aún para las mujeres urbano populares cuyo ingreso es, en la mayoría de los casos el único sustento familiar, obliga a la familia a buscar diferentes estrategias de supervivencia entre los que podemos anotar por orden de importancia:
- * Pertenencia de las mujeres a organizaciones y grupos asistencialistas y clientelistas.
- * Incorporación de los hijos al mercado laboral, en ocupaciones como voceadores de micros, lustrabotas, vendedores ambulantes, etc.
- * Asistencia tanto del hombre, como de la mujer a grupos político-partidarios con miras a obtener eventualmente un empleo o paliativo.
- * La no costumbre de una práctica empresarial que exige ahorro, cuando la crisis y las necesidades de subsistencia son inmediatas, empuja a las mujeres a una visión de corto plazo, que les impide pensar en reinversión futura, y más bien priorizar un mayor ingreso presente.
- * La necesidad de alcanzar un prestigio social, que pasa por participar del mayor número de organizaciones, desde asistencialistas hasta recreativas (prestes, fiestas) y el nexo permanente con la comunidad de origen; motivos por los cuales, las mujeres dejan reiteradamente a un lado criterios de eficiencia, responsabilidad empresarial, por cumplir con sus compromisos sociales percibidos como necesarios.

III CONCLUSIONES

A continuación presentamos algunas generalizaciones que intentan resumir los aspectos más sobresalientes de nuestras experiencias productivas con mujeres, comenzando por aspectos relativos a la cultura, ideología y economía y terminando por puntualizaciones específicamente relativas al funcionamiento de las UPs, pero que no dejan de estar atravesadas por los aspectos mencionados.

- a) Los proyectos productivos dirigidos a mujeres generalmente responden a 3 corrientes ideológicas, culturales y políticas que son: la izquierda marxista, la educación popular y la estrategia de las necesidades básicas. También ha incidido el feminismo, teniendo la virtud de cuestionar y ampliar los conceptos de bienestar y desarrollo, de política y de transformación social.
- b) Sin embargo los proyectos productivos permanecen encerrados dentro de las concepciones que les dieron origen y al margen de los grandes debates acerca del empleo, del desarrollo de fuerzas productivas y de nuevos modelos de desarrollo social, siendo necesario entonces empezar a pensarlas más allá de la satisfacción de las necesidades básicas, al interior de nuevas concepciones de desarrollo y cambio social.
- c) La manera de concebir los proyectos productivos, abordarlos e implementarlos adolece frecuentemente de ambigüedad y estrechez. No han sido pensados ni articulados a programas de desarrollo local, menos aún nacional, siendo más bien una respuesta a las necesidades inmediatas de las mujeres más pobres.
- d) Generalmente la selección de la actividad no se sustenta en estudios de mercado, de las características de producción y las habilidades requeridas a nivel productivo, administrativo, social y contable, dándose por supuesto que los conocimientos y destrezas que poseen las mujeres, pueden transferirse rápidamente al nuevo campo de acción.
- e) La experiencia acumulada durante estos años muestra que las organizaciones en torno a proyectos productivos ponen de manifiesto la necesidad de proyectos dirigidos a mujeres y la posibilidad de generar ingresos para ellas. Estas organizaciones además estimulan el desarrollo de un sentimiento de pertenencia a un sexo, identificar reivindicaciones de género y plantearse la necesidad de intervenir desde esta perspectiva en la vida política y social.

- f) Independientemente de sus objetivos explícitos, referidos a aspectos de supervivencia y participación social, la implementación de estos proyectos coadyuva a intensificar la experiencia social de las mujeres.
- g) Existen patrones culturales establecidos que marcan valores en la propiedad privada y en la seguridad que ésta otorga, por lo que la propiedad colectiva parece no representar todavía un valor suficientemente arraigado en nuestro medio.
- h) El trabajo de formación, educación y capacitación desarrollado por las ONGs debe ser realizado integralmente de tal manera que coadyuve a una práctica participativa democrática en la definición y distribución de responsabilidades, así como en la toma de decisiones para la gestión.
- i) Superar la falta de apropiación de los proyectos productivos requiere de un gran esfuerzo conjunto a desplegarse entre el grupo beneficiario y la ONG, mediante la educación formativa y el establecimiento de mayores canales de participación democrática.
- j) Las características iniciales de estos proyectos de ingresos diferidos, tienden a excluir desde el inicio a mujeres que necesitan ingresos inmediatos. Luego cuando el proyecto empieza a dar fruto, excluye la incorporación de nuevas mujeres, ya que tiende a cerrarse el grupo sobre todo si los beneficios se distribuyen de forma colectiva. Esto hace pensar en la necesidad de contar con incentivos económicos, en la etapa de implementación de los proyectos.
- k) Por otra parte, los objetivos específicos de los proyectos productivos entran en contradicción con los objetivos estratégicos, como ser: organizar al mayor número de mujeres y propiciar la participación de éstas en diferentes ámbitos de la comunidad. Con frecuencia las organizaciones productivas entran en conflicto con la organización vecinal, quien solicita intervenir en los destinos del proyecto.
- l) Las prácticas asistencialistas y clientelistas a las que las mujeres están acostumbradas -por las razones anotadas anteriormente- son difíciles de revertir, constituyéndose en un desafío permanente a enfrentar para todas las ONGs.

Para terminar este punto, resumiremos los aspectos específicos

que consideramos más importantes en el quehacer cotidiano de las UPs.

- a) Los proyectos productivos requieren contar con estudios de mercado y factibilidad que garanticen la disminución de los riesgos y permitan una planificación de proceso autogestionario.
- b) Los proyectos productivos no deben ser apoyados por gente de buena voluntad, sin la competencia técnica requerida, porque entonces tenderán al fracaso.
- c) Las UPs pueden ser óptimas cubriendo sus costos de operación y brindando ingresos espectaculares para sus socias, aún cuando no generen ahorro.
- d) Los proyectos productivos, que se dan en calidad de donación, no contribuyen a crear "sentimiento de propiedad de la UP por parte de las beneficiarias".
- e) Las UP deben ser capaces de responder a las expectativas salariales y sociales de sus integrantes pudiendo estas alternativas económicas ser combinadas con otras estrategias de supervivencia y prácticas culturales.
- f) Cuando la mujer busca alternativas para alcanzar un ingreso económico, por lo general no deja de asumir su trabajo doméstico, recargándose más aún su jornada diaria de trabajo. Como resultado del trabajo educativo en las UPs, esta situación disminuye, pero no desaparece. Sin embargo las facilidades y comodidades de trabajo que brinda la UP, hacen más llevadera estas dos jornadas de trabajo, que le brindan ingreso económico y estabilidad familiar, ambos muy valorados por las mujeres.
- g) Los ingresos percibidos por las mujeres en las UPs constituyen, en un alto porcentaje de hogares, si no el único, el principal sustento familiar, siendo altamente valorado en contraposición a un ingreso eventual e incierto en el comercio ambulante.
- h) Existe necesidad de concertar los requerimientos de las beneficiarias con los objetivos y propuestas institucionales.
- i) La capacitación y asesoramiento técnico son fundamentales para todo proyecto productivo.
- j) Las mujeres rescatan las actividades y espacios educativos, lo que les brinda la posibilidad de interpelar y cuestionar su situación

de subordinación.

- k) Existen dificultades y desafíos metodológicos para superar los bajos niveles de instrucción escolar de las mujeres.
- l) No existen formas jurídicas en el país que apoyen la legalización de asociaciones como las UPs.
- m) El modelo de gestión aplicable a cada caso es el producto de un proceso que obedece a las características particulares de cada grupo.
- n) Las prácticas culturales, tan arraigadas en las mujeres urbano-populares, entorpecen el logro de una mayor rentabilidad económica; sin embargo las UP permiten a sus integrantes cumplir con "compromisos sociales" que les proporcionan mayor prestigio social, tan valorado en su medio.
- o) La percepción de un ingreso propio permite a las mujeres renegociar el poder en su hogar y disminuir la violencia conyugal.
- p) Las habilidades y destrezas aprendidas en la capacitación coadyuvan a su valorización personal.
- q) La movilidad constante de las mujeres es otra característica de proyectos productivos con mujeres en nuestro medio, no constituyendo mayor obstáculo si la cohesión grupal es sólida.

IV. CAUSAS PRINCIPALES DEL FRACASO DE LAS UPs.

Citadas en orden decreciente de importancia consideramos que son:

- a) Al ser las UPs, formas de organización nuevas para las mujeres, a veces se presentan conflictos entre las integrantes, que son difíciles de resolver, generando desgastes que puede destruir al grupo.
- b) Incumplimiento de las expectativas de las socias, especialmente las de ingreso.
- c) Cuando la iniciativa proviene de agentes externos y no del grupo beneficiario se constituye en una de las causas de falta de apropiación y posible desertión que puede provocar el fracaso.
- d) Imposibilidad de llegar a ofrecer los productos o servicios a pre-

cios homogéneos y calidad estable.

- e) Un deficiente control administrativo que ocasione errores graves de administración de los recursos financieros, se constituye también en una causa de fracaso.
- f) Causas fortuitas, como ventas a crédito irrecuperables.

Es interesante constatar que las dos causas más importantes de fracaso de UPs no son propiamente de carácter técnico y se ubican más bien en el dominio de las metodologías de trabajo y de aspectos psicosociales.

V. RECOMENDACIONES

- a) Se debe propender a potenciar las organizaciones, en este caso de mujeres, a fin de que se conviertan en interlocutoras válidas para alcanzar sus propias reivindicaciones, y si este fortalecimiento se da a través de proyectos económicos, éstos deben ser exitosos.
- b) Es necesario trascender el ámbito micro de las acciones para lograr impactos más amplios y no constituirse en proyectos marginales, debiendo tender los grupos pequeños a formar organizaciones y asociaciones más amplias, de 2do grado.
- c) Es preciso cuidar que este tipo de alternativas económicas no sean un fracaso, pues generarían mayor desconfianza y hasta resistencia a modelos autogestionarios en la potencial población beneficiaria.
- d) Al no existir a nivel general una cultura empresarial autogestionaria resulta necesario diseñar estrategias para crear esa cultura.
- e) Los estudios de mercado y factibilidad deben ser realizados en forma participativa entre los grupos y la ONG, siendo éstos los primeros pasos en la construcción de una cultura empresarial autogestionaria.
- f) Es necesario exigir al Estado y al Legislativo la promulgación de leyes que favorezcan a este tipo de asociaciones, con normas jurídicas acordes a la autogestión.
- g) Las UPs no están al margen de la política económica vigente, y deben tomar muy en cuenta aspectos como la política de precios,

liberalización del mercado interno y externo, régimen tributario, etc. para no fracasar en el mercado.

- h) La capacitación que se brinde a estos grupos de mujeres debe ser integral.
- i) Los proyectos productivos para ser menos propensos al fracaso, deben estar contemplados en políticas gubernamentales, o por lo menos deben responder a una acción interinstitucional que les permita desarrollarse en mejores condiciones.
- j) Es necesario empezar a pensar estas iniciativas económicas al interior de nuevas concepciones de desarrollo y cambio social, que les permita avanzar hacia el logro de una sociedad más equitativa y justa.
- k) El trabajo educativo realizado por las ONGs debiera incluir la participación de los esposos y compañeros, de modo que se cree una conciencia seguida de una práctica de redistribución del trabajo doméstico en el hogar, que permita a las mujeres disminuir su jornada de trabajo, más aún en este período en el que es la mujer la que lleva el sustento económico al hogar.
- l) Es necesario apoyar el trabajo de capacitación integral con metodologías que faciliten el aprendizaje del manejo autogestionario a mujeres de baja instrucción escolar.
- m) Se debe cuidar en todo momento que tanto los objetivos de los grupos como los de la institución vayan parejos, para no caer en el mero asistencialismo o en la demagogia de exigir respuestas que las mujeres pobres no están en posibilidades de dar.



5. *FABRICA DE ESCOBAS MARIANA*
Las copropietarias en un momento de descanso.

iv

**política de transferencia para
unidades productivas**

POLITICA DE TRANSFERENCIA PARA UNIDADES PRODUCTIVAS

Luis Pocoma Loza

Este documento fue elaborado en ocasión de la decisión institucional de ejecutar el traspaso material de los bienes muebles e inmuebles que, para el desarrollo de cinco experiencias de unidades productivas, se habían adquirido en seis años de trabajo sostenido.

El documento fue diseñado como una propuesta de "Política de transferencia de Propiedad". A pesar de ser un documento interno, consideramos que puede dar indicio de los caminos educativos por los cuales la experiencia de generación de ingresos ha transitado.

Por lo tanto, la política parte de un reconocimiento de las premisas iniciales del desarrollo de las experiencias, aborda de manera exhaustiva la dimensión educativa del proceso y finaliza con propuestas concretas para la operativización del proceso que fue puesto en marcha bajo el concepto de Transferencia.

El proceso en el que fue elaborado el documento ha recogido el trabajo y los aportes del campo de trabajo institucional en diferentes momentos. Así, aunque ahora puede leerse como un producto acabado en realidad es el resultado del esfuerzo y la experiencia de varias personas del Centro.

1 ANTECEDENTES DEL PROCESO DE TRANSFERENCIA

Dentro de la institución se ha venido reflexionando acerca del proceso de transferencia de propiedad de los bienes a los grupos de mujeres beneficiarias.

Tomando en cuenta la dimensión de género, clase y cultura para diagnosticar y contribuir al cambio de la situación de las mujeres aymaras urbanas, el centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza, ha asumido la responsabilidad de solicitar, canalizar y administrar los fondos de las instituciones financieras para la ejecución de los proyectos de las UPs.

Esto se ha venido realizando en algunos casos comprando bienes y servicios a nombre del Centro para los proyectos y, en otros, transfiriendo fondos a las beneficiarias de los proyectos para la implementación de los mismos. Estas operaciones se han realizado bajo la responsabilidad del Centro por trabajar con grupos de mujeres en proceso de formación y sin personalidad jurídica.

En la situación actual, el Centro es el propietario temporal de los bienes que se adquirieron con los fondos mencionados, en tanto no se extiendan los documentos de propiedad a las beneficiarias de los proyectos, constituidos por grupos de mujeres de las UPs, a las que definitivamente pertenecen los bienes adquiridos por el Centro, de acuerdo a los tipos y características de los proyectos.

Por esta razón a nivel institucional existe la decisión inmediata de encarar la transferencia de los bienes a los grupos.

Se parte de la constatación de que esta experiencia no puede acabar con el trabajo de las 5 UPs, sino que existe la necesidad de difundir esta experiencia de trabajo, realizada con grupos de mujeres por más de 5 años.

Ahora es posible compartir las experiencias que se han vivido y enfrentado en situaciones no previstas en el desarrollo de estas UPs, inicialmente como proyectos y ahora como grupos organizados.

En este contexto, se desea difundir las experiencias del trabajo con UPs, en capacitación en generación de ingresos y en la formación de la mujer aymara urbana popular, con sus logros y limitaciones, hacia quienes están interesados en programas de generación de ingresos.

Esto permitiría proponer acciones de generación de ingresos con la participación de las mujeres. Se considera prioritaria esta acción, ante el fuerte impacto negativo que tiene la situación económica actual sobre la mujer.

También interesa generar procesos autogestionarios. Hasta ahora se está trabajando con 5 grupos de UPs que en total alcanzan a 40 familias beneficiarias. Cifra que, frente al conjunto del universo de mujeres de la población aymara urbano popular, es poco representativa, pero importante como proceso educativo e intercambio de conocimientos en los aspectos de organización, gestión, comercialización y contabilidad, lo cual permite proponer acciones que impulsen procesos autogestionarios viables en la generación de ingresos con la población femenina de UPs en la ciudad de El Alto.

Por otro lado se tiene conciencia de que con la transferencia de la propiedad se beneficia a un grupo minoritario de mujeres, que se ve privilegiado con los bienes del proyecto, en relación al conjunto de otras mujeres de la comunidad o del barrio.

Sin embargo, hay que valorar el esfuerzo de estas mujeres, que han mostrado interés y perseverancia para lograr sus UPs, las cuales constituyen para ellas una fuente de generación de ingresos y una escuela de aprendizaje de autovaloración.

Esto no solamente le permite a la mujer salir de la vida privada y acceder al mundo público, sino también cuestionar la actual situación de la mujer en la sociedad.

La reflexión sobre la transferencia de propiedad se profundizó e incrementó últimamente. El resultado de la reflexión ha dado ya algunas conclusiones.

Por un lado, se ha considerado la demanda de las mujeres por contar con documentos de propiedad sobre los bienes del proyecto, que les permita tomar decisiones propias respecto al futuro funcionamiento de las UPs, como propietarias. Esta demanda ha sido hecha a partir de muchos problemas que los grupos han enfrentado como UPs de tipo artesanal, desde su accionar en el mercado, hasta los problemas al interior de cada grupo de mujeres en una unidad con características autogestionarias.

Ultimamente ha empeorado esta situación, por la imposibilidad de emitir factura para realizar sus operaciones de venta en el mercado,

especialmente al grupo de compradores o clientes que está constituido por instituciones que no aceptan adquisición de bienes y servicios sin factura, para deducir su crédito fiscal.

En este contexto, las UPs, están restringiendo sus operaciones de venta hasta el grupo de compradores o clientes (consumidor final) que es el que menos exige emisión de factura.

La decisión institucional para iniciar el proceso de transferencia de la propiedad, no fue encarada antes por distintos motivos, entre los que se encuentran los siguientes:

- La búsqueda de una consolidación mayor del grupo de mujeres, que tienen un proceso de organización lento, más aún en época de crisis, donde la lucha por la subsistencia es más bien individual que de participación colectiva.
- La fuerte relación afectiva entre las mujeres de los grupos y las promotoras del Centro que, como es lógico pensar, se dio desde el inicio de la actividad frente al cual los promotores(as) tomaron el compromiso institucional, y hasta personal, de constituir una UP. Este aspecto en algunos casos, lejos de ser positivo, se convirtió en un obstáculo para la construcción autónoma de los grupos.
- La carencia de una legislación que incorpore las experiencias de UPs, como ente jurídico e institucional, para llevar a cabo la transferencia de la propiedad a grupos de mujeres en las condiciones que operan actualmente en el mercado. Este es el caso de las UPs de grupo de mujeres y, de gran cantidad de PUE del mal denominado sector informal (Artesanos y unidades productivas).
- La presencia creciente de la informalidad en la economía debido a los efectos de la Nueva Política Económica (NPE) que fundamentalmente estaba orientada a la estabilización, más que a la reactivación del aparato productivo y el empleo.

Tampoco estaba destinada a mejorar las condiciones de vida de la población, lo que incidió en el incremento del sector informal urbano.

- Finalmente, la institución deseaba comprender mejor los acuerdos iniciales y la importancia del concepto de propiedad que utilizan las mujeres de las UPs, para adecuarlos a una negociación de estabilidad que conlleve seguridad y responsabilidad.

Objetivos del proceso de transferencia

Se consideraron objetivos del proceso:

- Fortalecer las UPs, generando un proceso autogestionario de los grupos, lo que supuso asumir responsabilidades, riesgos y toma de decisiones colectivas, diferenciándose de la institución.
- Apoyar una mayor autonomía de los grupos de mujeres frente a la institución en la asistencia técnico-financiera y en la gestión interna de las UPs, terminando de esta manera el ciclo de trabajo intensivo con estos grupos.
- Articular la experiencia del trabajo con UPs con otras organizaciones más amplias.
- Formular un periodo de seguimiento de las actuales UPs, por el lapso que sea necesario, de acuerdo al proceso de cada una. Los miembros de las UPs debían asumir plenamente la gestión interna de los proyectos y el Centro apoyarlas en capacitación.
- Sistematizar y difundir la experiencia de trabajo en generación de ingresos con otros grupos y organizaciones de mujeres de El Alto.
- Ampliar la relación de los grupos de las UPs, en la perspectiva de la realización de otras actividades que ofrece el Centro y que son demandadas por ellas.

Concepto de transferencia de propiedad

- Se entendió la transferencia de propiedad como parte de un proceso educativo que:
 - * Se inicia con la conformación de grupos de mujeres, a través de convenios entre el Centro y los grupos correspondientes.
 - * Se continúa con la implementación de proyectos productivos.
 - * Se desarrolla con el apoyo al fortalecimiento de los grupos de mujeres que trabajan en proyectos productivos,
 - * Se apoya en la constitución de los grupos de mujeres en una forma de organización a definirse de acuerdo a los intereses de cada grupo,

En este proceso, tanto la institución como los grupos de mujeres organizados, acumulan experiencias de acuerdo a los propósitos iniciales de las UPs.

El proceso continúa con otras fases, las que han sido identificadas de la siguiente manera:

- * La transferencia de la propiedad de los bienes muebles e inmuebles, en contrato y minuta de transferencia respectivamente.
- * Funcionamiento autónomo de las UPs en el mercado formal e informal.
- * Seguimiento al proceso de transferencia, con indicadores precisos.
- * Co-evaluación de los resultados del proceso de transferencia con los grupos involucrados.

Los resultados de este proceso deben permitir ajustar otras acciones simultáneas que van desde:

- * La capacitación técnica integral, en función a las necesidades de la población alteña.
- * El intercambio con grupos y organizaciones de mujeres y ONGs que realizan actividades con unidades económicas.
- * La sistematización de la experiencia del trabajo con UPs, que nos permita detectar logros, límites y aspectos negativos de la experiencia desarrollada para determinar pautas de nuevas relaciones y señalar alternativas de propuestas de generación de ingresos con otros grupos.
- * Ingresar a nuevos campos del conocimiento, que permitan planificar el trabajo con mayor posibilidad de éxito. En este marco se están desarrollando varias investigaciones que intentan incluir aspectos que hacen a la dinámica de la mujer alteña, como trabajadora.

En lo operativo la transferencia consistió en pasar la propiedad de los bienes canalizados por las financieras, que han estado bajo la propiedad temporal del Centro, a manos de los grupos de mujeres de las UPs organizadas, de acuerdo a los tipos y características de proyectos y convenios realizados en el proceso del trabajo con las mujeres de esos grupos.

Esta parte operativa supuso hacer un diseño sobre la base de que cada organización de mujeres es propietaria, por tanto, el mane-

jo, trabajo, toma de decisiones y otros son de responsabilidad de la organización.

Por esta situación cambió la relación de la institución con el grupo, pasando de un trabajo intensivo con las UPs, a un trabajo de seguimiento con apoyo puntual, de acuerdo a la demanda, a través de la Unidad de Capacitación Técnica Integral.

Transferencia de propiedad de los bienes en donación

El Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza en su condición de propietario temporal de los bienes, tomó la decisión de transferir los bienes de los proyectos de las UPs, en calidad de DONACION, por considerar los siguientes aspectos:

- Los fondos para los proyectos fueron recibidos por el Centro en calidad de donación.
- Los grupos de las UPs han llegado a constituirse formalmente en organizaciones.
- Los grupos de las UPs han adquirido una madurez en su forma de organización y gestión autónoma.
- Las mujeres que integran las UPs han solicitado de manera formal la transferencia de los bienes muebles e inmuebles, con un documento público, para asumir la responsabilidad en la conducción y gestión de la UP.

Para todo lo anterior el Centro ha revisado todos los convenios que había suscrito con los grupos de mujeres de las UPs, al iniciar los proyectos, en los que los grupos se comprometían a devolver entre el 30% y el 35% del valor total del proyecto, para crear un fondo de apoyo a nuevos proyectos productivos con otros de mujeres.

Los mencionados convenios se rescindieron de común acuerdo con los grupos por las siguientes razones:

- La situación de pobreza que enfrentan las mujeres de los grupos en el contexto de la crisis económica que vive el país no es adecuada para asociaciones económicas de número significativo. Las acciones con las UPs, han resultado como parte de una estrategia de sobrevivencia, que incluye varias otras actividades económicas además de la participación en la UP.

Para transferir los bienes muebles de los proyectos el Centro decidió levantar inventario de bienes muebles entregados a los grupos de las UPs, con sus valores originales, a los que se estimaron sus depreciaciones, para establecer el costo de actualidad el cual sería, incorporado en las minutas de transferencia de propiedad.

¿Qué se espera conseguir con la transferencia?

A partir del desarrollo del proceso de transferencia el Centro espera:

- a) Cerrar un ciclo de trabajo intensivo con esos grupos de mujeres.
- b) Fortalecer el proceso autogestionario de las UPs, al relativizar la dependencia respecto a la propiedad de los bienes del proyecto. Las mujeres, dueñas y trabajadoras de su UP, deben tomar responsabilidades y asumir riesgos en la conducción de los proyectos.
- c) Sistematizar y difundir la experiencia de trabajo institucional en UPs con mujeres aymaras urbanas.
- d) Orientar y canalizar a los grupos hacia instituciones de asistencia financiera, cuando fuera necesario para apoyar en la solución de problemas eventuales que surjan en lo económico y financiero, en lo cual el Centro esté imposibilitado de apoyar.

Se espera de parte de las mujeres de los grupos:

- a) Que los grupos de mujeres de las 5 Ups coparticipen en el desarrollo del proceso de transferencia, así como en lo económico y en lo propiamente educativo.
- b) Que las mujeres organizadas gestionen sus UPs de forma competitiva en el mercado.

Pasos en el proceso de la transferencia de propiedad

Los pasos que orientan y guían la transferencia de propiedad, así como las posibles formas de organización que podrían asumir los grupos de mujeres de las UPs y las pautas para una nueva forma de relacionamiento entre el Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza y los grupos de Mujeres, han sido diseñados bajo el documento "Política de transferencia de Propiedad de Bienes".

Estos pasos son:

- 1) El documento debe ser puesto en conocimiento del Comité Directivo de la asociación del Centro para que éste emita una resolución sobre la transferencia de los bienes de los proyectos a favor de las beneficiarias así como la autorización a la Directora del Centro para la representación legal de esta decisión.

Hacer un análisis del documento "Política de Transferencia" en un Seminario Taller con la participación de los grupos de mujeres de todas las UPs, para revisar y analizar el contenido del documento; para ajustar y clarificar el proceso de la transferencia y para analizar las alternativas de formas de organización que podrían asumir las UPs en la ejecución del trámite de la transferencia.

Concluido el seminario, la institución debe esperar la reacción inmediata de los grupos, para analizar y tomar acuerdos, dentro de cada UP, sobre la forma de organización que definitivamente adoptarán.

- 2) Una vez definida la forma de organización, la institución apoyará a los grupos en la elaboración de los documentos necesarios, cuando esta ayuda sea requerida por las mujeres.

Los documentos serán presentados en las entidades correspondientes y según el tipo de organización para lograr el reconocimiento jurídico.

- 3) Acordada una forma de organización, la institución debe iniciar la elaboración de los documentos de transferencia de propiedad de los bienes para cada UP.

Se preparan los documentos necesarios para la transferencia de propiedad de los bienes bajo la responsabilidad del departamento de administración y del programa de generación de ingresos del Centro.

Paralelamente se prepara un plan de seguimiento con la participación de los grupos de las UPs.

- 4) Se firman las minutas de transferencia de propiedad en favor de los grupos de mujeres, constituidos en formas de organización, de acuerdo a los estatutos y reglamentos de la institución y la resolución del Directorio.

A partir de la firma de estos documentos, la institución inicia una

nueva forma de relacionamiento con los grupos de mujeres de las UPs, de acuerdo a los requerimientos de los grupos y a las posibilidades del Centro. Esto es plasmado en un convenio formal entre el Centro y las nuevas organizaciones.

Costos que conlleva la transferencia de propiedad a los grupos

Los costos económicos de manera inicial son desglosados de la siguiente manera:

- a) El pago del 2% por la transferencia de los bienes inmuebles a la Dirección general de la Renta interna.
- b) El pago del 20% por la transferencia de los bienes en donación a la Dirección General de la Renta Interna.
- c) Servicios profesionales de un abogado para elaborar las minutas y los documentos necesarios.
- d) Servicios de un notario de Fe Pública para protocolizar y elaborar las escrituras.
- e) Pago en el Registro de Derechos Reales por inscripción de partidas.
- f) Gastos en el Catastro Urbano de El Alto y cambio de nombre

Los mencionados gastos, así como otros necesarios de acuerdo al tipo de bienes muebles e inmuebles objeto de la transferencia, serán erogados por la organización beneficiaria a excepción del literal c), que será erogado por el Centro.

Condiciones necesarias para la transferencia de propiedad a los grupos de mujeres.

- a) Los grupos de mujeres se constituirán en una forma determinada de organización, de acuerdo a sus características, número de miembros e intereses.
- b) Antes de llevar a cabo la transferencia de propiedad, las UPs deberán cancelar las cuentas pendientes contraídas con el Centro.

2. LAS FORMAS DE ORGANIZACION QUE PODRIAN CONSTITUIR LOS GRUPOS DE MUJERES DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS. (*)

Se vio la necesidad de proponer formas alternativas de organización a los grupos de mujeres por las siguientes razones:

- Las UPs se ven presionadas por el mercado para emitir factura en la venta de sus productos, especialmente en el Comercio legalmente establecido (hoteles, fábricas, etc.).

Para emitir factura como grupo es necesario constituir previamente una forma de organización jurídicamente reconocida.

- La transferencia de bienes crea la posibilidad de organización en una forma legalmente reconocida. Es decir, que se puede dar alguna forma orgánica a un grupo de personas a partir del hecho de ser propietarias de un bien.

Para proponer las formas de organización el Centro consideró la necesidad de revisar todas las formas de organización institucionalizada, que contempla la legislación boliviana y que permitan a las UPs actividades regulares en el mercado.

Las alternativas se han dividido en dos sectores: PUE del sector formal y PUE del sector informal.

PUE en el Sector de la Economía Formal

Estas pueden dividirse, de acuerdo a sus objetivos, en tres grupos:

- a) Organizaciones que tienen objetivos sociales.
- b) Organizaciones que tienen objetivos económicos y sociales.
- c) Organizaciones que tienen objetivos económicos.

a) Organizaciones que tienen objetivos sociales.

En este grupo de organizaciones existen las Asociaciones Civiles sin fines de lucro, forma de organización legislada por el Código Civil.

Si bien esta forma de organización es recomendable para una organización sin fines de lucro, en este caso las UPs tienen el propósito de generar ingresos y por lo tanto buscan un ingreso que es

* *Material preparado en la asesoría del Sr. Fernando Aguirre en su función de asesor legal del Centro.*

distribuido entre sus miembros como excedente al final de cada mes, de acuerdo a la participación en las actividades de la UP.

Este caso no es muy recomendable para los grupos de mujeres de las UPs.

b) Organizaciones que tienen objetivos económicos y sociales

En este grupo de organizaciones se encuentran las sociedades cooperativas, que se constituyen para alcanzar fines sociales y económicos .

Estas sociedades están legisladas por la ley General de sociedades cooperativas.

De las varias formas de cooperativas se han recomendado dos formas de organización: las cooperativas de producción y las cooperativas multiactivas de producción. A continuación se detallan sus características.

Cooperativa de Producción:

Es una asociación de personas que aportan trabajo y capital, se aprovisionan a través de la organización, o utilizan los servicios que ésta distribuye. Funciona con un número de socios no menor de 10 y un capital variable. Está basada en los principios de igualdad de derechos y obligaciones de sus miembros, quienes tienen un solo voto. Procura el mejoramiento social y económico de sus miembros y reparte sus excedentes entre los propios socios, en proporción al tiempo trabajado o al monto de las operaciones realizadas, según los rendimientos que se obtengan. Su duración es indefinida.

Algunas características:

- Tiene régimen de igualdad, lo cual quiere decir que no se pueden conceder ventajas o privilegios a los iniciadores, fundadores y directores, ni otorgarse preferencia a parte alguna del capital, ni exigirse a los socios nuevas cuotas adicionales.
- El socio es dueño y trabajador (cooperativa de producción) y dueño y cliente (cooperativa de venta).
- Las acciones y su funcionamiento están basados en los principios de la Alianza Cooperativa Internacional.
- Se pueden otorgar a las sociedades cooperativas, mediante

concesión, permiso o autorización, derechos de exclusividad con relación al campo de operaciones.

- El capital de las sociedades cooperativas deberá integrarse con las aportaciones de los socios, con los donativos que se reciban y con el porcentaje del rendimiento que se destine a incrementarlo.
- La sociedad cooperativa está obligada a constituir por lo menos los siguientes fondos: el fondo de reserva y el fondo de previsión social; y debe fomentarse la formación del fondo de educación.

Implicaciones y Riesgos:

Se parte del supuesto de que existe un espíritu de cooperación y solidaridad entre los miembros de la sociedad cooperativa, ya que:

- Las ventajas económicas y sociales de los socios se generan a través de la acción conjunta.
- Es posible establecer un control interno y externo.
- El número de socios para constituir la organización no debe ser menor a 10 miembros por grupo.
- Los aportes de los socios para constituir el fondo social de la sociedad cooperativa son fundamentales.
- Actualmente, las cooperativas están sujetas al régimen tributario nacional, igual que cualquier otra empresa.

Cooperativa Multiactiva de Producción:

Es una variante de la anterior, que difiere sólo en la forma de organización. Una cooperativa multiactiva es una cooperativa con varias secciones, y cada sección tiene su propio número de socios y su propio capital.

Así mismo, cada sección está formada internamente por un reglamento y un comité, que dependen del Consejo de Administración de la Cooperativa multiactiva.

Las demás características son las mismas mencionadas para las cooperativas de producción.

Implicaciones y Riesgos :

- Las 5 UPs, deberían estar integradas en una cooperativa multi-activa de producción o servicios múltiples.
- Los grupos actuales podrían continuar trabajando independientemente, habilitados en secciones de la Cooperativa.
- Los estados de situación deben ser consolidados anualmente.
- La dispersión geográfica entre las UPs, para la comunicación y participación es un obstáculo para este tipo de cooperativa.
- Puede darse la existencia de conflictos de intereses.

c) Organizaciones que tienen objetivos económicos

En este grupo de organizaciones se encuentra a todas las sociedades comerciales, contempladas en el código de Comercio. Su principal propósito es alcanzar logros económicos (lucro).

Del conjunto de sociedades se han recomendado como formas alternativas posibles, en orden de importancia las siguientes:

- Sociedad de Responsabilidad limitada.
- Sociedad Civil.

Sociedad de Responsabilidad Limitada:

La sociedad de responsabilidad limitada (SRL) está formada por un número mayor de 25 socios. Es constituida por personas que solamente están obligadas al pago de sus aportaciones que responden al monto de sus aportes, divididos en cuotas de capital. Estas no pueden representarse en acciones o títulos valores.

Características :

- La responsabilidad de los socios es limitada a sus aportaciones.
- El capital social está dividido en cuotas de igual valor, que serán de 100 bolivianos o múltiplos de cien.
- Se puede incrementar el capital social previo acuerdo a los socios.
- La sociedad lleva un libro de registro de socios en cual consta su dirección y el monto de su aportación.
- La administración de la SRL, estará a cargo de un Gerente o

Administrador, que puede ser socio o no de la sociedad.

- Los socios tienen derecho a participar en las decisiones de la sociedad y gozarán de un voto por cada cuota de capital.
- Los socios tienen derecho a examinar los documentos de contabilidad, para lo cual pueden establecer un órgano de control o vigilancia, que tiene las características de una sociedad anónima.

Implicaciones y Riesgos

- El número de miembros para constituir la SRL, puede ser desde dos hasta 25 socios.
- Se necesitan normas y reglas claras, de tipo comercial, para el funcionamiento de la sociedad.

Sociedad Civil:

La sociedad civil se constituye por el contrato de 2 o más personas, que convienen en poner en común la propiedad, el uso o el disfrute de bienes o trabajo, para ejercer una actividad económica, con el objeto de distribuirse los resultados.

La sociedad civil debe celebrarse por documento público o privado. Se requiere escritura pública si la naturaleza de los bienes aportados exige ese requisito.

La personalidad se adquiere con la suscripción de la escritura constitutiva.

Implicaciones y Riesgos:

En la sociedad civil se tiene una situación peculiar. En las relaciones con terceros el patrimonio de la sociedad responde de las obligaciones. Si el patrimonio no es suficiente, los socios responden por el saldo, de manera proporcional a su participación en las pérdidas sociales.

Pero también en este último caso se puede pactar la solidaridad, es decir que todos, varios, o uno, indistintamente, pueden ser responsables de dicho saldo. En todo caso, el establecimiento de una sociedad civil, así como su funcionamiento y las relaciones entre socios, es bastante más complicado que una sociedad comercial. Finalmente como sociedad civil se tienen prácticamente los mismos derechos y obligaciones que como sociedad comercial.

En una sociedad civil no hay reglamento interno. Se establece por contrato privado o público. Según la forma adoptada hay distintos efectos.

PUE en el Sector de la Economía Informal

El desafío que se presenta aquí, es la ausencia de una legislación que pueda regular la administración y funcionamiento de las PUE con características de las UPs, es decir con reducido número de miembros y capital, que no son necesariamente familiares y de cuenta propia.

En este contexto, para constituir una forma de organización en el sector informal, se considera viable solamente la forma de organización en copropiedad, para grupos de hecho, con las características de las PUE de producción de tipo artesanal.

La forma de copropiedad deberá estar regulada a través de un Reglamento que incluya la Administración de los Bienes de la UP y el Funcionamiento del Grupo de Mujeres. (Anexo)

Características de la copropiedad:

Pueden considerarse como principales características:

- El que un grupo de 2 o más personas, previo acuerdo mutuo entre las partes, decidan determinar las "reglas de juego" en un documento formal, para alcanzar sus propósitos en función a sus posibilidades y necesidades.

En el contexto de la transferencia de propiedad: el transferir un bien a varias personas crea entre ellas una copropiedad.

La clave para el buen uso de un régimen de copropiedad está en determinar las "reglas de juego" en el documento constitutivo de la copropiedad.

Es decir que, a tiempo de recibir los bienes, los co-propietarios deben establecer el régimen al cual someterán su propiedad. Esto está autorizado por el Artículo 158 del Código Civil.

Las cuestiones a regularse se estableceran, por referencia, a lo que sobre la materia, regula el propio Código Civil, para determinar qué aspectos podrían ser regulados de una manera distinta, en la medida en que no se vulneren disposiciones legales obligatorias expresas.

Implicaciones y riesgos

- Las cuotas (o sea las participaciones de las copropietarias) se presumen iguales, salvo prueba de lo contrario. Esto depende de la forma en que se compre y lo que cada uno paga para la compra, lo cual determina los porcentajes.
- Las copropietarias concurren a las cargas (gastos, etc) como a los beneficios, en proporción a sus cuotas, norma que sería adecuado mantener.
- En cuanto al uso que se dará al bien, el título debería ser muy claro, para evitar futuros conflictos.
- Un área de potenciales problemas es el relativo al derecho que tiene cada copropietaria de ceder a terceros el goce del bien dentro de los límites de su cuota y, sobre todo, el derecho de disponer de su cuota (o sea vender, hipotecar, etc). Se podría pensar en limitaciones a estos derechos, limitaciones que pueden, sin embargo, ser cuestionadas jurídicamente, por la naturaleza misma del derecho de propiedad.
- Todas las copropietarias tienen derecho a concurrir en la administración de la cosa común.

En los actos de administración ordinaria son obligatorios los acuerdos adoptados por la mayoría absoluta de los copropietarios, calculada según el valor de las cuotas. Cuando no se puede llegar a un acuerdo se debe recurrir al juez para que decida.

Para la administración ordinaria y el mejor goce de la cosa común, se puede aprobar un REGLAMENTO por el voto de la mayoría absoluta. Sería conveniente que este Reglamento se apruebe a tiempo de suscribirse el título constitutivo, insertándose normas sobre procedimientos de reforma.

- La administración puede delegarse a una persona, determinándose los poderes y obligaciones del administrador.
- Ciertos actos requieren del consentimiento de todas las copropietarias: por ejemplo para realizar innovaciones y alteraciones y, lo cual es muy importante, para celebrar actos de disposición (venta, hipoteca, etc. del bien en su conjunto - no de las cuotas partes de cada uno).

- Un aspecto crucial en la co-propiedad es la regla del Artículo 167 del Código Civil, que hace poco atractivo cualquier régimen de co-propiedad.

Según este artículo ninguna persona está obligada a permanecer en la comunidad (es decir a mantener la co-propiedad) y cada co-propietaria puede pedir la división del bien en cualquier momento. Se permite, sin embargo, un acuerdo para permanecer en la comunidad (es decir una prohibición para pedir la división) siempre y cuando este acuerdo no exceda los cinco años. Aunque en este caso media en circunstancias graves, el juez puede ordenar la división antes del tiempo convenido.

- Existen algunas normas sobre división: por ejemplo no se puede pedir la división física de la cosa, si con ello resulta inservible para el uso a que está destinada.

La regla es que la división debe hacerse en especie, es decir materialmente, cuando la cosa pueda ser dividida cómodamente en partes correspondientes a las cuotas o porcentajes de las co-propietarias. Si no es cómodamente divisible, o si existiera una norma legal o administrativa que prohíba la división (tal sería el caso de terrenos que según zona no pueden tener una extensión menor a una extensión mínima determinada por la Alcaldía Municipal como apropiada para construcciones), se vende el bien y el producto o precio se reparte entre los co-propietarios.

Por otra parte, cualquier co-propietaria tiene derecho a pedir que la venta se haga en pública subasta (con intervención judicial) y así se hará obligatoriamente si alguna co-propietaria es incapaz (situación que se da por ejemplo en el caso de fallecimiento de una co-propietaria que deja como herederos a menores de edad).

3. LA IMPOSICION TRIBUTARIA EN EL SECTOR FORMAL E INFORMAL DE LA ECONOMIA. (*)

El Sector Formal y la Imposicion Tributaria

Todas las formas de organización que se han propuesto en el sector de la economía formal, de acuerdo a Ley de Reforma Tributa-

(*) Información extraída de documentos oficiales y públicos de la Renta.

ria tienen que inscribirse al Régimen Tributario General, a partir de lo cual se constituyen en generadoras de ingresos y acceden a las exenciones que la misma Ley prevee en casos de organizaciones con propósitos sociales.

a) Requisitos para la inscripción al Régimen Tributario General.

- Inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

El RUC es un instrumento del Sistema Tributario Nacional que depende de la DGRI a la que todas las PUE y familiares del SIU están en la obligación de inscribirse de acuerdo al DS 21520.

- Inscripción en el Régimen Tributario General

Para profesionales, locales comerciales y otras actividades.

- * Formulario 3014

- * Documentos a presentar

 - Cédula de identidad

 - Constancia de domicilio (recibos de luz, teléfono, agua, alquiler)

- * Deben consolidar su inscripción con:

 - Balance de apertura

 - Certificado de domicilio (otorgado por la policía)

 - Fotocopia legalizada de la cédula de identidad.

- Matriculación en el Registro de Comercio

De acuerdo al Art. 6 del Código de Comercio, todas las actividades del sector semiempresarial son actos y operaciones de comercio.

- Inscripción en el Padrón Municipal de contribuyentes

En la jurisdicción Municipal, se establece que toda persona física o jurídica con un establecimiento fijo, y que desarrolla una actividad económica, está en la obligación de inscribirse en el Padrón Municipal de Contribuyentes (PMC), antes de iniciar sus actividades. Esto es más conocido por el nombre de licencia de Funcionamiento.

Se requiere:

- * Certificado de inscripción en el Registro Unico de contribuyentes.(RUC)
- * Solicitud de inscripción en el PMC
- Inscripción en el Registro Nacional Artesanal

Las PUE de característica artesanal deben inscribirse en el Registro Nacional Artesanal (RNA), de acuerdo al Estatuto Orgánico del Instituto Boliviano de Pequeña Industria y Artesanía (INBO-PIA).
- b) Para el pago de impuestos en el Régimen Tributario General, la ley de Reforma Tributaria establece los siguientes impuestos:
 - Impuesto al Valor Agregado (IVA), 10% sobre las ventas, lo que es deducible con facturas de compras como empresa.

En el caso de las UPs, de acuerdo a los datos del Centro, al menos todas pagan este impuesto, ya que las señoras compran materia prima sin factura, a excepción de algunos productos, lo que obviamente ayudaría a bajar este impuesto.
 - Impuesto Complementario al IVA y otros
 - * Debe pagarse cada 3 meses el 10%, en caso de considerarse retiros a cuenta de utilidades de los miembros de las UPs.
 - * Cada mes debe pagarse el 10%, si es considerado como sueldo, más el porcentaje de cargas sociales y seguridad social.

En ambos casos, el monto es deducible con facturas de compras como personas.

Las UPs actualmente reciben un ingreso promedio mensual de Bs 60 por miembro, lo que les permitiría estar fuera de este impuesto, ya que una de las condiciones de este impuesto es que debe ser mayor a 4 sueldos básicos, es decir Bs 241, y los menores de éste están liberados.
 - Impuesto a la Renta Presunta de las Empresas, 2.5% anual sobre el patrimonio neto:

Las UPs tendrían que pagar este impuesto, de acuerdo a los montos declarados en el patrimonio de las UPs (precios históricos/ actuales).
 - Impuesto a las transacciones, 2% sobre las ventas mensuales:

- * Las UPs pagan este impuesto en función a los montos facturados.
 - Impuestos a la Renta Presunta a bienes inmuebles (anual) deducible del impuesto a la Renta Presunta de Empresas.
- c) Implicaciones y riesgos de actuar en el mercado bajo el régimen tributario general:
- Si las UPs no cuentan con movimiento de ventas deben declarar esta situación para cumplir con la formalidad de la ley y no pagar el impuesto al valor agregado.
 - Las UPs no están en condiciones de solventar una serie de gastos que demanda la inscripción al Régimen Tributario General demanda, como ser: costos de constitución legal, impuestos y patentes de funcionamiento y costos laborales mensuales.

El Sector Informal y la Imposición Tributaria

La Ley No. 843 de la Reforma Tributaria establece un Régimen Tributario Simplificado para todas las PUE que actúan en el sector informal de la economía. Este impuesto está destinado al pago unificado de los impuestos al Valor Agregado, complementario de IVA Renta Presunta de las Empresas y transacciones.

El Régimen Simplificado es sólo para personas dedicadas al comercio minorista, gremialistas, vivanderos y artesanos, no así para pequeñas empresas o negocios con nombre o razón social definido.

- a) Requisitos para la inscripción en el Registro Tributario Simplificado:
- Formulario de solicitud de Registro No. 3027 - N
 - Cumplir con las condiciones para pertenecer al Régimen Simplificado, que son los siguientes:
 - * Tener un ingreso anual bruto inferior o igual a Bs. 30.000.-. Se entiende por ingreso anual bruto la percepción total en efectivo los crédito o valores adquiridos durante un año, sin deducción de costos ni gastos de operación.
 - * Tener en cada caso un valor total de ventas que no sobrepase de Bs 100.-
 - * Que entre los bienes a vender no se hallen productos electro-

domésticos ni aparatos electrónicos.

- * No estar inscrito en el Impuesto a los Consumos Específicos. (ICE).
- * Que las ventas se realicen al detalle y en ningún momento al por mayor.
- * Que no tengan más de 2 personas a su servicio con carácter permanente, sean reenumeradas o no.
- * No estar inscrito ni inscribirse en el futuro, paralelamente al registro de transportistas ni a la propiedad rural.
- * No ser ni tener sucursales.

Actuar en el mercado bajo este régimen significa contar con:

- Inscripción en el RUC:

Requisitos:

- * Formulario de solicitud de registro
- * Constancia de domicilio para personas naturales.

Costos:

- * La inscripción es gratuita, sin embargo, la obtención del certificado de domicilio puede llegar a costar Bs 20.-

- Inscripción en el Padrón Municipal de Contribuyentes:

Requisitos:

- * Certificado (legalizado) de inscripción en el R.U.C.
- * Folder de solicitud de inscripción en el Padrón Municipal de Contribuyentes.

Costos:

- * Folder de inscripción de P.M.C. y formulaciones Bs. 5.
- * Folder de Saneamiento y formularios Bs. 9.

- Inscripción en el Registro Nacional Artesanal: (opcional)

Requisitos:

- * Formulario de solicitud dirigido al Director del INBOPIA.

- * Inventario de maquinaria y equipo.
 - * Comprobante de depósito en la cuenta No. 3-R-304 del Banco Central de Bolivia.
 - * Balance de situación.
 - * Renovación.
- Pago del impuesto en el régimen tributario simplificado

El pago del impuesto en este régimen es bimestral, estimado de acuerdo a los montos de ingresos anuales y según las categorías establecidas, como aparece en el cuadro No. 1 y posteriormente, con modificaciones, de acuerdo al cuadro No. 2.

CUADRO Nº 1
REGIMEN TRIBUTARIO SIMPLIFICADO
TABLA ANEXA AL ARTICULO 15
CALCULO DE ALICUOTA Y CUOTA BIMESTRAL
(EN BS.)

Categoría	Monto Ingresos Anuales		Capital Estimado 20% de (2)	I. V. A. 10%de (2)	I. T. 1% de(2)	R.P.E 2%de(3)	RC-IVA 1%o s/ Ingresos	Tot. Débit (4)+(5)+ (6)+(7)	Crédito Fiscal 65% de (4)	Impuesto Anual (8)-(9)	Cuota Bimestral (10):6	Alicuota s/. Ing. 100X(10)/2
(1).	(2).		(3).	(4).	(5).	(6).	(7).	(8).	(9).	(10).	(11).	(12).
	Desde	Hasta										
1	0	5,000	1,000	500	50	20	5	575	325	250	42	5%
2	5,001	10,000	2,000	1,000	100	40	10	1,150	650	500	83	5%
3	10,001	24,000	4,800	2,400	240	96	24	2,760	1,560	1,200	200	5%
4	24,001	48,000	9,600	4,800	480	192	48	5,520	3,120	2,400	400	5%

BASES DE CALCULO:

Montos de Ingresos anuales:

Se ha establecido seis niveles por ventas o servicios.

Capital estimado:

Se ha supuesto que será un quinto del total de ingresos anuales por ventas o servicios.

I.V.A. Impuesto Valor Agregado:

Se ha calculado el 10% sobre los ingresos, de acuerdo con lo establecido por el artículo 15 de la Ley 843.

Crédito Fiscal:

Se ha estimado que las compras ascienden al 65% de los ingresos, a lo que se aplicará la alícuota del 10% para obtener el crédito fiscal dispuesto en el artículo 8 de la ley 843.

I.T. Impuesto a las transacciones:

Se ha calculado el 1% sobre los ingresos, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 75 de la ley 843.

R.P.E.-Impuesto a la Renta Presunta de las Empresas:

Se ha calculado el 2% sobre el capital estimado, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 50 de la ley 843.

RC-IVA-Régimen Complementario

al Impuesto al Valor Agregado:

Se ha estimado que la utilidad neta será igual al 20% de los ingresos y que el 95% de dicha utilidad será aplicado a comunes pre-suntos.
 Por lo Tanto el aplicar la alícuota del 10%, indicada en el artículo 30 de la ley 843 sobre el permanente del 5%, es igual a aplicar el 1%o sobre los ingresos anuales.

Fuente:

Ley 843 del 20 de mayo de 1986 y sus Reglamentos.
 Recopilación Tributaria al 31 de diciembre de 1988.
 D.G.R.I., Bolivia 1989.

CUADRO No.1
REGIMEN TRIBUTARIO SIMPLIFICADO
TABLA ANEXA AL ARTICULO 15
CALCULO DE ALICUOTA Y CUOTA BIMESTRAL
(En Bs)

CUADRO No. 2

CONTRIBUYENTE DEL REGIMEN TRIBUTARIO SIMPLIFICADO

Escala después de la supresión
de las categorías A y B de este Régimen:

Categoría	Capital	Impuesto Fijo Cada Dos Meses
1	De Bs. 1.001 A Bs. 2.600	Bs. 13
2	De Bs. 2.601 A Bs. 4.800	Bs. 30
3	De Bs. 4.801 A Bs. 7.000	Bs. 150
4	De Bs. 7.001 A Bs.10.800	Bs. 300

Se entenderá por capital la suma del valor de todas las mercaderías, productos, herramientas, maquinarias, muebles y otro tipo de bienes o activos que se posean para desarrollar la actividad productiva, sin incluir el inmueble o local.

Aquellos contribuyentes que posean un capital superior a Bs. 10.800, o que no cumplan las condiciones para pertenecer al Régimen Simplificado mencionado en este punto, deberán reinscribirse en el Régimen General.

Implicaciones y Riesgos:

- Imposibilidad de acceder a determinados mercados.
- Alta inestabilidad laboral al incumplir las disposiciones de la Ley General del Trabajo.
- Dificultad de acceder al crédito institucional, pero no imposibilidad.
- Imposibilidad de publicitar por diferentes medios de comunicación los productos o servicios que producen, venden o prestan ante el temor de ser descubiertos por las autoridades.
- Los pagos y sobornos que deben realizar para no ser perseguidos por las autoridades.
- Pago de multas o supuestos retrospectivos para su regularización de la actividad.
- Se paga un impuesto fijo predeterminado, así no existan operaciones de venta en las UPs.

Las decisiones que tomen las mujeres sobre la forma de sus UPs deberán considerar la información que se ha detallado como venía en los acápite precedentes, es decir, puntos 2 y 3.

4. SEGUIMIENTO AL PROCESO DE TRANSFERENCIA:

Propósitos del seguimiento:

- Cualificar la capacidad de gestión de los grupos en la forma de organización que adopten, a través del proceso de capacitación.
- Detectar, entre el Centro y las UPs, falencias para realizar ajustes oportunos en los instrumentos proporcionados para operacionalizar el funcionamiento de las UPs.
- Transferir conocimientos y tecnología para que los grupos de las UPs se apropien de los mecanismos más adecuados, para ir midiendo sus avances y hacer sus ajustes.

Acciones para el seguimiento:

Primera acción:

- Apoyo en la elaboración de Estatutos, Reglamentos y Manuales de Funciones de las Ups a constituirse en una forma de organización. (No todas requieren estatutos y manuales de funciones)
- Apoyo de acompañamiento en la obtención de la personería jurídica, en aquellos casos que así se requieran.

Segunda acción:

- Oferta de la capacitación a los miembros de las UPs. Esta capacitación será operacionalizada de la manera siguiente:
 - * Al iniciar la gestión del año, todas las UPs recibirán un calendario de actividades de capacitación del programa de generación de ingresos. Actividades que serán llevadas a cabo en el Centro de Capacitación de El Alto, y a las que pueden asistir los miembros de los grupos de las UPs, previa inscripción.
 - * Toda actividad de capacitación que esté relacionada a las UPs y que se desarrolle en el Centro de Capacitación de El Alto será comunicada a los grupos para que puedan participar, de acuerdo a sus intereses.
 - * Las convocatorias abiertas a actividades relacionadas con la mujer, serán igualmente comunicadas a los grupos de las UPs,

para su participación.

- La demanda de la capacitación de los grupos de las UPs será programada en función a sus necesidades. Estas pueden ser seminarios, talleres, cursos, charlas de corta duración otras, planificadas para ejecutarse en el Centro de Capacitación de El Alto.

En ellas pueden participar otros grupos y organizaciones de mujeres, según la modalidad de las actividades.

Las demandas de la capacitación en el terreno serán planificadas de la misma forma, de acuerdo a las necesidades de cada UP.

Tercera acción:

- Co-evaluar el proceso de la transferencia de propiedad y su impacto, que será seguido de la siguiente manera:

- * Visita de un día cada dos meses a cada UP, de acuerdo a un calendario establecido entre las UPs. y el Centro.

- * Las novedades se reportarán en la ficha de trabajo de campo, en función a los objetivos del seguimiento.

- * Disposición institucional para absolver consultas permanentes de las mujeres de las UPs.

- El seguimiento será evaluado conjuntamente con las mujeres de los grupos y se desarrollará paralelamente a otras líneas de acción del programa de generación de ingresos, como por ejemplo la puesta en marcha de actividades de capacitación a gremios; formas distintas de generación de ingresos y la realización de estudios aplicados sobre la realidad de la mujer alteña

A continuación se transcribe un modelo posible de reglamento para grupos de mujeres que llevan adelante actividades de generación de ingresos en la modalidad de UPs.

ANEXO

REGLAMENTO DE USO Y ADMINISTRACION DE COPROPIEDAD Y DE FUNCIONAMIENTO DE GRUPO DE MUJERES DE UPs. (*)

Capítulo I De la Naturaleza y Alcances

Artículo 1.- El presente Reglamento se aprueba conforme a lo autorizado por el inciso I del Artículo 165 del Código Civil, respecto de los bienes en copropiedad a los que se refiere el Artículo 2 siguiente, a los fines de su administración ordinaria y el mejor uso y goce de los bienes comunes y en relación al funcionamiento del Grupo de Mujeres de la zona de la ciudad de El Alto, conformado por todas las copropietarias. De esta manera forma parte, como norma contractual libremente convenida entre las co-propietarios, de los derechos y obligaciones que nacen de la copropiedad.

Artículo 2.- Los bienes comprendidos por las normas de este Reglamento son todos aquellos que en esta misma fecha, mediante contrato de donación, son adquiridos del Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza de La Paz destinados expresamente para que las copropietarias adquirentes los usen, gocen y administran como tales, organizadas al mismo tiempo bajo la denominación de Grupo de Mujeres. Tanto la administración ordinaria como el uso y goce de los bienes cuanto la organización y funcionamiento de dicho grupo son regulados por este reglamento al que se someten libremente las copropietarias.

Artículo 3.- Todos los bienes que en lo sucesivo sean adquiridos por todas las co-propietarias en conjunto bajo el régimen de co-propiedad y libremente destinados conforme al Capítulo II siguiente, así como los que adquieran con el producto de las actividades de la Unidad Productiva, que no fueren distribuidos entre las co-propietarias, estarán sometidos al presente reglamento, bajo el régimen de co-propiedad, sin perjuicio de lo señalado en el Capítulo IV siguiente.

(*) Modelo elaborado en la asesoría del Dr. Fernando Aguirre, asesor legal del Centro.

Capítulo II

Del uso y Goce de los Bienes Comunes

Artículo 4.- Salvándose los derechos de transferencia establecidos por ley y en este reglamento, las copropietarias miembros del Grupo de Mujeres determinan que los bienes en copropiedad tendrán el destino y serán utilizados para los fines siguientes, de acuerdo con el título constitutivo de la co-propiedad que es el contrato de donación con el Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza: fomentar, promover y apoyar el desarrollo y las actividades de la unidad productiva destinada a la elaboración y comercialización de distintos productos y bienes agropecuarios, agrícolas, alimenticios, primarios y similares.

Artículo 5.- Se conviene que las co-propietarias usarán los bienes de manera común y comunitaria entre todas ellas, desarrollando e implementando así una Unidad Productiva autogestionaria de generación de ingresos para las copropietarias participantes, orientada por los objetivos siguientes:

- 5.1 Lograr un ingreso económico que ayude a superar la situación de pobreza de las mujeres participantes en el contexto de la crisis socio-económica del país.
- 5.2 Superar mediante el trabajo colectivo el aislamiento característico de otros trabajos en el sector informal
- 5.3 Desarrollar en la Unidad Productiva espacios para reflexión y capacitación de las co-propietarias participantes acerca de su situación de discriminación y subordinación.
- 5.4 Mejorar las posibilidades de ejercer los derechos de las copropietarias y de renegociar el poder en la familia y en la comunidad a través de ingresos.
- 5.5 Participar activamente en el mundo público a través de la organización construida alrededor del trabajo colectivo autogestionado organizado a partir de la co-propiedad regulada por este Reglamento.

Artículo 6.- Cada copropietaria individualmente no podrá servirse de

la cosa común salvo en forma organizada y colectiva junto con las demás copropietarias y sometiéndose al régimen de administración establecido en este Reglamento.

Capítulo III **De la Organización y la Administración**

Artículo 7.- La administración de los bienes comunes se hará de tal modo que no se altere el uso y destino de los mismos según este Reglamento. Se velará de manera particular, porque se desarrollen los objetivos y criterios señalados en el Artículo 4.

Artículo 8.- La administración abarcará también todos los demás aspectos necesarios para desarrollar la Unidad Productiva y el Grupo de Mujeres, según lo establecido en este Reglamento, respetando los derechos legales de las co-propietarias.

Artículo 9.- Las co-propietarias se reunirán en asambleas de copropietarias de manera ordinaria una vez al año, dentro de los primeros dos meses de cada año y de manera extraordinaria cuantas veces sean convocadas por la Directiva o cuando lo solicite un número de co-propietarias que represente por lo menos un treinta por ciento del valor total de las cuotas o porcentajes de participación. Las convocatorias las efectuará la Directiva y a falta de ello un número de copropietarias igual al señalado anteriormente.

Artículo 11.- Las asambleas serán convocadas, con una anticipación de por lo menos ocho días, mediante comunicaciones escritas con constancia de los temas a tratarse y señalamiento del día, hora y lugar, las que serán entregadas en las direcciones que las copropietarias tuvieran registradas con la Directiva, sin necesidad de ninguna otra formalidad. Las asambleas se instalarán válidamente cuando concurren co-propietarias que representen por lo menos un cincuenta y uno por ciento del valor total de las cuotas, sin perjuicio del consentimiento especial o unánime que, para ciertos asuntos y conforme a ley se determina más adelante en este Reglamento. La asamblea ordinaria anual tratará, por lo menos, los asuntos siguientes:

11.1. Informe de la Directiva, el cual abarcará tanto lo relacionado con las actividades de la unidad, los problemas generales de la

co-propiedad, cuanto los estados financieros detallados sobre los aspectos económicos y financieros, de la gestión pasada cerrada al 31 de Diciembre de cada año;

- 11.2. El destino de los excedentes o la forma como deban tratarse las pérdidas;
- 11.3. Elección de los miembros de la Directiva;
- 11.4. Evaluación sobre el cumplimiento del plan operativo de la gestión pasada;
- 11.5. Aprobación de los planes operativos de la Unidad Productiva y los presupuestos de ingresos y egresos para la gestión siguiente, incluyendo el valor de las aportaciones periódicas que deban hacer las co-propietarias para cubrir los gastos de conservación uso y goce de los bienes comunes;
- 11.6. Disponer investigaciones, auditorías y balances especiales;
- 11.7. Otros asuntos de interés general acerca de la marcha de la Unidad Productiva y del uso, goce y administración de los bienes comunes, incluyendo cualquier reclamo o sugerencia que pudieran tener las co-propietarias.

Artículo 12. Las asambleas extraordinarias podrán tratar todos los asuntos que requieran de la atención de las co-propietarias, incluso, cuando fuere necesario, los previstos en el Artículo 11 anterior si no hubiesen sido tratados o fueron tratados de manera incompleta en la asamblea ordinaria, o deban ser revisados o actualizados por razones justificadas, así como los asuntos para los cuales deban ser convocadas conforme a este Reglamento. Sin embargo sólo podrán tratar los asuntos específicos para los cuales fueran convocadas.

Artículo 13.- Las resoluciones en las asambleas, sean ordinarias o extraordinarias, se adoptarán mediante voto de las co-propietarias que representen por lo menos la mitad más uno del valor total de las cuotas (mayoría absoluta de las co-propietarias calculada según el valor de las cuotas) excepto en los casos especiales siguientes:

- 13.1. Se requiere del consentimiento unánime de todas las co-

propietarias para realizar innovaciones o alteraciones en los bienes comunes;

- 13.2. Se requiere del consentimiento unánime de todas las copropietarias para celebrar actos de disposición sobre los bienes comunes, incluyendo actos que creen cualquier tipo de gravámen real, hipoteca o similar sobre dichos bienes.

Las resoluciones de la asamblea legítimamente adoptadas obligan por igual a las copropietarias presentes, ausentes y disidentes.

Artículo 14.- Para la administración ordinaria de los asuntos de la copropiedad y de la Unidad Productiva y como órgano ejecutivo de las resoluciones de las asambleas de copropietarias, se acuerda la constitución de una Directiva, al cual se le consideran delegados los derechos y obligaciones de dicha administración ordinaria. La Directiva estará compuesto por un número no menor a cuatro ni mayor a cinco miembros, según lo señale la asamblea de copropietarias y no podrán rehusarse de ejercer el cargo, salvo por motivos debidamente justificados. Serán elegidas por un periodo de un año, pudiendo ser reelegidas indefinidamente. Permanecerán en ejercicio de su mandato entre tanto la asamblea nombre a las substitutas. A tiempo de la elección la asamblea señalará cuáles de entre ellas ejercerán los cargos de Presidenta, Vice-Presidenta, Secretaria y Tesorera de la Directiva. Corresponde a la Directiva realizar las tareas de organización, planificación y dirección del funcionamiento de la Unidad Productiva.

Artículo 15.- La administración se ejercerá colectivamente por la Directiva la cual se reunirá con tal finalidad cuantas veces sea necesario y por lo menos una vez por semana. La mitad más uno de los miembros electos formarán quorum en sus reuniones y sus decisiones podrán adoptarse mediante voto de la mitad más uno de sus miembros presentes en reunión con quorum. En caso de empate dirimirá quién ejerza la presidencia de la reunión. La Directiva decidirá acerca de las modalidades más adecuadas para la atención cotidiana de los asuntos de la unidad productiva.

Artículo 16.- La convocatoria a reuniones de la Directiva, cuando no se hubiera fijado la reunión siguiente en la sesión anterior, la harán la Presidenta. A falta de esta podrán hacerlo en conjunto la Vice-

Presidenta y la Secretaria y a falta de éstas y si hubieran otros miembros, estos otros miembros en conjunto.

Cualquiera sea la modalidad de convocatoria, todos sus miembros tendrán siempre que ser notificados de la reunión por la o las personas responsables de la convocatoria, sea de manera verbal o por escrito y con una anticipación de por lo menos 48 horas, salvo en casos de emergencia en los que se podrá obviar este requisito. La convocatoria indicará el día, hora y lugar de la reunión.

Artículo 17.- Los miembros de la Directiva están obligados a cumplir las decisiones de las asambleas y las estipulaciones de este Reglamento. En caso de negligencia, incumplimiento constante de sus deberes, faltas graves o delitos podrán ser removidos del ejercicio de sus funciones mediante resolución de una asamblea extraordinaria convocada al efecto, sin perjuicio de sus responsabilidades legales. Sin perjuicio de lo anterior, se considerará removido un miembro de la Directiva por negligencia, en caso de inasistencia a tres reuniones consecutivas o cinco no consecutivas en un semestre sin que medie justa causa. Producida la remoción las directoras restantes convocarán a la asamblea extraordinaria para la designación del sustituto. En todo caso los miembros de la Directiva son solidariamente responsables por los actos y decisiones en los que hubieran intervenido, salvo que hubiesen dejado constancia expresa de su desacuerdo en el acta de la correspondiente reunión o en tiempo oportuno.

Artículo 18.- La Presidenta es la representante legal de la Directiva y actuará como tal de acuerdo con las resoluciones de la Directiva. Tendrán además las siguientes facultades, sin perjuicio de otras que se le reconocen en otros artículos de este Reglamento.

- 18.1. Presidir las reuniones de la Directiva y de las Asambleas.
- 18.2. Abrir juntamente con la Tesorera cuentas bancarias, de depósito, de ahorros o similares para el depósito en las mismas de los fondos comunes, retirar dichos fondos y girar sobre los depósitos, mediante cheque, papeletas u órdenes de pago y similares juntamente con la Tesorera y con sujeción a los presupuestos y decisiones de la Directiva; en general administrar las cuentas y depósitos bancarios junto con la Tesorera; efectuar endosos en depósitos para las cuentas.

- 18.3. Junto con la Tesorera y cuando lo hubiese autorizado la Directiva, suscribir todos los documentos, letras de cambio, pagarés, contratos y similares sin excepción alguna que involucren cualquier operación financiera o crediticia.
- 18.4. Suscribir todos los demás contratos que hubiese autorizado la Directiva en relación a cualquier aspecto vinculado al funcionamiento de la Unidad Productiva.
- 18.5. Junto con la Secretaria suscribir todas las cartas y comunicaciones;
- 18.6. Emitir declaraciones públicas a través de los medios de comunicación social en representación del Grupo de Mujeres;
- 18.7. Realizar actividades diversas que favorezcan el desarrollo y fortalecimiento de la Unidad Productiva y supervisar su adecuado funcionamiento.
- 18.8. Ejercer funciones ejecutivas de administración de los asuntos, y actividades de la Unidad Productiva. Sin embargo otros miembros de la Directiva podrán tener responsabilidades administrativas según sedetermine de acuerdo con el Artículo 34 de este Reglamento.

Artículo 19.- La Vice-presidenta asumirá el cargo, las funciones y responsabilidades de la presidenta en caso de su ausencia, inhabilidad, imposibilidad de actuar, licencia o renuncia y mientras duren estas circunstancias.

Artículo 20.- Además de las atribuciones reconocidas en otros artículos de este Reglamento, la Secretaria tendrá las siguientes:

- 20.1 Llevar las actas de las reuniones de Directiva y de las Asambleas, suscribiéndolas junto con las personas que se hubieran encontrado presentes;
- 20.1 Llevar o velar porque se lleve ordenadamente el archivo de correspondencia .

Artículo 21.- La tesorera, además de las atribuciones reconocidas en

otros artículos de este Reglamento, tendrán las siguientes:

- 21.1 Llevar o velar porque se lleven ordenadamente los libros de contabilidad, control financiero y otros que la Directiva estime apropiados según las operaciones de la Unidad Productiva.
- 21.2 Velar por el cumplimiento de las obligaciones económicas financieras y autorizar los gastos junto con la Presidenta. Pagar los tributos que correspondan a los bienes en copropiedad.

Artículo 22.- Cuando el número de miembros de la Directiva así lo permitiera, quienes no ejerzan los cargos de Presidenta, Vice - Presidenta, Secretaria o Tesorera, ejercerán, como vocales, aquellas funciones que les asigne la Directiva. Dichas funciones podrán referirse a responsabilidades en el manejo y atención de determinados asuntos de la Unidad Productiva y su funcionamiento, sea en las áreas de producción ventas y similares, según se establezca de acuerdo con el Artículo 34.

Capítulo IV Del Patrimonio y Recursos

Artículo 23.- El patrimonio y los bienes bajo el régimen de copropiedad se establecen conforme a las normas del Capítulo I de este Reglamento.

Artículo 24.- El patrimonio común en copropiedad podrá ser incrementado por donaciones, ayudas, asignaciones, legados y similares que reciban el Grupo de Mujeres de manera colectiva. El patrimonio común responde de las obligaciones contraídas por los responsables de la administración conforme a las normas de este Reglamento.

Artículo 25.- Independientemente de los bienes que se constituye en co-propiedad, la Unidad Productiva genera ingresos como consecuencia del trabajo del Grupo de Mujeres. Estos ingresos, junto con las aportaciones de los copropietarios para cubrir gastos y similares, constituyen el fondo operativo de la Unidad Productiva del Grupo de Mujeres y que será administrado en función de sus objetivos conforme a las normas de administración previstas en este Reglamento.

Artículo 26.- El fondo operativo previsto en el artículo anterior podrá

ser destinado al pago de salarios, reenumeraciones, honorarios y similares de las co-propietarias que trabajen en la Unidad Productiva, así como de terceras personas que fueren contratadas con tal finalidad. Anualmente se harán las previsiones correspondientes en el Presupuesto a ser aprobado por la Asamblea, la cual puede efectuar modificaciones de manera periódica y según las necesidades. Se preverán en tal sentido todos los demás gastos que demande tanto la conservación de los bienes comunes como el funcionamiento de la Unidad Productiva.

Artículo 27.- Si al cierre de una gestión anual y conforme a balances y estados financieros resultará un excedente, la Asamblea podrá resolver acerca del uso y destino del mismo, sea para reinvertirlo en la Unidad Productiva, capitalizando el patrimonio común, sea para distribuirlo entre las copropietarias en función del valor de sus respectivas cuotas de participación en la co-propiedad, o de otra manera, incluyendo la posibilidad de que se destine para gastos operativos, de la gestión siguiente, como nuevo aporte de las copropietarias a tal fin. Los incrementos en los bienes comunes en copropiedad, beneficiarán a las co-propietarias de manera proporcional a sus porcentajes de participación.

Capítulo V

Del Régimen de Copropiedad

Artículo 28.- Los bienes que se encuentran o se encuentren en lo sucesivo en copropiedad según las normas de este Reglamento, quedan sometidos además al régimen de este capítulo, sin perjuicio de los derechos legales de los copropietarios.

Artículo 29.- Salvo que en el título constitutivo lo indique de manera distinta las cuotas de las copropietarias se presumen iguales. El concurso de las copropietarias en los beneficios y las cargas es proporcional a esta participación. A los fines legales consiguientes y los de este capítulo todos los bienes que en copropiedad formen parte de la Unidad Productiva según este Reglamento, se considerarán en conjunto como un solo patrimonio común. Las cuotas se refieren así al patrimonio común y no a bienes individuales.

Artículo 30.- Cada co-propietaria puede disponer de su cuota en el patrimonio común. Sin embargo, tratándose de venta a un tercero, la

co-propietaria primero la ofrecerá en favor de las demás copropietarias para que la adquieran de manera proporcional a sus participaciones, obligatoriamente sobre la base de su valor en libros actualizados y calculados según principios contables generalmente reconocidos y aplicados de manera también proporcional. Por acuerdo unánime entre las copropietarias se podrá transferir el patrimonio común, sea en su totalidad o por ítems individualizados y bajo el título que convengan las copropietarias.

Artículo 31.- Con la finalidad del artículo anterior la co-propietaria vendedora enviará la oferta por escrito a las demás copropietarias, acompañada de una certificación sobre su valor en libros, conforme al Artículo anterior, emitida por un contador contratado al efecto por la Directiva cuyos gastos y honorarios serán pagados por la copropietaria vendedora. Los demás tendrán un plazo de quince días para aceptar o renunciar comunicándolo también por escrito a la copropietaria vendedora. Si todos renuncian a la compra la vendedora puede formalizar la venta al tercero dentro de los treinta días siguientes. De no hacerlo tendrá que repetirse el procedimiento de oferta a las otras copropietarias. Si unos renuncian y otros aceptan, la venta se formalizará con los que han aceptado, asimismo dentro de los treinta días siguientes. Si esto no sucediera podrá la vendedora formalizar la operación con el tercero interesado, siempre en el plazo previsto de treinta días. Con sujeción a normas legales en vigencia, los impuestos a la transferencia serán pagados por la vendedora y los demás gastos de la compra por el comprador o compradora. Todo tercer comprador quedará automáticamente sometido a las normas del presente Reglamento. Toda operación de compra debe ser comunicada a la Directiva a los fines de este Reglamento.

Artículo 32.- Podrá una copropietaria gravar o hipotecar, total o parcialmente, la cuota que posee junto a los demás con los copropietarios sobre el patrimonio común. Cualquier adquirente de dicha cuota, en ejecución del gravámen o hipoteca, quedará sometido a las normas del presente Reglamento.

Artículo 33.- Las copropietarias pactan expresamente que permanecerán en la comunidad por un plazo de cinco años a contarse de la fecha en que se transfieren los bienes por parte del Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza. Dentro de este plazo ninguno de las copropietarias podrá solicitar ni demandar la división del patrimonio

común. Transcurrido este plazo podrán las copropietarias volver a pactar que permanecerán en comunidad por otros cinco años y así sucesivamente mientras estén de acuerdo.

Artículo 34.- Cuando tuviere que procederse a la división se aplicarán las normas contenidas en el Código Civil. La división supone la disolución automática de la Unidad Productiva y el Grupo de Mujeres cuyas obligaciones serán liquidadas antes de completarse el proceso de división.

Capítulo VI

Del Régimen de Trabajo en la Unidad Productiva

Artículo 35.- Sin perjuicio de las disposiciones contenidas en los capítulos precedentes, el trabajo en la Unidad Productiva tendrá en cuenta la necesidad de participación de todas las copropietarias. Salvo por motivos debidamente justificados y aceptados por la Directiva, todas las copropietarias deberán aportar su trabajo para el desarrollo y consolidación de la Unidad Productiva y el Grupo de Mujeres. Toda copropietaria tiene el derecho de participar en la Unidad como trabajadora y percibir una retribución según las posibilidades financieras.

Artículo 36.- Según las necesidades, la Directiva preparará proyectos de las reglamentaciones así como de manuales y similares que regulen el régimen de trabajo y el funcionamiento de la Unidad Productiva para presentarlo a la aprobación de una Asamblea Extraordinaria, con la cual entrará en vigencia. Las modificaciones tendrán que ser autorizadas por similar Asamblea.

Artículo 37.- Las copropietarias cumplirán con todos los compromisos económicos y de trabajo que se establecen en este Reglamento o que fueren establecidos por la Asamblea y/o la Directiva, siempre con sujeción al Reglamento, para el mejor funcionamiento de la Unidad Productiva.

Capítulo VII

Disposiciones Diversas

Artículo 38.- El presente Reglamento sólo podrá ser modificado en una Asamblea Extraordinaria debidamente convocada al efecto, mediante el voto de una mayoría absoluta del total de las copropietarias.

Artículo 39.- En las Asambleas, ordinarias o extraordinarias, deberán participar las co-propietarias personalmente no siendo admitida ninguna forma de representación.

Artículo 40.- Por la venta de las cuotas de participación, todos los derechos y obligaciones son transmitidos al adquirente. La copropietaria vendedora no podrá reclamar derecho adicional alguno ni el reembolso de aportes que, de cualquier manera, hubiese efectuado conforme a este Reglamento.

Artículo 41.- En caso de fallecimiento de cualquier copropietaria, sus derechos y obligaciones serán ejercidos por sus herederos legales llamados al efecto, teniéndose en cuenta normas legales aplicables en cada caso. Cuando fueren dos o más los herederos, serán necesariamente representados por uno solo de ellos, debidamente delegado por los demás. Mientras no se produzca la delegación su participación no será computada para fines de quorum y decisiones en asambleas.

Artículo 42.- Para todos los fines previstos en este Reglamento las copropietarias registrarán por escrito con la Secretaria sus direcciones, las cuales serán tratadas como direcciones oficiales en las que se podrán hacer notificaciones válidamente, mediante su simple entrega en las mismas, sin necesidad de ninguna otra formalidad. Cualquier cambio en esta dirección para surtir efectos respecto de las copropietarias y la Unidad Productiva, deberá notificarse por el interesado en forma escrita y con entrega de la notificación personalmente a la Secretaria.



6. **FABRICA DE MERMELADAS**
Las integrantes del grupo "5 ESTRELLAS" firman los documentos de propiedad del proyecto.

v

**las pequeñas unidades
económicas de generación
de ingresos; una alternativa
para las mujeres**

LAS PEQUEÑAS UNIDADES ECONOMICAS DE GENERACION DE INGRESOS; UNA ALTERNATIVA PARA LAS MUJERES

Luís Pocoma Loza

Este artículo fue presentado en septiembre de 1990 como una ponencia del Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza en el Seminario Taller "La crisis desde 1985 y sus consecuencias para el sector Urbano Popular, con enfoque especial en la mujer y estrategias de sobrevivencia", en la ciudad de Santa Cruz, convocado por la Organización de Voluntarios Holandeses para la Cooperación (SNV) en el país, en el marco de una serie de eventos similares, realizados por la misma organización en varios países de América Latina.

El autor, miembro del equipo del Centro, planteó su ponencia como un avance necesario en la formulación metodológica, de tal manera que los elementos tratados, pudieran servir como insumo de revisión de otras experiencias. De esta revisión, entendida como contraste, tanto otras instituciones, como el Centro Gregoria Apaza, podrían obtener pistas para el proceso de planificación, acompañamiento y evaluación de la línea de trabajo de generación de ingresos.

Luís Pocoma plantea en este artículo elementos de análisis de los resultados logrados en el proceso de puesta en marcha de proyectos productivos, a la luz de los criterios iniciales con que estos proyectos fueron pensados. Plantea, asimismo, los principales desafíos de experiencias de este tipo en el contexto de la década de los 90.

Criterios como los económicos, desde la perspectiva de la generación de ingresos, los sociales, desde la perspectiva del impacto en las condiciones familiares, y organizacionales, desde la manera en que las mujeres aymaras urbanas asumen el desafío de una Unidad Productiva (UPs), son desarrollados por el autor, a la luz de su experiencia de trabajo como economista a

cargo del programa de generación de ingresos del Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza.

El propósito del presente documento es:

- *Compartir la experiencia de trabajo institucional con Pequeñas Unidades Económicas (PUE) o UPs en generación de ingresos.*
- *Reflexionar sobre algunas constataciones en torno a las experiencias desarrolladas por el Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza.*
- *Proponer alternativas de acción en PUE en el futuro.*

ANTECEDENTES DEL TRABAJO CON UPs.(1)

El Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza nació el año 1983 con el objetivo de trabajar en diferentes tareas de promoción de la mujer urbano popular de la ciudad de La Paz.

Este objetivo se estableció sobre la premisa de atender simultáneamente a las dimensiones de género, clase y etnia, para diagnosticar, interpretar y contribuir al cambio de la situación de las mujeres aymaras urbanas. Con este fin, el Centro se fijó los siguientes objetivos generales.

- Realizar actividades de promoción de la mujer que faciliten las condiciones adecuadas para el desarrollo de sus potencialidades personales y sociales, con el fin de generar una participación activa, en tanto que mujer, en los procesos de transformación y eliminación de las relaciones de explotación y opresión genérica y étnico-cultural.
- Estimular mediante talleres de trabajo grupal, labores productivas, de servicios populares, de abastecimiento y otras, su revalorización como sujeto dentro de la familia y la sociedad.
- Introducir a nivel de los diferentes sectores del país, la discusión sobre la realidad que enfrentan las mujeres en la vida familiar, social, económica, política y cultural.

Cinco años después de su creación, el Centro mantiene las premisas centrales de trabajo antes señaladas, habiendo reafirmado sus objetivos con una leve reformulación que, más que cambiar, los precisa, y habiendo agrupado su quehacer en dos líneas de acción, que intentan responder a la situación de deterioro económico y crisis política que atraviesa el país. Estas líneas son: educación para el cambio e interpelación social.

La justificación de la primera, tiene que ver con el deterioro de las condiciones de vida de los sectores populares alteños y sus efectos específicos sobre la situación de la mujer. La segunda, presta atención a la forma en que se producen y reproducen socialmente los mecanismos de discriminación de la mujer, sobre la base de las tres dimensiones antes anotadas: género clase y etnia.

El Centro Gregoria Apaza está consciente del difícil reto que su-

1. *Diagnostico institucional, extraido del documento Plan Trienal 90-93 del C.P.M.G.A.*

pone plantearse programas de trabajo con mujeres, que no estén asentados únicamente sobre la situación de pobreza y el mejoramiento de las condiciones materiales de vida.

Sin embargo este desafío surge en base a un planteamiento y un reconocimiento de que la lucha contra la pobreza no debe postergar la lucha específica por el mejoramiento de la condición social de la mujer y que, a su vez, la lucha por esta dignificación que es el derecho a ser persona, es un componente importante en la lucha integral contra la pobreza.

Este argumento está enmarcado por el convencimiento de que cualquier postergación o subordinación de la mujer no es más que la evidencia de un ejercicio de poder de los más fuertes sobre los débiles.

La evidencia de poder del fuerte sobre el débil cobra una mayor crudeza cuando se parte del reconocimiento del enorme aporte económico y social que las mujeres del sector urbano popular hacen a la construcción social.

Pero las tareas que El Centro ha emprendido y se propone continuar, profundizar y ampliar, no sólo se basan en el reconocimiento y potenciamiento del aporte económico de las mujeres del sector urbano popular de la ciudad de El Alto. Se basan también, y de una manera enfática, en el potencial organizativo de estas mujeres, que han desempeñado roles protagónicos en distintos momentos de la historia política boliviana, aunque con una suerte de movimiento pendular entre las demandas propiamente femeninas y las de carácter más global.

En base a estas consideraciones, el Centro tiene claro que el trabajo con mujeres urbano populares de la ciudad de El Alto se vuelve estratégico y es capaz de generar procesos de transformación estructural de la sociedad.

Para entender de una mejor manera el proceso de desarrollo institucional, a continuación se describen y analizan algunos de los elementos centrales de un diagnóstico que contempla tanto elementos de curso histórico en la vida del Centro así como de la mecánica y estructura con que ha venido funcionando.

En cuanto a la metodológico nos sustentamos en:

- Los avances teóricos y prácticos de la educación popular, com-

binándolas con una óptica feminista socialista, que señala el campo de acción y los sujetos.

- Además de la problemática de la mujer, el desafío que significa en la actual situación del país, llevar adelante una actividad económica de generación de ingresos en el contexto de la crisis estructural que vive el país.
- La práctica social, como base de la teoría donde la realidad se reconoce para que las acciones con y entre mujeres urbano populares no sean aisladas de una visión más global. En este aspecto, la actividad con grupos de mujeres en UPs nos ha permitido verificar muchas hipótesis que la institución se había planteado al inicio del trabajo de generación de ingresos, como:
 - * La creación de proyectos productivos rentables debe ayudar a generar ingresos que alivien la pobreza de las mujeres de la población beneficiaria y la de sus familias,
 - * El trabajo en grupo facilita la participación de la población beneficiaria en organizaciones más amplias, como organizaciones comunales, sectoriales, zonales, etc.
 - * El trabajo en los talleres productivos, al ser desarrollado en un ámbito laboral de mujeres, creará un espacio de realización y valoración personal, para las participantes.

En ese contexto, las UPs constituyen una experiencia de trabajo institucional, que nos proponemos compartir con otros grupos y organizaciones de mujeres, así como instituciones de desarrollo que están vinculados en programas de generación de ingresos. Consideramos este compartir como un proceso educativo de autoaprendizaje, que nos ayudará a formular mejores propuestas, coherente con la realidad de las mujeres aymaras urbanas.

Orígenes y formación de las unidades productivas

El Centro inició el trabajo con UPs en 1984, en el contexto de la crisis económica, que ha incidido fuertemente en el sector urbano popular y de manera directa en la mujer, al trabajar ésta fuera de la casa. Las mujeres de sectores populares ven la urgencia de contribuir a la satisfacción de las necesidades de su unidad familiar, ante el deterioro permanente de la situación ocupacional, que acompañada de una reducción en los salarios, afecta a la gran mayoría del país.

Criterios que motivaron el trabajo institucional con UPs.

El propósito básico que guía la puesta en marcha de UPs con grupos organizados de mujeres aymaras urbanas se halla vinculado a las siguientes premisas:

- La mujer aporta económicamente en su hogar y a la sociedad, a través del trabajo doméstico. Sin embargo este trabajo no es reconocido ni valorado.
- La mujer aporta a la economía de su hogar y a la construcción social a través de su inserción, a veces temporal, a veces permanente, en actividades del sector informal mayoritariamente. Este aporte se ha hecho mayor a partir de la crisis económica que afecta al país desde los años 80. Por ser éste un trabajo remunerado y fuera de casa, tiene algunas exigencias (en tiempo y condiciones laborales), que se hacen desventajosas para la mujer, pues ella debe sumar a sus horas de trabajo fuera de casa, las horas de trabajo doméstico.

En este sentido, las UPs se han fomentado no solamente en la perspectiva de lograr un autofinanciamiento de la unidad como tal, sino también para generar ingresos que puedan permitir apoyo económico al funcionamiento de otros servicios comunitarios.

Sin embargo, en la medida en que las UPs y los servicios, como las Guarderías, han ido avanzando a partir de su fase inicial, el Centro ha podido constatar que han tomado una lógica propia, de la cual no están exentos los mecanismos de articulación y coordinación, pero que se hace necesario respetar en tanto el servicio de Guarderías, guarda características peculiares que lo diferencian de las UPs.

- La remuneración dispersa, fragmentada en pequeños montos diarios o semanales como una contribución significativa en el hogar, no es reconocida de parte de la familia hacia la mujer.

Esta ausencia de reconocimiento, además de la negación del acceso de la mujer a actividades de capacitación y a la negociación del poder dentro de la familia, dificulta las posibilidades de una organización más amplia y combativa por los derechos de la mujer. Por ello las asociaciones grupales pequeñas se muestran como una alternativa de organización.

- La mujer de sectores populares, al tener la posibilidad de organi-

zarse en grupos de producción, podría desarrollar, en mejores condiciones laborales, un trabajo reenumerado fuera del hogar, que le facilite mejor capacitación técnica integral, que le ayude a organizar mejor las responsabilidades domésticas y, al mismo tiempo, a analizar las causas y alternativas de solución a su situación de discriminación y subordinación.

Estas premisas proporcionaron lineamientos para elaborar los objetivos de las UPs.

Como objetivo general se formuló la intención de coadyuvar a grupos de mujeres en el mejoramiento de sus condiciones de vida, tendiendo a una participación ventajosa en diferentes actividades económicas, productivas y de servicios.

Este objetivo se ha desglosado en los siguientes objetivos específicos:

- Que las mujeres consigan un ingreso económico que les ayude a superar su situación de pobreza en el contexto de la crisis.
- Que las unidades productivas sean el espacio donde las mujeres reflexionen sobre su situación de discriminación y subordinación.
- Que el trabajo colectivo les permita superar el aislamiento característico de otros trabajos en el sector informal.
- Que el ingreso económico les permita mejorar sus posibilidades de ejercer sus derechos y renegociar el poder en la familia y en la comunidad.
- Que la organización constituida alrededor del trabajo, facilite su participación activa en el mundo público.
- Las mujeres serán propietarias de sus UPs en un lapso de tiempo (no determinado claramente).

A partir de estos objetivos, se definió a las UPs como:

- Pequeñas unidades económicas de producción y de servicios insertas en el mercado informal y formal.
- Propiedad social por ser propietarias y trabajadoras al mismo tiempo.
- Con un reducido número de participantes.

- Más que salario, como forma usual de remuneración, participación de beneficios.
- Con un nivel tecnológico de tipo artesanal.
- Con una organización inicial como grupo de mujeres.
- Administradas y gestionadas desde la perspectiva de género.

Conceptualización de las PUE de generación de ingresos

La noción de UPs fue enriqueciéndose a través del desarrollo de la experiencia llegando a convertirse, en la de Pequeñas Unidades Económicas PUE.

¿Qué significa hablar de PUE?

Veámosla por partes:

- Un grupo de mujeres, socias y dueñas de la PUE.
- Las personas se organizan y dirigen, en copropiedad, la PUE con el propósito de entrar al mercado como una unidad económica de generación de ingresos.
- La personas del grupo persiguen un objetivo común: el mejoramiento de su situación económica y social. Este mejoramiento se da a través del reparto de un beneficio, en función al tipo de participación de las personas que trabajan en la PUE.

En otras palabras, una PUE es la "unión de las personas que pretenden la promoción de sus socias a miembros a través de una semi-empresa en copropiedad, administrada mancomunadamente por las propias personas que trabajan". (*)

De esta manera, una PUE de generación de ingresos es una forma especial de cooperación empresarial, entendiéndose por cooperación a una acción mancomunada de personas, conducentes a la realización de objetivos comunes. La cooperación incluye también, personas con intereses comunes convergentes, una acción conjunta y coordinada y objetivos comunes correspondientes a los intereses de las personas que actúan.

Clasificación de las PUE en función a la generación de ingresos

- Las PUE pueden ser entendidas como de producción: aquellas en

(*) *M. Olson, La lógica de la Acción Colectiva - Bienes públicos y la teoría de Grupos, Cambridge, Massachussets, 1965, Peag. 6-7.*

las cuales las socias participan en proceso de transformación de la materia prima para manufacturar un producto destinado al mercado.

En esta clasificación, las socias esperan beneficios a través de una valoración de su trabajo en la unidad y de la venta de su producto.

- PUE de servicio, es aquella en la cual las socias o miembros son al mismo tiempo trabajadoras y dueñas, quienes participan como usuarias del servicio que ofrece la unidad y provee de un servicio a los no socios o miembros de la comunidad.

En esta clasificación, las socias esperan beneficios a través de una valoración de su trabajo en su propia unidad y mediante el suministro de servicios para sus propios fines.

- PUE de comercio, es aquella en la cual la dueña o socias son al mismo tiempo trabajadoras y dueñas, quienes participan en el proceso de la distribución del producto en el mercado, en el rol de la intermediación del producto, entre el productor/fabricante y el consumidor/ usuario.

En esta clasificación, las socias reciben beneficios a través de una valoración de su trabajo en su propia unidad y de la venta del producto.

Contexto en el que se inscribe la experiencia de UPS.

La experiencia de generación de ingresos, en el modelo de UPS se ha desarrollado en el contexto de:

- La población de El Alto, constituida principalmente por aymara-migrantes, que buscan en la ciudad perspectivas de mejores condiciones de vida,
- Una coyuntura nacional de recesión económica, a partir de la última década, que ha incidido fuertemente en el sector urbano popular y de manera directa en la mujer.
- Donde las características de la población beneficiaria de los grupos de las unidades productivas se podrían resumir en los siguientes términos: (*)

(*) *Ma Renié Bejarano. "Evaluación del Impacto de las propuestas de G.A. en los Grupos de UPS. y guarderías" Doc. Interno C.P.M.G.A. 1988.*

- * El 90% son nacidas en las provincias del departamento de La Paz y el 10% proveniente de otros departamentos del país. Todos son inmigrantes, principalmente de las áreas rurales.
- * La posición de las mujeres en la unidad familiar es de esposa (80%) y jefe de familia (20%).
- * El nivel de instrucción promedio es de 2 años del ciclo básico.
- * El 80% habla español y aymara y el 20% solamente aymara.
- * La principal ocupación del 60% de las mujeres está distribuida en las actividades del proyecto y el trabajo doméstico, el 40% tiene como ocupación el proyecto, el trabajo doméstico y actividades complementarias (venta de prendas de tejidos, verduras y alimentos) que realiza por lo general los fines de semana.
- * El ingreso familiar del 40% de las mujeres proviene del proyecto y el aporte del jefe de familia, el 20% proviene del proyecto, club de madres (alimentos) venta de animales (eventual), de su chacra y del aporte del jefe de familia; el 20% tiene ingresos que provienen del proyecto, una ocupación complementaria y el aporte del jefe de familia y finalmente del 20% restante su ingreso proviene del proyecto y de una ocupación complementaria (sin aporte del jefe de familia)

El desarrollo dinámico de las UPs

El propósito de esta parte es mostrar de forma muy resumida el funcionamiento de las UPs en su desarrollo, de manera que nos permita ilustrar la propuesta de implementación de nuevas iniciativas de trabajo con UPs de Generación de Ingresos desde la perspectiva de género, por la cual se adscriben las UPs.

Unidad Productiva: Lavandería, (Grupo de Mujeres "Flor Kantutita")

El grupo inicia actividades con 60 mujeres en 1985, luego se reduce a 35 y finalmente a 12 mujeres. Creemos que esta relación obedecía a que la UP no ofertaba beneficios de inmediato y la consolidación tomó mucho tiempo, desde el logro del financiamiento, hasta la implementación y el proceso de organización.

En el proceso el grupo se dividió en dos 2 sub grupos, para desarrollar dos proyectos (guardería y lavandería). Se creyó encontrar mejor eficiencia en la gestión de dos proyectos, por separado, pero cada proyecto se aisló y la lavandería tomó su lógica. Desde 1988/90

el grupo de lavandería fluctuó entre 7 a 5 miembros, separado de la guardería.

Las características de su funcionamiento pueden resumirse de la siguiente manera:

Los clientes de esta PUE de servicio están ubicados en los Barrios de Sopocachi, San Pedro, Miraflores y zona Central de la ciudad de La Paz en un 70%. Debe recordarse que la lavandería está ubicada en la Zona Villa Tunari de la ciudad de El Alto.

El funcionamiento puede ejemplificarse a través de pasos:

1º: Todos los días, de Lunes a Jueves, dos mujeres del grupo recogen y al mismo tiempo entregan prendas.

Las mujeres portan una credencial para su identificación como lavanderas del grupo, así como un talonario de recepción y entrega de prendas.

2º En la oficina de la lavandería está la administradora, que acopia las prendas y las distribuye a las lavanderas según tipo de prendas o según grupo de clientes.

3º Las lavanderas recogen las prendas de manos de la administradora, para lavarlas en diferentes etapas. Luego de ser concluido el lavado se recoge la ropa secada y se entregan las prendas a la administradora.

4º La Administradora realiza el doblado y clasificación de las prendas para devolverlas a los clientes, en función a la tarjeta de clientes que ha llenado al inicio del proceso.

5º El proceso de recolección y entrega de prendas se desarrolla generalmente en 48 horas, ya que depende también del clima. En ocasiones se puede desarrollar el proceso en 8 o 24 horas.

Unidad Productiva: Mermeladas (Grupo de Mujeres "5 Estrellas")

El grupo inició actividades en 1983, organizado en torno a OFASA (por donación de alimentos) con 70 mujeres. En 1984-1986 se redujo a 25 y a partir de 1987 el grupo se estableció en 11 mujeres.

La producción es de tipo artesanal, con cocina a gas semiindustrial, ollas grandes de aluminio, mesas de selección, baldes de plástico, cucharones y balanza etc.

La mermelada es colocada en envases de plástico de 1 y 5 libras, para su comercialización.

El mercado de esta producción está ubicado en la Ciudad de La Paz, principalmente en las oficinas de instituciones públicas y no gubernamentales.

El proceso en pasos es el siguiente:

- 1º Los días lunes de cada semana el grupo se reúne para organizar sus actividades, lo cual es el programa de producción de la semana, la disposición del presupuesto y la asignación de responsabilidades para la compra de fruta.
- 2º Una comisión de dos a cuatro mujeres acude al mercado de la ciudad de La Paz, para comprar la fruta fresca según la época. La variedad de la mermelada se determina según su calidad, su precio y la demanda del consumidor.
- 3º La fruta es seleccionada y clasificada antes de realizar el peso y control de la limpieza y su lavado.
Posteriormente, la fruta es hervida.
Realizada la cocción y después de su enfriamiento, la mermelada es trasladada en envases plásticos de 1 o 5 libras.
- 4º La mermelada se contabiliza y almacena.
- 5º La mermelada es distribuida a todas las mujeres del grupo, para la venta en el mercado.

Unidad Productiva: (Taller Confección de Mandiles (Grupo de Mujeres "Flor Ortiga")

El grupo tienen origen en la Federación Departamental de Padres y Madres de Familia de establecimientos Fiscales de La Paz; esta organización en 1984 entró en contacto con el Centro Gregoria Apaza buscando apoyo para generar alternativas ocupacionales y de ingresos para sus afiliados. El grupo fue constituido por 22 mujeres aproximadamente. En el proceso el grupo se ha reducido, es así que desde 1986 el grupo trabajó con 5 mujeres en la actividad de confección de mandiles para mujeres de pollera.

La producción es de tipo artesanal, con máquinas de coser a pedal y una eléctrica, mesas de madera y todas las herramientas y equipos de un taller de confección de prendas de vestir.

El proceso se da de la siguiente manera:

- 1º Cada fin de semana el grupo se reúne para tomar decisiones sobre compra de tela y la venta de prendas, para disponer el dinero y crear comisiones, si es necesario.
- 2º Las responsables compran telas de acuerdo a las decisiones tomadas en las reuniones para realizar trabajos en la semana.
- 3º Existe una división en la ejecución del trabajo por especialización en diseño, cortado, costura fina, recta y acabado.
- 4º Las prendas acabadas son vendidas cada fin de semana (sábado y domingo), en ferias de las Villas, tiendas o almacenes (en menor grado), en la población de la Ciudad De La Paz y El Alto.

Unidad Productiva: (Invernaderos (Grupo de Mujeres "Nuevo Amanecer")

El grupo ubicado en el barrio Senkata de la ciudad de El Alto, inició actividades en 1988, con 28 organizadas para recibir alimentos de OFASA. A partir de 1989 el grupo está integrado por 9 mujeres.

El grupo está dedicado a la producción y mercadeo de hortalizas de invernaderos (carpas solares en forma de media luna)

La producción tiene características de agricultura tradicional, en pequeña escala. Las herramientas que se utilizan son la pala, picota, y otros implementos para el manejo de carpas solares.

El proceso puede resumirse de la siguiente manera:

- 1º Preparación del terreno y siembra.
- 2º Transplante de raleo y de algunas plantas.
- 3º Realización de labores de riego, poda, etc, de acuerdo a las características de cada producto.
- 4º Cosecha, selección y lavado para llevar las hortalizas con destino al mercado.
- 5º Revisión y planificación de las actividades necesarias en el proceso (cuentas, ventas, producción) y otras relacionadas con el funcionamiento de la PUE.

Unidad Productiva: Escobas (Grupo de Mujeres "Mariana")

El grupo, ubicado en Villa Santa Rosa de la ciudad de El Alto, inició actividades en 1988, con 14 mujeres. Desde 1989 el grupo se ha reducido a 5 mujeres.

La producción es de tipo artesanal, con 2 pequeñas máquinas de maderas construidas artesanalmente, alicate, guillotina y otras herramientas para la elaboración de escobas.

La producción se desarrolla de la manera siguiente:

- 1º Se inicia con la provisión de la materia prima (sorgo) que es comprada en la región oriental del país.
- 2º El sorgo es seleccionado, remojado y machucado antes de meterse a la máquina para el proceso del armado.
- 3º El armado se inicia con la introducción del palo de madera en la máquina y su combinación con la paja y alambre ajustados de manera con presión mecánica.
- 4º El acabado de la escoba se hace mediante costura, guillotinado y, finalmente, la colocación de las etiquetas.
- 5º El producto es entregado a la responsable de control para ser sacado al mercado o en su defecto, almacenado.

La forma de pago

La forma de pago en las UPs se hace en función a la participación por trabajo realizado en el proceso de producción y venta. De esta manera el pago que recibe una integrante de la UP no es un salario fijo, tampoco se puede considerar como un sueldo, ya que no existe una relación obrero-patronal.

Puede considerarse que lo que reciben las mujeres de los grupos cada mes es una cantidad baja, después de rescatarse todos los costos y gastos en el proceso de producción y venta del producto.

Este punto será retomado páginas más adelante, en este mismo documento.

Complementación del ciclo de trabajo de las UPs

Esta etapa se ha previsto principalmente para completar el ciclo de las UPs, de acuerdo a los propósitos con los que fueron creadas, después de 5 años de su implementación como proyectos producti-

vos, tiempo en el que las mujeres, y el Centro han podido comprobar las bondades y las dificultades de este tipo de proyectos.

La etapa de complementación se planteó con los propósitos siguientes:

- Concluir con el proceso de transferencia de propiedad a las 5 UPs en el estado económico y de gestión en el que se encuentren.
- Orientar y hacer llegar alternativas sobre formas organizativas de cooperación que pudieran adoptar las UPs, de acuerdo a sus características y a sus necesidades.
- Provocar reuniones de debate dentro de cada UP que permitan a los grupos de mujeres tomar decisiones sobre la forma de organización que adoptarán y el carácter de su relacionamiento con el Centro en el futuro.
- Establecer contactos y convenios de relacionamiento grupo - institución, para definir e implementar el seguimiento a partir de la transferencia de propiedad de los bienes.

Para encarar de una manera sistemática esta etapa se ha trabajado en dos acciones simultaneas: la transferencia de propiedad y el seguimiento al proceso de transferencia.

La transferencia de propiedad a las UPs

El Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza, como una asociación civil sin fines de lucro, ha asumido la responsabilidad de solicitar, canalizar y administrar los fondos de las instituciones de cooperación para la ejecución de los proyectos productivos con grupos de mujeres. Por lo tanto el Centro ha venido realizando compras de bienes y servicios para los proyectos y en otros casos transfiriendo directamente fondos a las beneficiarias de los proyectos para la implementación de los mismos.

En este contexto, el Centro aparece como el propietario temporal de los bienes que se adquirieron con los fondos mencionados, en tanto el Centro no extienda los documentos de propiedad a las beneficiarias de los proyectos constituidos por grupos de mujeres de las UPs, a las que definitivamente pertenecen los bienes adquiridos por El Centro, de acuerdo a los y tipos características de cada proyecto.

Objetivos de la transferencia:

- Fortalecer las UPs generando un proceso autogestionario, lo cual supone asumir responsabilidades, riesgos y toma de decisiones colectivas.
- Lograr mayor autonomía de los grupos de mujeres frente a la institución, en la asistencia técnico-financiera y en la gestión interna de las UPs terminando de esta manera el ciclo de trabajo intensivo con los proyectos.
- Ligar la experiencia del trabajo de UPs con otras organizaciones e instituciones.
- Formular un período de seguimiento con las actuales UPs por el lapso que se vea convenientes de acuerdo al proceso de cada grupo. Los miembros de las UPs asumen plenamente la gestión interna de las mismas y el Centro Gregoria Apaza las apoya en su capacitación.
- Ampliar la relación con los grupos de las UPs, en la perspectiva de otras actividades que ofrece el Centro Gregoria Apaza y que son demandadas por ellas.

Concepto de la transferencia de propiedad

- La transferencia de propiedad se ha conceptualizado como parte de un proceso educativo que :
 - * se ha iniciado con la conformación de grupos de mujeres y se ha formalizado en convenios entre la institución y los grupos.
 - * se continúa con la implementación de proyectos productivos.
 - * Se apoya el fortalecimiento de los grupos de mujeres que trabajan en proyectos productivos.
 - * Se apoya a los grupos en su constitución con formas adecuadas de organización, a definirse de acuerdo a los intereses del grupo.

En este proceso, hemos acumulado experiencias, e identificado logros y dificultades, tanto la institución como los grupos de mujeres organizados. El proceso continúa con otras fases, como por ejemplo:

- La transferencia de la propiedad de los bienes muebles e inmuebles de los proyectos, de parte del centro a las mujeres de los grupos.
- El funcionamiento autónomo de las UPs y su contacto con el mercado formal e informal.
- El seguimiento al proceso de transferencia.
- La co-evaluación, entre las mujeres y el Centro, de los resultados del proceso de transferencia.

Primeros resultados del proceso de transferencia de Propiedad

Los resultados de esta etapa, de acuerdo a los objetivos y la política de transferencia para las UPs, pueden resumirse de la siguiente manera:

- Los grupos de mujeres se han constituido según una organización determinada formalmente y por consenso.

Después de analizar las alternativas de formas de organización en el sector formal e informal de la economía, los grupos de mujeres han tomado la decisión de constituirse como copropiedad.

La copropiedad incorpora las particularidades de las PUE de producción tal como que fue expresado, como marco general, en el documento "Reglamento de uso y Administración de Copropiedad y de Funcionamiento del Grupo de Mujeres", el mismo que se elevó a instrumento público a través de una escritura pública.

- Se ha transferido la propiedad de los bienes muebles e inmuebles a los grupos de mujeres en copropiedad.

La transferencia se ha realizado mediante escrituras públicas de donación de bienes muebles e inmuebles, siguiendo todo el proceso de legalización correspondiente.

Para lo anterior, y de forma permanente, se ha elaborado el documento "Política de transferencia", se ha efectuado un seminario de discusión con las mujeres de los grupos y se han oficializado decisiones y documentos para la legalización de las escrituras.

- Se ha establecido el seguimiento y la nueva forma de relacio-

namiento con los grupos de las UPs, por el periodo de un año, a partir de la transferencia de propiedad de los bienes. Al finalizar la gestión se llevará a cabo una coevaluación con las propietarias, para analizar y ajustar la labor de seguimiento en los casos en que fuera necesario.

- Se ha desarrollado la capacitación técnica integral con perspectiva de ingresos, a través de actividades de capacitación en modalidad de cursos cortos y sesiones de capacitación en talleres, con la población mujer aymara urbana popular a través de grupos y/u organizaciones mixtos de El Alto Norte.

Seguimiento al proceso de transferencia

Son propósitos del seguimiento:

- Cualificar la capacidad de gestión de los grupos, según la nueva forma de organización que adopten, a través del proceso de capacitación.
- Detectar, entre el Centro y las mujeres, dificultades y obstáculos para realizar ajustes oportunos con los instrumentos pensados para operacionalizar el funcionamiento de las UPs.
- Transferir conocimiento y tecnología, para que los grupos de las UPs se apropien de los mecanismos más adecuados para medir sus retos, sus avances y hacer ajustes.

En el conjunto de las acciones para el seguimiento se ha previsto:

- El asesoramiento y el acompañamiento en aspectos puntuales inherentes al funcionamiento de las UPs.
- La capacitación en terreno y a través del Centro de Capacitación Gregoria Apaza de El Alto, a demanda de los grupos, en módulos de gestión de PUE.
- Todo lo anterior debe ser acompañado de una coevaluación, al finalizar del trabajo de seguimiento.

Algunos resultados de la experiencia de trabajo con UPs

Constataciones en el proceso de la experiencia

- Los grupos de las UPs, que inicialmente oscilaban entre 20 a 60 mujeres, desde hace dos años están integrados por 5 a 12 mujeres en cada grupo.

La deserción se debe principalmente a varios factores, que van desde las falsas expectativas de recibir réditos en plazo inmediato, hasta la baja motivación por las dificultades que han enfrentado con el manejo de las UPs. Otras razones han sido la tensión en las relaciones humanas internas, que afecta los lazos de solidaridad, y probablemente tiene que ver con los niveles de pobreza. Se han sumado también casos de enfermedad y renunciadas por una nueva actividad u ocupación.

Por otro lado, en el proceso las mismas mujeres han ideado formas y reglas que tienen implícito el número "ideal" de los miembros por UP.

Estas normas se han dado a través de los mecanismos de la formalización, basados principalmente en las relaciones de parentesco, de vecindad o lugar de origen.

- El trabajo en las UPs puede llegar a ser mejor física y psicológicamente, pero hasta ahora, si descontamos sólo un par de casos, las otras UPs no presentan condiciones de trabajo favorables para las mujeres.

Las condiciones de salud ocupacional suelen ser poco adecuadas, ya que la salud ocupacional implica un costo económico. En el cotidiano de la crisis, este costo afecta a las mujeres. El Centro recomendó mejoras en las condiciones de trabajo pero, estas mejoras significan inversión y no hubo reacción de parte de las mujeres. Pueda ser que, desde niñas, ellas no hayan tenido la posibilidad de "cuidarse" y por lo tanto los gastos sean considerados supérfluos.

- El espacio de trabajo, al convertirse en lugar de formación y al mismo tiempo de generación de ingresos, disminuye la productividad y genera tensión en las mujeres, por su sentido de obligatoriedad. Llevado así, como dos líneas paralelas, pierde su utilidad desde la perspectiva práctica del trabajo cotidiano. No parece ocurrir lo mismo cuando es formación o información solicitada por las propias mujeres, desde su cotidianidad como por ejemplo planificación familiar, o lucha contra la violencia.(2)

El conflicto entre la propuesta económica y la social ha sido identificado desde hace varios años por la Institución. En la práctica se

(2) Ruiz, Carmen Beatriz: *Apuntes para una discusión sobre Unidades Productivas.*

ha encarado a partir de la separación del trabajo de formación y el económico. La rentabilidad de las UPs es necesaria para competir y sobrevivir en el mercado. La separación no excluyente de ambas dimensiones se realiza para encontrar mayores logros económicos y sociales.

- Para las mujeres de las UPs de origen aymara constituye un desafío llevar adelante un proyecto económico, debido a que en la relación de compra y venta se enfrentan a la cultura dominante "mestiza" o "criolla". (3) Enfrentamiento que tiene connotaciones ideológico-culturales y económicas.(4)

En efecto, la venta de los productos se rige bajo la lógica que imponen los compradores. En otras palabras, la mayor parte de los productos son entregados en consignación, sin relaciones comerciales claramente establecidas, lo que contribuye a la descapitalización de la UP y, junto a ello, al debilitamiento de los derechos de las mujeres como ciudadanas y como trabajadoras.

- La apropiación de los proyectos de parte de las mujeres es un proceso muy lento, en la medida que no están suficientemente claras las políticas respecto a la propiedad de los bienes del proyecto. Esto debe resolverse para buscar menor dependencia, más iniciativas y mayor responsabilidad sobre la UP.
- El ingreso y participación de la mujer en los grupos está motivado por el deseo de alcanzar logros individuales, antes que por un afán neto de cooperación. Este afán de autobeneficiarse es natural, pues la solidaridad no es un fin, sino un medio para perseguir intereses propios y cualquier entidad que desea la promoción de los proyectos, basados en la cooperación debe considerarlo así.(5)

Logros sociales en el trabajo con unidades productivas

1. Logro social desde la perspectiva de género.

Los testimonios que a continuación insertamos entre comillas nos muestran los logros a nivel individual en el trabajo con UPs en Ge-

(3) Ch. D. Kleymeyer "Poder y Dependencia entre quechuas y criollos" CISE Univ. Nacional Agraria, Lima Perú 1982.

(4) Los proyectos desde su inicio se orientaron a un mercado segmentado de la población de altos ingresos, en la medida en que los productos son de buena calidad y consecuentemente sus costos son elevados.

(5) R. Eschenburg "Teoría Económica de la cooperación" INTERCOOP, Univ. Católica Boliviana, serie Estudios DEC-UCB, Buenos Aires, Argentina. 1979.

neración de Ingresos. (6)

- *"Una vez que he estado aquí he empezado a relacionarme, he perdido el miedo..."*
- *"El haberme conocido con otras mujeres, al reunirme con ellas es lo que me ha ayudado más a perder el miedo"*
- *"Poder entrar a cualquier lado",*
- *"Es que antes teníamos mucho miedo entrar en las oficinas, a lugares donde debíamos llevar a vender pensando que nos iban a echar de allá, nos iban a reñir, ahora ya no, ahora entramos nomás ya con mucha facilidad"*
- *"Cómo no íbamos a tener miedo si parecían gente de bien..., nomás sentado por ahí nosotros siempre teníamos temor"*
- *"Me siento más tranquila", "estando en grupo todas, reímos, charlamos"...*
- *"Tener momentos de tranquilidad": "en casa con mis hijos estoy atontada"*
- *"Aprender a ir a vender", "... y me han mandado a vender, seguía con miedo pero poco a poco he ido adquiriendo experiencia y ahora los productos puedo ofrecer sin miedo, puedo decir cómpreme, hay personas que no me compran pero ya no me siento mal"*
- *"Ser valorada como mujer", "los mismos maridos nos dicen que está muy bien que se gane ahí". "... tengo platita para comprar lo que yo quiera"*
- *"Tenemos plata para comprarnos pollera". "... comprar ropa para nuestros hijos"*
- *"Enseñar a otras mujeres de lo que hacemos", "me he sentido importante"*
- *"Conocer las calles, estando en la lavandería iba por las calles sin saber ni conocer, ahora he aprendido a conocer, ya no soy tan sonsa ya se hasta el nombre de las calles..."*

En otras palabras, a nivel individual las UPs han podido apoyar a

(6) Los testimonios obtenidos en la Evaluación del impacto de trabajo con UPs, realizado por el Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza en el año 1988.

las mujeres a:

- Fortalecer las relaciones de solidaridad de género.
- Proporcionar rasgos colectivos de identidad y reconocimiento social,
- Ayudar a mejorar el manejo y conocimiento sobre lo urbano, lo cual les brinda mayor seguridad para desenvolverse en el ámbito urbano y contribuye a su autoafirmación personal.
- Adquirir prestigio y respeto en su zona, por el conocimiento que han logrado en la UP y la posibilidad de participar en organizaciones vecinales.
- Constituirse en un medio que les permita la expresión de problemas individuales y socialización de los mismos.
- Prestigiarse en la familia e intentar negociar un mejor trato del marido, sobre todo al tomar la conciencia de que "sus problemas" no habían sido de ella sola.
- Concebir la organización económica como instrumento de generación de ingresos.

2. A nivel grupal podemos identificar los siguientes logros:

- Se aprecia una cierta cohesión grupal. Aunque los problemas individuales o colectivos no siempre se solucionan, se rescata la UP como un espacio de realización personal, tanto por el trabajo como por la actividad del grupo.
- Se consolidan núcleos aparentemente estables, por lo menos después de haber pasado por un período de autoselección.
- Las mujeres cuentan con un trabajo que concilia la percepción de un ingreso económico con el cumplimiento de las tareas domésticas, brindándoles mayor flexibilidad en los horarios y cercanía en relación a su domicilio.
- Se aprecia un buen nivel de manejo autónomo del proceso productivo y aceptable nivel de destreza tecnológica.
- La venta de los productos la realizan las mismas socias, con las dificultades que implica la colocación de sus productos en el mercado, pero al mismo tiempo con la ventaja de autoregular sus ventas.

- Existe participación directa y autónoma de las mujeres en la gestión de las UPs que consiste en:
 - * calcular y distribuir los elementos básicos en su estructura de costos,
 - * estimación y distribución del ingreso personal que logra cada socia en función a la relación horas/trabajo en producción y ventas en registros simples.
 - * manejo del control contable en resumen mensual de ingresos y egresos.
- El funcionamiento de las UPs se mantiene ahora sin subvención, ya que genera utilidad, aparte del ingreso mensual, sin apoyo económico adicional de parte del Centro.
- Se aprecia una mejora en el nivel de lectura y escritura de algunas mujeres del grupo y sobre todo se despierta la "necesidad de aprender".
- Se incorporan elementos técnico-administrativos de la gestión empresarial de UPs adecuados metodológicamente para el nivel de escolaridad de las mujeres.

Logro económico desde la perspectiva de ocupación e ingreso.

En lo que se refiere a los logros económicos se puede concluir que medidos en términos de la relación entre capital invertido y mujer ocupada, se alcanza un promedio de U\$ 1.105,00. MIL CIENTO CINCO DOLARES. Quiere decir, que hemos invertido \$us 1.105 por cada mujer, para crear una ocupación que le permita manejar la intensidad del trabajo, su duración y la calidad del producto.

Se ha logrado una PUE que se autoregula, que permite a la mujer combinar de manera flexible sus posibilidades de acceso a otras formas de ocupación, sean éstas de generación de ingresos o no.

Contrastando con datos que utilizan los organismos internacionales para la creación de un empleo permanente en países latinoamericanos, (de \$us 5.000 a \$us 8.000), el costo en cada UP representa el 17%. En este caso, las PUE de generación de ingresos, con sus propias características, son un modelo pero subvencionado en toda la etapa inicial (2 años) de capacitación y puesta en marcha del proyecto.

En el caso de la UP de mermeladas, que representa el 6.4%, se ha invertido \$us 419 para crear cada ocupación (cuadro No. 1).

La perspectiva de la generación de ingresos

Las mujeres de las UPs, como socias, participan de los ingresos una vez que han pagado todos los insumos, materiales y otros costos de operación. La participación es equitativa, de acuerdo a las horas de trabajo y a las normas de la distribución del ingreso, acordadas previamente dentro de cada grupo.

En este contexto, como promedio en las UPs se tienen los siguientes resultados:

Por el trabajo de 12 días al mes, es decir de 91 horas, se percibe un ingreso mensual de Bs.60.60, lo que significa un ingreso de Bs. 0.69 por una hora.

CUADRO No. 1
UNIDADES PRODUCTIVAS
CAPITAL INVERTIDO / MUJER OCUPADA
(En Dólares Americanos)

Unidades Productivas	Capital Invertido (a)	Mujer Ocupada (b)	Relación (a)/(b)
Mermeladas	4.614	11	.419,45
Taller Costura	5.302	5	1.060,40
Invernaderos	15.000	12	1.250,00
Escobas	10.230	5	2.046,00
Lavandería	9.080	7	1.297,14
TOTAL	44.226	40	1.105,65

Fuente: C.P.M.G.A. - Generación de Ingresos

Comparando este resultado, por ejemplo con datos del Estudio Inserción Laboral, Ingreso y Estrategia Ocupacional de la Mujer Popular de El Alto, se tiene que: (*)

(*) *Fernandez Miguel. Inserción laboral, ingreso y estrategia ocupacional de la mujer popular en El Alto. Semi TRAMA: CPMGA Dic. 1989.*

El 71% de las mujeres ocupadas en actividades por cuenta propia, perciben un ingreso mensual de Bs. 96 por 20 días de ocupación (10 horas día). En otras palabras obtienen un ingreso de Bs. 0,45 por una hora.

En el mismo estudio, una obrera operaria, recibe un ingreso mensual de Bs. 152 por 24 días (10 horas día) de trabajo, es decir que obtiene un ingreso de Bs. 0,63 por una hora de trabajo realizado.

Esto significa, en términos de generación de ingresos, en el contexto de las estrategias de sobrevivencia de la mujer, que la experiencia de trabajo con PUE de generación de ingresos, sigue siendo importante. Pero no es lo ideal (cuadro No. 2)

CUADRO No. 2
UNIDADES PRODUCTIVAS
INGRESO PERSONAL / HORAS MES
(En Bolivianos)(*))

Unidades Productivas	Días	Horas	Ingreso Personal	Ingreso/Hr.
Mermeladas	11.0	88	80	0.90
Taller de costura	9.5	76	30	0.40
Incernaderos	4.5	36	33	0.92
Escobas	20.0	140	100	0.70
Lavandería	14.5	116	60	0.52
Promedio UPs	11.9	91.2	60.6	0.69

FUENTE: C.P.M.G.A.- Generación de Ingresos

(*) Datos al 31 de Dic. 1989

Destino del ingreso generado en la UP.

Para analizar el destino del ingreso generado en la UP hay que plantear dos partes: la mujer aymara en la economía familiar y la mujer aymara en la economía grupal.

La mujer aymara urbana en la economía familiar.

El comportamiento de la mujer aymara urbana en el contexto de la economía familiar tiene características de sobrevivencia, ya que está dirigido principalmente a enfrentar la satisfacción de las necesidades inmediatas de la familia, relacionadas al consumo diario de suministros básicos.

Por lo tanto, utiliza su tiempo disponible en el comercio y servicio dentro del sector informal, en la perspectiva de obtener un beneficio inmediato, ya sea de tipo monetario o en especie, precisamente para cubrir la necesidad básica inmediata, principalmente de alimentación.

La mujer aymara urbana en la economía grupal.

La participación de la mujer aymara urbana en la economía grupal, depende de la posibilidad de que los beneficios que pueda obtener sean mayores o iguales a los que obtendría de manera individual en actividades tradicionales. Depende también de la cantidad de tiempo que requerirá participar en la actividad grupal.

Cuando la mujer aymara urbana participa en una economía grupal, como parte de su racionalidad económica, los beneficios que obtiene, en términos monetarios, son destinados a cubrir las "necesidades inmediatas posibles de ser postergadas", como es el caso de comprar un par de zapatos, pagar los gastos de la educación, etc. Cuando es en especie se da prioridad a productos que le significan mayor desembolso de dinero, por ejemplo, aceite, arroz, azúcar, etc.

En comparación con la economía familiar, los ingresos que recibe como consecuencia de su participación en la economía grupal no son inmediatos, pudiendo demorar de 30 a 45 días, en comparación con los ingresos que recibe en la economía familiar que son inmediatos.

De todas maneras, el participar en la economía grupal constituye para la mujer aymara urbana una actividad complementaria a su economía familiar.

Principales factores que limitan el funcionamiento de las UPs.

Las principales dificultades se manifiestan sobre todo en:

- El bajo ingreso económico que han podido obtener las socias a través de las UPs. (ingreso de sobrevivencia), afectado por las condiciones de marcada vulnerabilidad de las UPs frente a cambios del entorno.

- Lo discontinuo de la producción,
- La lógica doméstica en el manejo de los criterios de rentabilidad,
- Otros elementos de tipo cultural que es difícil conocer,
- Las relaciones interpersonales entre los miembros del grupo como susceptibilidades y resistencia a realizar algunas tareas,
- La inestabilidad de los miembros del grupo, que se traduce en deserción.
- La dificultad de una inserción permanente de los productos en el mercado.

A nivel de la acción conjunta de socias en la UP las dificultades se manifiestan en:

- Las ventas a crédito y consignación, con la consiguiente descapitalización, que no solamente ha frustrado al grupo, sino que ha contribuido a un desarrollo lento de la UP.
- Dificultad en el proceso de aprendizaje de los códigos de participación y relacionamiento comercial urbano, lo que influye en la escasez de iniciativa empresarial de las mujeres.
- Las prácticas asistencialistas y clientelistas que precedieron a la formación de los grupos actuales de mujeres, que lejos de apoyar al potenciamiento de iniciativas, han distorsionado la práctica de una gestión autónoma de las UPs.
- Los efectos de la política económica, sobre todo en la relación con el mercado, ya que constituye el principal cuello de botella para las UPs, ante la imposibilidad de competir con la importación libre o el contrabando masivo de bienes de consumo.

A nivel de la UP propiamente, podemos resumir las dificultades en los siguientes puntos:

- Vulnerabilidad de las UPs frente a los cambios del entorno.

Las UPs, por sus características particulares, son sumamente vulnerables ante los cambios del entorno, especialmente a la competencia en el mercado, cambios en los aranceles de importación, contrabando, provisión de la materia prima, calidad del producto, tecnología, etc., cambios que pueden provocar el cierre de las UPs en poco tiempo, al no poder sobrevivir en el mercado.

- Temporalidad de la producción

La temporalidad de la producción no solamente está relacionada a las posibilidades de ubicar los productos en el mercado, en determinadas épocas del año, sino también está relacionada a la situación del trabajo en la UP porque no se puede pensar en UPs a largo plazo, ni garantizar trabajos a largo plazo.

- La generación de ingresos de sobrevivencia.

En el contexto de la situación económica, sería recomendable trabajar no solamente con ingresos de sobrevivencia, pero esto se ve limitado, principalmente por las condiciones de mercado, al no estar en condiciones de competir con bienes producidos en economía de escala. Por otro lado la dificultad de no emitir factura, al no estar incorporadas al régimen tributario vigente. En otras condiciones es difícil pensar en criterios de eficiencia económica, ya que éstos son condicionados por la satisfacción de las necesidades básicas inmediatas.

Perspectivas

1. Elementos necesarios a tomar en cuenta para trabajar con PUE en el futuro.

Es necesario partir por preguntarse si las PUE de generación de ingreso son un fenómeno conyuntural y por lo tanto transitorio, en cuanto están determinadas, en su origen, en su desarrollo y potenciamiento, por las condiciones actuales de la económica del país y por las políticas de las agencias de cooperación para el desarrollo.

En nuestro caso, la presencia de la PUE parece mostrar un fenómeno conyuntural, dado que responde principalmente a enfrentar los problemas inmediatos de subsistencia que le han dado origen.

Por lo tanto, las PUE constituyen instrumentos importantes en la situación actual, para los sectores populares del país, ante la ausencia de políticas económicas de reactivación.

Por lo anterior, es necesario tomar en cuenta los siguientes puntos:

- Los elementos del contexto socio-económico del país o de una determinada región en la que se implementarán los proyectos productivos.

- Rescatar las experiencias positivas y negativas de trabajo con PUE de generación de ingresos.
 - Sobre todo, incorporar, para su análisis de viabilidad, variables como la vulnerabilidad de la PUE de generación de ingresos de sobrevivencia o de competencia actual y la flexibilidad en los criterios de la rentabilidad en la PUE.
- 2. Rol de las instituciones de promoción y fomento de las PUE en el contexto de la situación económica actual que vive el país.**

Este rol continúa siendo importante, a través de:

- La promoción y fomento, en la medida en que se tiene la ventaja de información y conocimiento, en relación a las dificultades de los sectores populares de acceder a la formulación de alternativas y propuestas de generación de ingresos.
- El apoyo al funcionamiento de las PUE actuales, especialmente para permanecer en el mercado de una manera organizada y más competitiva.
- En el trabajo con mujeres, no solamente reducido a lo económico y a la sobrevivencia, sino como un apoyo y acompañamiento en terreno para luchar contra la discriminación.

En otras palabras, la ausencia de instituciones de fomento y promoción de las PUE daría lugar a una reducción o a la no existencia de las mismas.

3. Las pequeñas unidades económicas en la década del 90

Se asume que en la década del 90, las condiciones serán más dramáticas o iguales a las actuales, dada las características del modelo económico vigente, con los altos índices de desocupación y empeoramiento de los niveles de vida en los sectores populares.

Por lo tanto, se ve como una necesidad la promoción y fomento de iniciativas de implementación de PUE, en la perspectiva de no quedarse solamente en la estrategia de sobrevivencia, sino de fortalecer organizaciones más amplias, en un mercado todavía más difícil para el funcionamiento de éstas.

En este contexto, se proponen, como una de las alternativas de acción para fomentar y promocionar nuevos proyectos de generación

de ingresos, los términos que a continuación se señalan con una visión de proceso:

- *Necesidad de incorporar los proyectos de generación de ingresos en el contexto de un PLAN DE DESARROLLO INTEGRAL MICRO ZONAL, o REGIONAL, por programas.*

Si se revisa la acción de las instituciones de fomento y promoción de PUE de generación de ingresos en el sector popular, se constatará que la mayoría está actuando desde el punto de vista económico, a partir de una actividad muy concreta, con un grupo de personas muy reducido, con dificultades para incorporar la acción de la comunidad y de otras organizaciones más amplias en la zona o área del proyecto. Se constituyen, por lo tanto, en grupos privilegiados frente al conjunto de la comunidad o zona.

Por esta razón se cree que una de las alternativas podrá ser:

- * Considerar los proyectos de generación de ingresos como parte de un Plan de Desarrollo Micro Zonal o Regional.

Con los objetivos de:

- Racionalizar los recursos, sean económicos o no, para ofrecer un servicio acorde a las necesidades de la población Micro Zonal o Regional.
- Fortalecer organizaciones de mujeres y/o mixtas desde la perspectiva de género.
- Fomentar programas de generación de ingresos para ayudar a la mujer aymara urbana a sobrevivir en el contexto de la crisis.
- Lograr la participación comunitaria en los beneficios y en la coordinación interinstitucional.

Cómo operacionalizar esta propuesta

- Trabajar los proyectos de generación de ingresos, de producción y servicios, a partir de las organizaciones más amplias, a través de sus propias redes de acceso al ingreso económico. Es decir, a través de sus formas naturales de PUE de tipo individual, familiar, grupal y organizacional.
- Trabajar los proyectos de servicio propiamente con las organizaciones, a través de sus estructuras organizacionales establecidas.

Pasos simultaneos para operacionalizar la propuesta.

- Partir del diagnóstico de la situación de las organizaciones existentes y su relación con instituciones, Estado, Alcaldías, etc. con el propósito de determinar los tipos de proyectos de generación de ingresos que podrían ser viables de implementar
- Realizar investigación de mercado, para identificar demanda de productos que podrían producir los miembros de las organizaciones.
- Implementar proyectos piloto, de acuerdo a una priorización entre instituciones y organizaciones.
- Las PUE deben estar orientadas principalmente hacia el desarrollo integral en una comunidad o zona.

El supuesto que asume la propuesta en todos sus pasos es la participación directa de los miembros en los proyectos, desde su creación, elaboración, implementación y seguimiento hasta su evaluación.

- Identificar la viabilidad de los proyectos de generación de ingresos (factibilidad económica y social) y proponer proyectos de servicio propiamente, por ejemplo Mingitorios, Sedes Sociales, y otros (Factibilidad Social en función a las necesidades) con la participación directa de las organizaciones, rescatando la lógica de manejo empresarial de la mujer aymara urbana.
- Canalizar a organismos especializados de financiamiento los proyectos aprobados por los miembros de la comunidad.

Los tipos de financiamiento a captarse podrán ser de fondo perdido, fondo rotativo, crédito sin interés, crédito con interés de fomento y otros. Los plazos se acordarán según las características de cada proyecto micro zonal o regional.

- Plantear la necesidad de la creación y constitución de fondos de garantía crediticia, administrable por las organizaciones de la comunidad, para la captación de financiamiento del sistema financiero nacional de fomento y promoción en las características de los proyectos de la micro zona o región.
- Proponer el seguimiento a través de la implementación del proyecto, su desarrollo, financiamiento (producción mercadeo y gestión) y su fortalecimiento organizacional, (constitución formal de los miembros que integran el proyecto de acuerdo a sus características).

Capacitación Técnica Integral y Asesoría como dimensiones del proceso de implementación de la propuesta.

El proceso de implementación de la propuesta tiene tres etapas: antes, durante y después.

En todo este proceso es importante trabajar la capacitación con los siguientes contenidos:

Gestión de unidades económicas, producción, financiamiento, comercialización, administración, personal, derechos de las mujeres, educación ciudadana y educación sexual.

Los lineamientos básicos de esta propuesta son sólo un punto de partida para intentar repensar las UPs a PUE en un contexto más amplio que la sobrevivencia de corto plazo.

Para continuar con este propósito hacen falta más experiencias y la voluntad de trascender los proyectos aislados y pequeños.



7. CURSO DE CONFECCION DE POLLERAS

La instructora Irma Nina, comparte sus conocimientos con un grupo de participantes.

vi

**el rostro femenino
de la sobrevivencia**

EL ROSTRO FEMENINO DE LA SOBREVIVENCIA

María Fernanda Sostres F.

Este trabajo es el informe final del estudio realizado bajo la idea general de "tratar de entender la manera en que los códigos de la cultura aymara urbana se plasman en la lógica de funcionamiento económico de la actividad microempresarial en la ciudad del Alto". ()*

El estudio fue realizado en el lapso de seis meses, durante el año 1990, bajo la responsabilidad de la investigadora Fernanda Sostres.

En el informe final, que ahora presentamos, la autora plantea elementos de análisis para entender las relaciones intrínsecas que se dan entre la cultura y el género, dentro de las microempresas, cuando sus participantes son mujeres de la cultura aymara urbana.

Estos elementos pueden condensarse en dos ejes de análisis. Por una parte la perspectiva de género, que atraviesa el diagnóstico tanto como la visión sobre la realidad y, por otra parte, la perspectiva cultural, que está presente en todo el estudio.

Un elemento adicional, como parte esencial del proceso de conclusiones, es tomado por la autora bajo la denominación de elementos para la relación entre microempresas y el trabajo de Instituciones Privadas de Desarrollo Social (IPDS).

Con este estudio, el Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza ha iniciado una serie de investigaciones aplicadas que pretenden entender las relaciones de género y cultura en distintas experiencias de trabajo social para el desarrollo en la particular realidad de la ciudad de el Alto.

(*) Objeto del estudio

Un mercado, una feria, pequeños talleres artesanales, puestos de venta, pueden conformar, sin duda, parte del "espíritu" de una ciudad. Para algunos observadores, estos lugares de trabajo forman parte del folklore de un pueblo. Para otros, estos lugares no son más que la expresión de la pobreza y un síntoma del subdesarrollo.

En la ciudad de El Alto ⁽¹⁾ donde cada portón, vereda o esquina puede convertirse en un puesto de trabajo, se observa un gran movimiento donde la inventiva y el ingenio se ponen a prueba día a día, constituyéndose en las únicas herramientas para enfrentar la precariedad de vida de la que participan gran parte de sus habitantes.

Es una búsqueda permanente por sobrevivir y, en esta lucha, no sólo se construyen ocupaciones, sino también conductas y una visión del mundo.

Basta traspasar la autopista, que marca la frontera entre La Paz y El Alto, para observar que esta nueva ciudad vive y respira gracias a la presencia de un sinnúmero de unidades económicas de pequeña escala. En este escenario, donde una pequeña lata se transforma en un instrumento musical o un mantel de polietileno es suficiente para la venta de frutas, aparece en forma masiva la mujer, quien, en su gran mayoría, encuentra su puesto de trabajo en las calles alteñas.

La presencia mayoritaria de la mujer en la economía urbano popular de sobrevivencia, está conformada por actividades en el comercio, los servicios y la producción. Esta presencia, si bien se pone a prueba en momentos de crisis económica profunda como la actual, se ha desarrollado en una historia que identifica, con gran precisión, a la mujer aymara urbana, la cual conforma un gran porcentaje de la población femenina alteña. ⁽²⁾

El paso a la ciudad para la mujer del área rural, es el inicio de una larga historia de discriminación económica, social y cultural. La mujer sólo encuentra en la ciudad pequeños resquicios para subsistir. Es en estos espacios donde cultiva ciertas destrezas, conocimientos

-
1. *El alto, ubicado al oeste de la ciudad de La Paz a una altura de 4.000 m.s.n.m., cuenta con una población de aproximadamente 360.000 habitantes, lo que la ubica en el cuarto lugar de las principales ciudades del país. Sin embargo, su imagen es la de una populosa zona, donde el 85% de su población no cubre la canasta básica con los ingresos de los que dispone. Asimismo, el 92% de los alteños tienen carencias de infraestructura básica y el 41.53% estarían en condición de pobreza extrema (Donoso, Delfín y Torrez: 1990).*
 2. *Para efectos de este estudio se entiende por "mujer aymara urbana" a la población migrante de origen aymara y campesino que habita en la ciudad de El Alto.*

y comportamientos, que le permiten sobrevivir en un escenario carente de oportunidades.

Este estudio surgió del interés del Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza por comprender los comportamientos de la mujer migrante en su lucha por la vida, a fin de contar con elementos que permitan evaluar con mayor certeza los proyectos de generación de ingresos, que se vienen desarrollando en la institución desde hace seis años.

En ese sentido, en el presente estudio se hablará más que de las ocupaciones de la mujer, de los comportamientos, actitudes y prácticas que desarrolla como agente económico. Rol definido no sólo por su inserción en actividades de sobrevivencia, sino también por su condición social, cultural y de género.

Con este estudio se pretende recuperar algunos rasgos que conforman esa sabiduría de la mujer migrante, gracias a la cual es capaz de inventar múltiples posibilidades para sobrevivir.

La zona norte de El Alto fue elegida como área de estudio debido, especialmente, al interés del Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza de concentrar sus esfuerzos en dicha zona.

El camino que se siguió en el proceso de investigación partió de ubicar aquellas actividades que, por su origen, conformación y organización, permitían diseñar el perfil de la mujer migrante como agente económico.

De esta manera, la observación se centró en las prácticas y comportamientos que guían la dinámica laboral de las mujeres en las distintas ramas de actividades (comercio, producción y servicios) y en las distintas formas de organización del trabajo, (cuenta propia, unidades económicas familiares y unidades económicas semi empresariales). (3)

Estas variables permitieron organizar el universo a estudiar y, a la vez, comprobar que la sobrevivencia, como lógica laboral, homogeneiza las distintas actividades y las distintas formas de organización del

3. *Se entiende por cuenta propia la forma individual de organización del trabajo. Unidades económicas familiares son aquellas que se organizan en torno a un grupo de parentesco:
Las semi empresariales, son aquellas en las cuales se establecen relaciones salariales. En este sentido las agrupaciones apoyadas por el trabajo de ONGS, son consideradas, en este estudio como unidades semi empresariales.*

trabajo.

Se recurrió a entrevistas en profundidad, tanto en idioma aymara como español, abordando al azar a población femenina y masculina, asentada en la zona norte e incorporada en algunas de las actividades mencionadas. Asimismo se realizaron entrevistas con personas claves de los distintos gremios. Adicionalmente se incorporó en la muestra a agrupaciones de mujeres en actividades de producción, asesoradas por Organizaciones no Gubernamentales (ONG) especialmente aquellas dirigidas por el Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza, con el fin de comparar los criterios de las partes que intervienen en la configuración de estas agrupaciones.

El trabajo está organizado en tres capítulos. En el primero se considera las condiciones que inciden en la creación de un puesto de trabajo por parte de la mujer. Dentro del pequeño mundo de la sobrevivencia, el sector femenino define sus alternativas laborales resguardando sus más apreciados roles: el de madre y ama de casa.

En el segundo capítulo se hace hincapié en los mecanismos que emplea la mujer en su lucha por sobrevivir. El proceso de adaptación a la ciudad le exige apropiarse de ciertos recursos urbanos y adecuar al nuevo contexto formas propias de organización, que le permitan sobrevivir y también resistir a los efectos desestructuradores de la ciudad.

Por último, el tercer capítulo está destinado a observar el funcionamiento y organización de las actividades que desempeña la mujer, cuyo denominador común es la satisfacción de las necesidades familiares.

CAPITULO 1

EL ROSTRO FEMENINO DE LA SOBREVIVENCIA

El Alto construyó su historia abriéndose paso en la ciudad de La Paz, primero como zona rural y luego como zona marginal. A fuerza de su crecimiento demográfico y expansión territorial, El Alto se elevó al rango de ciudad (20 de septiembre de 1988). Sin embargo, su imagen no se ha modificado, se mantiene como un barrio marginal de la gran urbe paceña. (Sandoval, Sostres: 1989)

En este ámbito, gran parte de su población (4), sin distinción de sexo ni edad, está involucrada en la lucha diaria por la sobrevivencia. Es una lucha que homogeneiza a gran parte de sus habitantes pero que, a su vez, adquiere rasgos específicos de acuerdo al origen, los valores socioculturales propios y las características del sistema productivo y cultural urbano (Sandoval: 1985).

El Alto es una ciudad conformada básicamente por población migrante de origen campesino y aymara (5). Este origen incide en los procesos de inserción de los ex-campesinos en la ciudad de La Paz. Con estructuras industriales débiles y la presencia de una cultura criollo mestiza, (Sandoval et al.: 1987) la ciudad obliga a los migrantes a incorporarse a la "economía urbano popular de sobrevivencia", conformada por actividades en el comercio, los servicios y la producción (Sandoval y Sostres: 1989).

Es decir, que se insertan en actividades orientadas a garantizar la subsistencia del núcleo familiar (6) y donde, además, permanece el vínculo económico con el campo.

4. De acuerdo de SURPO, en 1988 la población total de El Alto alcanzaba a 356.514 habitantes, siendo el 50.5% mujeres y 49.5% hombres.

5. En 1985, el 63% de la población total de El Alto estaba conformada por migrantes, en su mayoría (75%) procedentes de las provincias del departamento de La Paz. El resto (25%, provienen principalmente de los departamentos de Oruro y Potosí (Sandoval-Sostres: 1989, en base a datos de Franqueville y SURPO.)

6. La tasa global de participación es del 40% para ambos sexos. La participación femenina es del 30% y en el caso de los hombres es del 52%. Del total que se declara ocupado, la mayor parte de las mujeres de El Alto (73.5%) realizan su actividad económica en relaciones laborales no contractuales; mientras que el 41% de los hombres también desarrollan su actividad laboral al margen del mercado de trabajo. (Fernández: 1989, en base a la encuesta SURPO/INE 1987).

En este escenario, la inserción de la mujer aymara en la ciudad adquiere una cierta especificidad, dada tanto por los valores que porta desde su lugar de origen, que le designan ciertos atributos y responsabilidades relacionadas a su rol de madre y esposa, como por las determinaciones socioeconómicas y culturales de la ciudad, que tienden a otorgarle, coincidiendo con ese rol, la función de artífice de múltiples estrategias de sobrevivencia.

La ciudad sólo les ofrece a las mujeres pequeños resquicios para subsistir (7). Las actividades de sobrevivencia son su único refugio y su única alternativa para cumplir sus atribuciones y responsabilidades como mujer, madre y esposa.

Por ello, sobrevivir para la mujer no sólo significa desarrollar toda su capacidad, inventiva e imaginación para crear un puesto de trabajo que le permita llevar a su hogar el pan del día, sino también ser capaz de "compatibilizar" lo doméstico con lo laboral.

Más aún, las demandas familiares condicionan las alternativas laborales a las que puede acceder la mujer, en un escenario donde no existen mayores oportunidades de sobrevivencia.

En ese sentido, la conformación de las diferentes actividades en las que se puede desempeñar la mujer, así como el carácter de las mismas, responden a las exigencias familiares que ella debe cumplir dentro del hogar. La mujer, al crear un puesto de trabajo, está defendiendo no sólo su sobrevivencia económica, sino que, a la vez, está luchando por el cumplimiento del rol que le otorga la sociedad.

1. Una totalidad indisoluble: la familia y el trabajo.

Las situaciones laborales heterogéneas en las que se insertan las mujeres alteñas tienen como elemento común la adecuación de sus actividades al momento particular de su vida privada (8). La vincula-

7. *La mayor parte de las mujeres alteñas realizan su actividad económica en relaciones laborales no contractuales (73.5%). El resto (26.4) se inscriben en relaciones de contratación en ambos polos (empleado, empleador). El comercio, servicio e industria en ese orden de importancia concentra en un 97% a las mujeres ocupadas. Las relaciones unipersonales, familiares y semiempresariales concentran al 73.5% de la población ocupada. A pesar de que no existen cifras desagregadas para El Alto se considera que al igual que en la ciudad de La Paz, la mayor parte de las mujeres trabajan por cuenta propia en actividades de intermediación. (Fernández: 1989).*
8. *La incidencia de lo privado en lo laboral, se hace más en la etapa en la que la mujer es responsable de la vida. Por eso mismo la presente investigación tiende a enfocar prioritariamente esta etapa, ya además de ofrecer elementos más esclarecedores a los fines buscados, se considera que este momento de la vida de la mujer marca su pasado y su futuro.*

ción estrecha entre lo doméstico y el campo laboral diseña las opciones ocupacionales a las que puede acceder en un período determinado.

"Me vine a los 14 años y mi papá me empleó en una casa. He trabajado casi 10 años. Cuando me encontré con mi esposo me salí. No sabía a qué dedicarme, entonces viajé al campo a buscar habas, zanahorias, arvejas. Pero era muy difícil cargar desde el campo. El primer día liquidé todo en la ceja..."

En ese momento mi marido trabajaba como ayudante de su cuñado como electricista y muy poca plata le regalaba. Me quedé esperando familia y ya no era posible cargar...

Entonces de abajo (La Paz) me he agarrado cajones de papel higiénico que no era pesado y me "raleaba" ⁽⁹⁾ en la misma ciudad. (Unidad de Producción - Escobas - Grupo de Mujeres "Camino al Futuro" Villa Santa Rosa)

Parecería una gran contradicción el suponer que en un ámbito de carencias y de marginamiento la mujer tenga capacidad de elección laboral. Sin embargo, ello se explica en la medida en que la principal motivación de la mujer es adecuar el trabajo a los requerimientos como madre y ama de casa.

Aquí cabe la pregunta de porqué la mujer se adueña de esa doble responsabilidad: hogar y trabajo.

En la cosmovisión del mundo andino, la maternidad permite a la mujer rodearse de valores que inciden en la organización social y simbólica de sus comunidades. De ahí se desprende la gran importancia de la mujer en las decisiones familiares que, a la larga, conllevan también repercusiones sociales, aunque su presencia no sea visible. (Albó: 1984). Si bien la maternidad le otorga a la mujer ciertos derechos y responsabilidades, la mantención de la familia como unidad económica y productiva es una tarea compartida por la pareja.

Trasladada la mujer campesina al mundo urbano, se produce un reacomodo sin perder su primaria concepción de madre.

En la ciudad se delimitan con precisión los términos en que se conciben los roles según los sexos.

Esta nueva delimitación de roles, no es más que una consecuen-

9. " Ralear" término para definir la venta de determinado producto por unidad.

cia de la lógica urbana, donde prima la compartimentación de funciones y espacios, que exige una mayor individualización de tareas y de responsabilidades para el hombre y la mujer.

A partir de esta nueva situación, la mujer se siente obligada a desdoblarse su rol de madre, cumpliendo con las tareas del hogar y de generadora de los recursos necesarios. Es decir, no sólo le corresponderá preparar los alimentos, sino obtener los mismos, lo que en el campo era tarea de la pareja. (Arteaga: 1990)

"En general los valores aymaras de reciprocidad y equidad se atenúan en este medio de competencia individual, y las instituciones basadas en este principio sufren menoscabo... La familia sigue siendo una unidad económica (aunque ya no productiva) y la mujer continúa contribuyendo al hogar con la totalidad de su ingreso, como lo hacía en el campo. Pero en los suburbios el hombre ya no retribuye en su integridad el aporte femenino, porque retira y gasta para sí una buena parte de su ingreso. De este modo la institución familiar que se ha generado en la reciprocidad simétrica, al cambiar de contexto da lugar a relaciones desiguales cada vez más injustas, a las que encubre con su ideología igualitaria. (Montes: 1989).

"A la mujer como le falta todo, por eso sale. Algunos hombres piensan en las cosas que hacen falta, otros, no. La mujer es la que se moviliza por la comida. Como los hombres visitan nomás la casa, no saben lo que hace falta. (Unidad de Producción Escobas, Grupo de Mujeres "Camino al Futuro", Villa Santa Rosa).

Por lo tanto, la forma en que la mujer compatibiliza lo familiar con lo laboral es, por una parte, optando por aquellas actividades que le permitan desarrollar sus labores domésticas y maternas, ya sea paralela o simultáneamente y, por la otra, ejerciendo preferentemente, actividades que cubran directa o indirectamente las necesidades vitales de su hogar, de las cuales, en el momento actual las que revisten mayor importancia son las de la alimentación.

"Para sacar mi sueldo, tengo que agarrarme otras cosas aparte de la guardería. Plancho, como mi esposo, el finado que era sastre. Los días domingo voy a lavar ropa abajo. Después compro fruta y pan y voy a cambiar a los pueblitos por papa y chuño. Eso es para mí nomás, tampoco traigo hartos: una arroba de papa, así nomás, pero algo es algo, para no hacer sufrir a mis hijos." (Centro Infantil "Flor Kantutita" - Villa Tunari).

Sin embargo, cabe preguntarse si es posible encontrar actividades compatibles y adecuadas a las tareas domésticas y maternas. La

respuesta a todas luces es que no. Sólo es posible la compatibilización de lo familiar con lo laboral desde el ámbito de pobreza y de carencias, el cual en gran medida se apoya en la convicción de que la mujer debe, ineludible y naturalmente, cumplir articuladamente con estas dos funciones.

¿Cómo puede ser compatible cuidar a un niño que empieza a dar sus primeros pasos, con una actividad comercial que se desarrolla en la calle, con gente, basura y movilidades?

"Es un problema que la mujer salga con sus hijos a vender. Hay muchos problemas llevando a los niños. Comen tierra y otras cosas, así empiezan las infecciones y éste es otro problema para la madre. Si tiene recursos lo puede llevar al médico, y si no tiene que esperar que se muera". (Asociación Villa Ballivián).

La adecuación de lo laboral a las exigencias familiares y la atribución de éstas como obligaciones inherentes a la mujer, tiende a perdurar a pesar de la modificación de la situación económica. No siempre la lucha de la mujer por obtener una ocupación que cubra las necesidades vitales de la familia, responde a una situación de pobreza.

En efecto, si bien la pobreza condiciona a que la mujer no tenga otra salida que compatibilizar lo doméstico con lo laboral, la responsabilidad de la mujer como reproductora de la vida, biológica y materialmente, se convierte en su principal referente de vida y, en algunos casos, en el único elemento de identificación, en una sociedad que la margina económica, cultural y socialmente.

En este sentido, el tener más o menos solucionado el problema de la sobrevivencia da a la mujer una mayor libertad de opción, buscando actividades más llevaderas con sus responsabilidades domésticas.

Las "opciones" laborales de la mujer, por tanto, derivan de la existencia de una división en las responsabilidades del hogar, de acuerdo a los sexos. Mientras que a la mujer le corresponde llevar el sustento diario, el hombre "asume" los gastos de mayor cuantía. "Asume", entre comillas, porque esta situación, más que ser real, es la figura deseada y esperada; menos aún en el momento actual, en el que el total de los ingresos apenas abastece la alimentación diaria.

"Mi esposo antes estudiaba en Cochabamba y tenía una beca, era de 100 Bs., no sé como era. Unos Bs. 1000. Todo eso lo ahorrábamos

para comprarnos el terrenito; mientras tanto yo lavaba y planchaba la ropa para los estudiantes. Todo lo que ganaba era para la comida. En ese entonces no comíamos bien, sólo a mi hijo le dábamos buena comida; teníamos que comprarnos el terrenito". (Cuenta Propia - Tienda de comestibles - Villa 16 de Julio).

En síntesis, es posible afirmar que las actividades laborales desarrolladas por las mujeres de origen aymara están influenciadas por factores de diversa naturaleza, que parecen distraer su objetivo económico. Es por ello también que puede entenderse porqué la mujer puede optar por una actividad que le proporcione escasamente el sustento diario, desechando, en algunos casos, posibilidades de trabajo con un futuro más alentador.

2. Destreza y valores de la mujer migrante

2.1. Las diferentes actividades

La habilidad, la destreza y los conocimientos son elementos fundamentales que le permiten a la mujer acceder a los diferentes campos de trabajo.

"Desde chica yo aprendía de mis padres a hacer alfombras y también mis hermanos. Antes había normalistas en Huarisata y nuestros padres aprendieron de ellos y nosotros aprendimos de nuestros padres. Cuando yo era chica trabajaba junto con ellos y me regalaron lana para que yo empiece a trabajar individualmente. Cuando me casé, como es costumbre, me ayudaron con el material, porque nosotros éramos recién casados. Aquí en La Paz, mis hermanos trabajan en alfombras y así empezamos" (Unidad Económica Familiar - Taller de Alfombras - Villa Ballivián).

La práctica cotidiana es su escuela. Pero, la mujer, más que especializarse en uno u otro oficio, (aunque no deja de hacerlo, sobre todo cuando está demostrado que el mismo permite la sobrevivencia de la familia) se perfecciona en buscar oportunidades de trabajo, haciéndose luego apta o no para desempeñarlo. Esta forma de "especialización" se va transmitiendo de generación en generación, feminizando ciertas ocupaciones.

"Mi suegra me ha impulsado a hacer mantas, tuve que aprender a la fuerza". (Cuenta propia - Tejidos - Villa Ballivián).

"Cuando me vine a La Paz tejía camas, aguayos y fajas, pero después ya no había ventas. Desde hace tres meses me he puesto a tejer chompas. Me enseñó mi tía, sin su ayuda me hubiera sido difícil apren-

der". (Cuenta Propia, Tejidos - Zona Tawantinsuyo)

"Este año mi mamá me ha retirado de la escuela porque dice que yo tengo que aprender a defenderme en la vida". (Cuenta Propia - Comercio - Villa Tunari).

De esta manera, en un escenario carente de oportunidades, se produce una suerte de división de las ocupaciones según sexo, donde las actividades consideradas como femeninas son aquellas factibles de ser prolongadas en el hogar y, a la inversa, las tareas del ámbito doméstico pueden desarrollarse en el puesto de trabajo.

La mujer no sólo superpone funciones en sus distintos escenarios de acción, sino que convierte ciertas habilidades domésticas en fuentes de ingresos.

"No se ve mal que el hombre venda. Existe en los gremialistas un 7% de familias que ambos trabajan en el negocio pero en diferentes ramas. Por ejemplo la mujer vende productos agropecuarios y el hombre textiles. Los varones no pueden vender tomates, verduras, etc. porque la misma idiosincrasia ve mal que el hombre venda productos de primera necesidad". (Secretario General de la Federación de Gremialistas de El Alto).

Además de lo señalado, interviene otro elemento que parece constituir un referente importante para la definición de las actividades como femeninas: la naturaleza del ingreso. Cualquiera que sea la actividad, esté o no reñida con ciertas características otorgadas a la mujer (por ejemplo su debilidad física respecto al hombre), se identifica como femenina si el rédito que obtiene se consume de inmediato. Tal es el caso de los trabajos a cambio de alimentos, como por ejemplo la recolección de arena o el empedrado de calles, patrocinadas por instituciones nacionales e internacionales donantes de alimentos.

En este mismo marco, se comprende el interés de las mujeres por dedicarse a la venta de alimentos, (verduras, frutas, etc.) y el que los réditos que este rubro les brinda no sólo son monetarios, ya que aquellos alimentos que no pueden ser vendidos los destinan al consumo de su hogar.

"Yo he elegido vender fruta, porque así no les hago faltar a mis hijos, siempre queda algo solo hago parar el capital y si vendo todo, bien, si no es para mis hijos." (Cuenta Propia - Comercio - Alto Lima).

"Yo primero cuento los 100 bolivianos que es mi capital, luego si sobra comida es para mis hijos". (Cuenta Propia - Vivandera - Villa Ballivián)

"En realidad yo he puesto esta tienda para ayudar a mi hijo y no hacerles faltar a mis nietos el pan del día y sus antojos que siempre tienen las wawas. Por eso no se ni cuánto gano. Siempre hay alguno de mis nietos que me está pidiendo una y otra cosa". (Cuenta Propia, Tienda de Abarrotes - Villa 16 de Julio).

Sin embargo, más allá de que exista una designación de actividades según sexo, no siempre lo aparente es real. Es decir, si bien hay una cierta adscripción de ocupaciones o actividades como masculinas o femeninas, esta clasificación tiene más que ver con los criterios y valores sociales que con la dinámica interna de las mismas.

"Mi esposo cuando no encuentra trabajo me ayuda por las noches a tejer, a veces hasta la madrugada." (Cuenta Propia - Tejidos - Villa Pedro Domingo Murillo)

Más allá de que existan trabajos que comparten ambos sexos, la crisis económica actual está provocando un cambio. A diferencia del pasado, es cada vez mayor la presencia masculina en determinadas actividades que, históricamente, estaban destinadas a las mujeres, como por ejemplo el comercio minorista.

"Ahora con la crisis se han multiplicado los comerciantes. El hombre tiene que salir a las calles a deambular. Antes del 80 no había ambulantes, en cambio ahora en todo hay competencia". (Dirigente Asociación Villa Ballivián)

Se agrega que existen trabajos que, por su rentabilidad y hasta por su prestigio social, atraen tanto al hombre como a la mujer: la venta de carne, ropa, electrodomésticos, etc, así como también diferentes actividades artesanales.

2.2. Entre el prestigio social y la pobreza

Criterios como la habilidad, la destreza, la perseverancia, la imaginación, son algunos de los valores que reivindican las actividades de sobrevivencia. La práctica es la escuela que permite adquirirlos, pero, en algunos casos, el perfeccionamiento y la calificación requieren de ciertos conocimientos teóricos. (Palma: 1987)

"Hay una cantidad de artesanos, pero no hay perfección. Hacen por hacer, en un campo simplemente empírico. Para perfeccionarse hay que conocer todos los secretos de la lata y del yeso. Esto había sido así. Yo mismo estaba dentro de esa cantidad de artesanos empíricos; pero yo me fui a Oruro, capital folclórica de Bolivia, y allí la gente es detallista". (Unidad Económica semiempresarial - Taller de máscaras - Villa 16 de Julio).

"En nuestro gremio muy pocos saben administrar su negocio, por eso la federación está dando cursos de administración. Por ejemplo algunos que tienen Bs. 10 de capital y venden Bs. 12, creen que han ganado Bs. 2 sin tener en cuenta los gastos, por ejemplo, el sentaje, el transporte, no lo cuentan. Sólo conservan el capital inicial y no toman en cuenta la depreciación. Si sabrían tenderían a agrandar su negocio, cosa que no sucede en el sector minorista. Son muy pocos los que suben, el resto se va a pique". (Secretario General de la Federación de Gremialistas de El Alto).

Es el conjunto de los elementos: habilidad, conocimiento, perfeccionamiento, arte, etc., el que permite valorizar unas actividades más que otras. En la escala de valores, obtienen mayor reconocimiento aquellas que se destacan por el esfuerzo, creatividad y arte, es decir, las manuales.

Esa escala de valores, a su vez, absorbe criterios que sustenta la sociedad urbana respecto a las actividades. Para esta sociedad, en la que la rentabilidad determina la escala de valores, la presencia de actividades de sobrevivencia sería producto de la incapacidad de los individuos de aprovechar las oportunidades que se ofrece, por igual, a todos ellos.

Esto provoca que, al interior del mundo urbano - popular, se desvaloricen aquellas actividades menos rentables y se juzgue de incapaces y holgazanas a las personas que las ejecutan.

"Las mujeres están más en el comercio, porque no saben hacer otra cosa. No les importa vender cualquier cosa, no les importa si gotea sólo centavos. Les falta la profesión. No saben ni tejer perfectamente. Están perdiendo el tiempo, porque hay oportunidades para cada persona; nada más que debe hacer un poco de sacrificio, más de empeño, entonces pueden ser lo que más desean". (Unidad Económica semiempresarial - Taller de Máscaras - Villa 16 de Julio).

Desde esta perspectiva, las agrupaciones receptoras de alimentos son censuradas y totalmente desvalorizadas, en tanto son actividades que fomentan el vicio de obtener réditos sin el menor es-

fuerzo y creatividad.

"Estos grupos (receptores de alimentos) son hambrientos. Están las mujeres aburriéndose. Yo antes estaba, pero salí porque fomentaba el vicio. Ahora eso nomás quiere la gente y busca en un lado y en otro, para entrar a distintos grupos". (Unidad de Producción Escobas - Grupo de Mujeres "Camino al Futuro" - Villa Santa Rosa).

Las actividades que desempeñan las mujeres merecen los mismos juicios.

Sin embargo, existe una cierta diferenciación en la valorización de las ocupaciones de acuerdo a los sexos.

En una suerte de contradicción, todas las ocupaciones que encuentra la mujer se justifican por estar al servicio del cumplimiento de las funciones y responsabilidades como madre y ama de casa. Esta aceptación no necesariamente conduce a una valorización en sí misma de las ocupaciones, mientras éstas no cumplan con los criterios que permiten reconocerlas como trabajo creativo, donde se observa esfuerzo y esmero.

Esta contradicción parece indicar en la realidad que la mujer tiene mayor "libertad" de decidir en qué trabajar, ya que no existen mayores prejuicios para que desarrolle una u otra actividad.

"Cuando mi marido no tiene trabajo yo le digo que venda escobas y él me dice me van a acusar de escobero. Aquí en la fábrica me ayuda, pero no en la venta y lo mismo les pasa a mis compañeras, ninguno de sus maridos se anima". (Unidad de Producción Escobas - Grupo de Mujeres "Camino al Futuro" - Villa Santa Rosa).

Evidentemente esa libertad es aparente, en tanto que las restricciones del mundo urbano y sus propias exigencias familiares son imperativos en su accionar laboral. La mujer se ve sometida a desarrollar cualquier actividad respetando valores que condicionan la reputación laboral del hombre.

Aquí cabe repetir esa frase tan usual en los últimos tiempos que sintetiza el rol predominante que juega la mujer en la construcción del prestigio social, representado por el varón: *"Ahora no hay trabajo para los hombres, sólo hay para las mujeres"*. En efecto, en una economía en crisis, sólo es posible sobrevivir incorporándose a una dinámica económica "subterránea y perversa", a la que sólo puede

acceder la mujer.

"Hay muchas mujeres en el comercio, porque hay más facilidad que se sienten en las calles, mientras que para los varones es siempre un poco incómodo. Porque en las ciudades no hay una planificación para estas actividades, o sea, accidentalmente se sientan en las calles donde hay afluencia de gente. En estos lugares ni hay un lugar cómodo para que un hombre esté bien sentado, tendría que sentarse en el suelo con un mandil de polietileno. Puede ser que el hombre sea más cómodo que las mujeres. El necesitaría una silla, una banca, que las autoridades no lo permiten". (Secretario General de la Federación de Gremialistas de El Alto).

En otras palabras, se puede afirmar que la mujer está más destinada y dispuesta que el hombre a asumir actividades consideradas de "segunda categoría" sin desconocer que el cumplimiento de las mismas significa cierta habilidad "intrínseca" de la mujer.

"Hay presencia femenina en el comercio porque no hay trabajo y las mujeres tienen que salir a vender. Los hombres no salen porque hay mucha competencia y tienen miedo, en cambio las mujeres pueden vender verduras... Las mujeres tienen menos miedo por los hijos, por ellos es que rompen el miedo". (Asociación Villa Ballivián).

En síntesis, más allá de que ciertas actividades de la mujer sean consideradas de primera o segunda categoría, ingresa como un otro "valor", casi exclusivamente válido para la labor femenina, la capacidad de responder a las necesidades inmediatas de su familia. Es decir, su trabajo tiene valor por el uso que proporciona.

Es por ello que la mujer parece ser más consecuente y más reiterativa en mantener conductas propias de la sobrevivencia, ya que en su práctica laboral se expresan con claridad y determinismo las necesidades hogareñas. Claridad y determinismo, porque no sólo las condiciones objetivas de su hogar son un parámetro para buscar un puesto de trabajo, o cambiar de una actividad a otra, sino porque estas necesidades marcan los límites del tiempo necesario para obtener los recursos que se consideran indispensables.

3. El Alto: elección o imposición

Así como en la opción de la mujer por una u otra actividad se entremezclan necesidades, conocimientos y valores de vida, en la elección de El Alto como espacio para el desarrollo de sus actividades se conjuncionan razones de diversa índole.

Sin embargo, todas estas razones tienen un mismo origen: la condición económica y social, que define las conductas y aptitudes como mujer.

En este marco, la razón fundamental a la que atribuyen las mujeres su preferencia por El Alto para ejercer sus actividades es la familia. La cercanía del puesto de trabajo, respecto al hogar, o el hacer de éste su centro de actividad son, sin duda, aspectos que pesan mucho en su decisión.

A esta razón se suman las de orden económico, como los costos de transporte y otro tipo de restricciones propias de cada actividad, por ejemplo la imposibilidad de acceder a un puesto de venta en la ciudad de La Paz por las normas que imperan en los distintos gremios.

"Antes iba a la ciudad, pero todos los puestos estén llenos y tenía demasiada competencia. En la ciudad las que venden se atajan sus puestos y tienen muchos dirigentes en las calles, canchones y tambos. A mí no me da miedo bajar, si no fuera porque se atajan..." (10)(Cuenta propia-comerciante - Villa Dolores)

Detrás de estas razones, que por cierto tienen un peso real, en la decisión de la mujer están presentes (aunque no necesariamente se lo exprese espontáneamente) las barreras sociales y culturales de la ciudad de La Paz, que se interponen en su actividad económica.

"Con la lavandería era un problema. Cargar la ropa sucia, volverla a bajar, Y acaso los micros nos querían llevar? Y las señoras en los micros nos decían "me están ensuciando india". A veces llegábamos a las casas a recoger ropa y estaban comiendo y no nos invitaban, acaso nosotros somos animales; hasta a sus perros les dan. Nosotros somos personas, eso me ha cansado".

"Es que hay señoras de pollera que no saben limpiarse y por eso nos tratan mal y es peor cuando sólo saben aymara. Indias nos dicen. Los españoles gana más plata, pero nosotras trabajamos más." (Centro infantil: "Flor Kantuita", Villa Tunari).

"Por suerte yo tengo el idioma para poder trabajar. Las que hablan aymara, refresco sólo puede vender:." (Cuenta Propia - Comercio - Villa 16 de Julio).

Las dificultades idiomáticas (11) son una de las razones que expli-

10. Atajar - retener, confiscar.

11. De acuerdo a Albo, (1985) el 88% de los inmigrantes de la ciudad de La Paz son bilingües.

can el rechazo a vincularse con la ciudad de La Paz. Sin embargo, si bien reconocen que el no dominar el idioma español es una limitante, coinciden que el conocer este idioma no resuelve la distancia que existe entre ellas y la población de la ciudad.

"Yo quiero aprender a escribir y leer en castellano sólo para poder enseñar a mis hijos; porque en la ciudad igual nomás nos siguen tratando, sepamos o no escribir y hablar. Si una señora de pollera aparece en una oficina mal la tratan, porque somos de pollera". (Cuenta Propia - Comercio - Villa Alto Lima).

Es por ello que, en muchos casos, se antepone a los intereses económicos, el "miedo" a enfrentarse a esa "clase superior" y con un mundo que se rige con códigos distintos. Es por ello, también, que El Alto aparece como escenario óptimo, ya que es posible encontrar interlocutores o clientes "iguales" a ellas, es decir, con quienes se puede establecer una relación mediada por la confianza." (Palma: 1987).

"La gente de El Alto es igual que yo, hemos entrado del altiplano. Las de abajo (ciudad de La Paz), son un poco superior, tienen más plata y compran siempre más, porque más utilizan. Por ejemplo en El Alto sólo quieren utilizar las escobas chiquitas en cambio abajo les gustan las grandes. Pero algunas señoras del grupo no quieren vender abajo. No hablan castellano y tienen miedo porque no pueden entender. Cuando una señora le pregunta y la otra no contesta, puede pensar la señora que es una ratera". (Unidad de Producción Escobas - Grupo de Mujeres "Camino al Futuro" - Villa Santa Rosa).

"Aquí en El Alto nos acostumbramos a hablar aymara, en cualquier actividad. Pero abajo nadie nos entiende. Por eso tenemos que esforzarnos en aprender el castellano. Las señoras que sólo hablan aymara dan pena. No se puede entrar en ninguna oficina, hacer ningún negocio, porque abajo no hay aymaras". (Unidad Económica semiempresarial - Taller de Carpintería - Villa Alto Lima).

Es decir que existe un alto porcentaje de biculturalismo, sin embargo los hombres tienden a tener una mayor destreza del castellano ya desde su lugar de origen, debido a su mayor acceso, respecto a la mujer, a la escuela, cuartel y actividades que requieren cierto dominio del idioma castellano. (Albo. Greave Sandoval: 1983).

A MANERA DE CONCLUSIONES

1. A diferencia de otros sectores sociales, la mujer migrante de origen aymara cumple sus distintas funciones de madre, ama de casa y agente económico articuladamente; no sólo en términos objetivos (vende y a la vez cuida a los niños), sino también subjetivos, que hacen a su origen y condición. Sus funciones en la casa como en la calle, buscan el mismo objetivo: luchar por la sobrevivencia familiar. La familia impulsa y ordena sus relaciones económicas.
1. Estamos reconociendo, por tanto, que existe una lógica laboral en la mujer migrante, la que se rige en la alternabilidad (no división) entre la familia y el trabajo. Ambas funciones se pueden realizar simultáneamente, ambas buscan los mismos objetivos y ambas tienen, como interés primordial, el cumplir eficientemente con el rol de madre y esposa.
2. La lógica laboral, por tanto, de la que son destinatarias las mujeres, plantea ciertas conductas, comportamientos y criterios de valorización que no pueden ser comprendidos desde una perspectiva netamente económica. La búsqueda de la mujer de una fuente de trabajo, su participación en uno u otro tipo de actividad y el lugar para desempeñar las mismas son alternativas condicionadas a las responsabilidades que se le otorgan, las que, a su vez, tienen como referente principal la pobreza y su situación social y cultural.

En ese sentido, a la mujer parece importarle muy poco si su actividad es considerada o no "trabajo formal", pero le interesa mucho más si su esfuerzo alimenta y refuerza la imagen que la sociedad le proyecta: ser buena madre y ama de casa.
3. Aventurándonos a hacer algunas apreciaciones, todo parece plantear que el prestigio de la mujer, dentro de lo que es el mundo urbano popular pasa, en primer lugar y determinantemente, por la presencia y la función de ella dentro del hogar. El tipo de actividades laborales que desempeña no disminuye, pero si puede acrecentar este prestigio. La ocupación, como un componente del prestigio social, está más pensada para el hombre, el que, a su vez, lo irradia a la familia.

Las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGs):

4. "Coadyuvar al mejoramiento de las condiciones de vida de las mujeres urbano populares que trabajan en unidades productivas y de manera indirecta a las de sus familias, teniendo como reto general mejorar el rendimiento económico de las unidades de producción, de tal manera que además de aliviar la pobreza de las mujeres beneficiadas le permita ligar sus objetivos económicos a objetivos sociales más amplios, para contribuir en el proceso de la lucha por sus derechos". (Plan trienal - Centro de Promoción de la Mujer "Gregoria Apaza")

Es uno de los objetivos que se proponen los llamados "Proyectos Productivos o de Generación de Ingresos".

Frente a la dinámica de la mujer migrante parece muy difícil suponer que los cambios técnico-económicos de su situación laboral, logren en sí mismos, modificar su conducta y menos aún su visión "doméstica", si cabe el término, sobre el trabajo.

No es que se ponga en duda que lo económico no determina esta conducta y visión, todo lo contrario. El hecho de que no sea posible para las mujeres reconocer dónde está el límite entre su función como madre y ama de casa y su función como agente económico, está demostrando que para ellas las relaciones con el hogar organizan su historia y vida laboral.

En este sentido parecería una utopía intentar impulsar un proceso de construcción de una "identidad laboral" de la mujer aymara fuera de sus tareas primarias.

Aquí caben dos reflexiones:

- a) La imbricación de funciones alimenta y refuerza la subvaloración de las actividades femeninas, tanto de parte del mercado de trabajo como del conjunto de la sociedad.

En este sentido, no parece que el problema de la mujer migrante se resuelva al alentar la forma en que ésta vive y percibe su trabajo, es decir ubicándolo como un simple esfuerzo al servicio del hogar.

- b) Sin embargo, la solución no radica tampoco en reducir el problema a una cuestión técnico-económica. El mejorar las condi-

ciones laborales no necesariamente va a tener incidencia directa en el status de la mujer y en su percepción.

¿Qué resta por hacer? Sería un gran desafío aventurar una respuesta precisa. Sin embargo, una salida posible consistiría en replantearse el concepto de valorización de la mujer como agente económico; redefinición que debe tener como componente central la imbricación de las funciones domésticas y laborales.

Imbricación que exige que el "tema mujer" trascienda lo individual, para ser planteado desde la perspectiva familiar y social. Estas dimensiones, a la vez que permiten una mayor transparencia de la situación femenina, se constituyen en el único camino viable para que la mujer logre desarrollar más eficiente y satisfactoriamente sus funciones.

5. Uno de los aspectos más relegados en la planificación de los proyectos productivos asesorados por las ONGs lo constituye el lugar de trabajo. En efecto, muchos proyectos de esta índole, en la búsqueda de mayores réditos, producen mercancías para un mercado de ingresos superiores a la población alfeña, y con hábitos de consumo distintos, como por ejemplo las mermeladas.

Esto les exige a las integrantes incorporarse a un mercado desconocido, lo que provoca, entre otras cosas, una pérdida de interés en los proyectos o un estancamiento en los niveles de producción.

La "discordia" entre el interés económico de los proyectos y la actitud de las mujeres se debe, en gran parte, a una visión errada por parte de las ONGs: el hecho de que las mujeres se expresen en el lenguaje dominante, les permite suponer que éstas son "aptas" para ingresar a un mercado desconocido.

Si se piensa en la mujer migrante y su proceso de inserción en la ciudad, cabe suponer que su acercamiento al idioma dominante se reduce a ciertos vocablos adecuados a su rol y condición social económica (Buxo Rey 1988). Por lo tanto, es un acercamiento que busca la resolución de los problemas inmediatos. Y es en ese campo donde alcanzan un cierto dominio y manejo de lo "urbano", pero, siempre existen espacios no alcanzables, donde el sentimiento que prima es el temor y donde se impone la inseguridad a cualquier interés y expectativa.

En ese sentido, el lugar de trabajo, que parece ser un factor totalmente secundario y circunstancial en un proyecto, adquiere una gran importancia desde la dimensión social de las mujeres. Para ellas, el lugar de trabajo les permite tanto compatibilizar sus funciones, como mantener el equilibrio frente a una sociedad que las margina. Para la mujer puede ser tan fuerte el temor a descuidar su hogar, como el enfrentarse a ese mundo donde no es posible intercambiar con sus iguales.

CAPITULO 2

SOBREVIVIR: EL ARTE DE RESISTIR

La diferenciación de actividades según el sexo es una expresión cultural y, como tal, guía los comportamientos sociales e ideológicos, que se refuerzan a través de la práctica y se cultivan de generación en generación (Buxo Rey: 1988).

Cabe preguntarse, entonces, qué sucede con los migrantes aymaras, cuya historia los vincula a las actividades agropecuarias, las que se desarrollan gracias a la intervención de la fuerza de trabajo familiar, en la cual el sexo no define en forma determinante las diferentes funciones.

La ciudad acentúa la diferenciación de actividades según el sexo, así como los roles y las responsabilidades del hombre y de la mujer, basándose en supuestas características inherentes e innatas.

El paso del campo a la ciudad, exige al migrante adaptarse al nuevo contexto, es decir, apropiarse de ciertos recursos urbanos, a fin de sobrevivir. Se impone, así, la separación de funciones y responsabilidades según el sexo.

Sin embargo, este proceso de adaptación del migrante a la ciudad implica, también, la capacidad de imponer su propia lógica y de resistir frente a la nueva cultura.

El aymara, al trasladarse a la ciudad, traslada, a su vez, su horizonte simbólico, transformando algunas concepciones claves de su cultura, adecuándolas al nuevo contexto (Albó: 1985). De la misma manera, prevalecen ciertas formas propias como formas de organización del trabajo, adaptadas al mundo urbano (Bonfil: 1982).

Característico de ello, es involucrar al núcleo familiar en el desarrollo de las actividades. Otra característica es la de diversificar las tareas, como un mecanismo de control de los riesgos que pudieran presentarse en alguna de las actividades ejercidas. Las relaciones de solidaridad entre parientes, compadres, etc., juegan también un papel importante.

Todos estos factores permiten al migrante resistir frente a los efectos pauperizadores de la ciudad.

A pesar de ello, es claro que muchos de estos recursos, que le son propios, son también funcionales al capital. Por ejemplo, la diversificación de las actividades es propia de aquellos sectores sometidos a la pobreza.

Sin embargo, esta imposición no necesariamente conduce a la destrucción de sus propias formas de organización, sino a su reacomodo. Se demuestra así, que la población urbano popular tiene una dinámica que escapa al control e influencia de la sociedad dominante.

1.- La familia

En el ámbito urbano-aymara las actividades de sobrevivencia se identifican generalmente, con uno u otro sexo. De igual manera, en cada una de esas actividades se puede reconocer una forma predominante de organización del trabajo (familiar, cuenta propia, semiempresarial), y en todas ellas está involucrado el núcleo familiar, directa o indirectamente.

"Mi esposo ya no trabaja porque está cansado. Pero él me ayuda a cocinar". (Cuenta Propia Vivandera - Villa Los Andes).

La mayor parte de las actividades de sobrevivencia nacen y se desarrollan gracias al impulso y esfuerzo familiar.

La cristalización de estos esfuerzos en una unidad económica familiar es una meta de los migrantes aymaras, al estilo campesino. (Albo, Greaves, Sandoval: 1983). Sin embargo, no todas las actividades logran alcanzar esta meta, lo que no impide que, constantemente, la familia se vea involucrada en las actividades desarrolladas por sus miembros.

En ese sentido, si bien la lógica urbana exige que las distintas funciones que cumplía la familia en el campo, (unidad económica y a su vez unidad de producción) se circunscriban a instituciones también diferenciadas: la familia y el puesto de trabajo (García Canclini: 1986), la fuerza de las necesidades, valores, etc., determina que los migrantes aymaras busquen mecanismos para que la separación del trabajo con la familia no conlleve a una ruptura total de sus propias formas de organización.

Uno de esos mecanismos es el de asumir ciertas responsabilidades con el trabajo que ejecuta el otro, apoyándolo en determinadas tareas (Ejemplo es el hombre que colabora a la mujer en la elaboración de las comidas para la venta). Otro de los mecanismos es el de

brindar a uno de los miembros el capital y/o la calificación que se requiere para el desempeño de una actividad.

En otras palabras, en el hogar parece darse la redefinición, en términos más colectivos, de la dinámica de las distintas actividades ejecutadas por los miembros de la familia.

Esta redefinición conlleva que el conjunto de actividades desempeñadas se articulen directa o indirectamente entre sí.

Es una articulación organizada bajo dos criterios principales:

- 1) Responder a las necesidades, lo que exige la búsqueda y práctica de distintas estrategias de sobrevivencia.
- 2) Concentrar todos los esfuerzos familiares para consolidar o mantener por lo menos una de las actividades desempeñadas por alguno de sus miembros, lo que también puede verse como la unión de esfuerzos para alcanzar la meta de todo migrante: crear una unidad económica familiar.

Por lo tanto, es una articulación que prioriza las necesidades y demandas familiares. En este esquema, no sólo las exigencias de orden material entran en juego, sino también las de orden social e ideológico.

En ese sentido, se puede decir que todas las actividades que desempeñan los miembros son útiles para la sobrevivencia de la familia, pero unas serán más indispensable que otras para la familia como unidad económica, productiva y social.

Todo lo dicho, determina que la familia sea la columna vertebral como factor de resistencia y de adaptación al mundo urbano.

1.1. La mujer y la familia.

La lucha de la mujer por la sobrevivencia familiar define dos situaciones que podrían ser calificadas, aparentemente, como contradictorias, pero que se explican a partir de las necesidades y responsabilidades que la mujer se otorga a sí misma.

Por un lado, como trabajadora "independiente" del núcleo familiar, utiliza a éste para el desempeño de su trabajo. Así, obtiene la colaboración de la familia, sin la cual no podría desarrollarlo adecuadamente.

"Cuando voy a lavar arena al río o cuando tengo reunión en el Centro de madres, mi wawa menor (1 año) se queda con su hermano mayor (4 años); él la cuida". (Cuenta Propia - Producción de Tejidos - Tawantinsuyo).

Por otro lado, la mujer como integrante del núcleo familiar se constituye en pilar creativo, en el que se sustentan las condiciones que permiten conformar o consolidar una actividad y/o un puesto de trabajo para alguno de sus miembros. Este sitio lo alcanza gracias a su gran capacidad de practicar múltiples estrategias de sobrevivencia y/o involucrarse, sin reparo alguno, en cualquier tipo de actividad.

El objetivo que se persigue es que esa actividad, que concentra los esfuerzos y las expectativas, se convierta en la principal fuente de ingreso y generadora de trabajo para la familia en su conjunto.

"Primero me he dedicado al arte pirotécnico de fuegos artificiales. después he abierto una tienda donde arreglaba anafres. No tenía mucha entrada, pero mi esposa me ayudaba, trabajaba de empleada doméstica. Y así de la nada, durante dos años, ya me hice maestro, ya tenía un taller y tenía una entrada y salida". (Unidad Económica semiempresarial - Taller de Máscaras - Zona 16 de Julio).

Cuesta pensar que esta conducta de la mujer sea motivada por la racionalidad económica, ya que, sin descartar este intento, prevalece otro, que es el de la conservación de ciertos valores; como la unión de esfuerzos para sobrevivir y alcanzar, al mismo tiempo, una personalidad laboral que la identifique como familia.

Es por ello que la mujer impulsa al hombre en ese cometido, porque más tarde la familia será identificada gracias a la labor del jefe del hogar.

"Las mujeres, tenemos la obligación de ayudar al marido".

Esta conducta de la mujer se conservará a pesar de haber logrado conformar una unidad económica familiar. La presencia de la mujer en este tipo de unidades no implica que deje de buscar otras alternativas de trabajo.

"Este taller es de los dos porque los dos trabajamos. Yo además estoy lavando arena y gano de 15 a 18 bolivianos; además viajo al campo y traigo carne y queso para vender, y otros productos para la comida

de mi casa. Después estoy aquí en el taller. Yo no se armar los muebles, le ayudo a lijar, a secar las maderas, a empapelar, con eso se va el tiempo. También nuestros hijos nos ayudan". (Unidad Económica Familiar - Taller de Carpintería - Zona Pedro Domingo Murillo).

La búsqueda de otras alternativas, fuera de la unidad económica familiar, posiblemente sea una actitud seguida tanto por el hombre como por la mujer, cuando la unidad no tiene capacidad para reproducirse. Sin embargo, se observa que la mujer recurre a más trabajos e ingresos, que podrían denominarse "extras", no sólo con el fin de contar con otra fuente que le permita responder a las necesidades económicas de su familia, sino como una forma de aliviar ciertos gastos a la unidad económica familiar.

Por lo general, la unidad económica familiar o la familia propiamente tal, son las proveedoras del capital y de la calificación que la mujer requiere para poder desempeñar la actividad "extra".

Esto tiene una explicación: "brindarle" a la mujer la oportunidad de asumir los gastos de alimentación de la familia, lo que a su vez permite al hombre obtener mayor libertad para el manejo de sus ingresos.

"Ahora ella tiene un capital de 40 a 50 Bs. Es su tope. En la semana a veces gana Bs. 20 y con eso va el domingo al mercado. Antes cuando no iba a vender yo tenía que darle para la comida. Ahora ya no me preocupo y con lo que gano en el taller, compro otras cosas que me hacen falta". (Unidad Económica semiempresarial - Taller de Carpintería - Villa Alto Lima).

La presencia más significativa de la mujer en un conjunto de actividades económicas tiene mucho que ver, sin duda, con el supuesto de que existen más oportunidades laborales para ella que para el hombre. Esta situación determina que, por lo general, sea el hombre el que adquiera mayor especialización en la labor que realiza, sea o no dentro de una unidad económica familiar, aunque esta haya sido gestada gracias a la inventiva y habilidad de la mujer. Por lo tanto, el mayor dominio del proceso de trabajo del hombre es la resultante de la acción diversificada que desempeña la mujer.

"El padre de mi esposa había sido carnicero y toda su familia y ella también. Cuando me he juntado con mi esposa he cambiado de activi-

dad: de vender ropa a vender carne. Este puesto sigue a nombre de mi esposa y solamente trabajamos entre los dos; pero yo estoy más aquí, porque ella tiene otras actividades, además de cuidar a mis hijos, cocinar, etc.". (Unidad económica familiar - Comercio - Villa Ballivián).

En la medida en que el hombre alcanza un mayor dominio en la labor que realiza, consolida su identidad como trabajador.

Esta situación se ve favorecida porque es el hombre, como tal, el que tiene mayor oportunidad y potestad de representar a la familia frente a la sociedad, reproduciendo así el sistema de representatividad de las comunidades campesinas, donde es él como propietario y productor el que representa públicamente a su núcleo.

2.- Las lógicas de sobrevivencia.

Los núcleos familiares ponen en juego, para sobrevivir, una serie de lógicas de subsistencia. Entre las que más se destacan están: la incorporación al mercado de más de un miembro del hogar y en más de una actividad; la realización de actividades de autosubsistencia y la incorporación de redes no mercantiles de apoyo y solidaridad. (Pérez Sainz: 1988).

Estas prácticas se pueden proyectar más allá del núcleo familiar, a los parientes, a los vecinos, a los paisanos, etc.

2.1. La diversificación de actividades: mecanismo de control económico.

"El manejo de una serie diversificada de ciclos agropecuarios es uno de los medios que emplean los campesinos para combatir los riesgos naturales y también mercantiles". (Albó et al.: 1989).

Diversificar, como medio para combatir los riesgos, es una lógica que también tiende a ser aplicada en la dinámica urbana, adecuándola al nuevo contexto. En la ciudad, los riesgos naturales dejan de tener importancia y pasan a ser reemplazados por el acceso al dinero: "Las preocupaciones frente a los riesgos climáticos y ecológicos desaparecen. Pero, en cambio, surgen otras incertidumbres frente a otros riesgos a veces tan imprescindibles para el residente aymara urbano como la helada. El más general de ellos es el acceso al dinero, la "madre" que permite la supervivencia del habitante en la ciudad" (Albó: 1985).

Esta incertidumbre, como explica el citado autor, se acentúa por el hecho de que una gran mayoría de los aymaras urbanos no son asalariados fijos ⁽¹²⁾. Más aún en el caso de la mujer, quién cuenta con las actividades de sobrevivencia, como único recurso para subsistir en la ciudad.

La diversificación de las actividades de los migrantes en la ciudad tiene como objetivo resistir los efectos pauperizadores del sistema. Diversificar significa minimizar los riesgos.

Al igual que en el campo, en la ciudad este mecanismo muestra distintas dimensiones, de acuerdo al nivel en que se reproduce la unidad económica y de acuerdo al nivel del ingreso familiar. Cuando las necesidades son las dinamizadoras de las actividades, la forma de minimizar los riesgos consiste en la búsqueda de distintas estrategias ocupacionales. En la medida que la reproducción familiar y de la unidad está garantizada, el control de los riesgos se da mediante la diversificación de los ingresos, destinándolos al ahorro, o a conformar otra fuente de trabajo o, simplemente, a alimentar el prestigio social.

La mujer, por todos los factores explicados, es la que tiene "mayores posibilidades" de practicar múltiples estrategias ocupacionales, cuyos réditos pueden ser en especie o monetarios ⁽¹³⁾.

Si bien no se puede generalizar, se puede afirmar, en cambio, que el conjunto de las mujeres entrevistadas desarrollan más de una actividad ⁽¹⁴⁾, combinadas, muchas veces, con la producción de valores de uso, desarrolladas ya sea dentro del propio ámbito hogareño o en su constante vinculación con el campo.

12. Cabe destacar que el 41% de los hombres de El Alto desarrollan su actividad laboral al margen del mercado de trabajo. (Fernandez: 1989).

13. De acuerdo a la información SURPO-INE, para 1987, el 87% de las mujeres ocupadas declararon tener una ocupación permanente, el 10% ocupación temporal y, el resto, ocupación ocasional. Según esta fuente, la tasa global de participación femenina es de 39%. Estas cifras, además de mostrar una marcada subvalorización de la tasa de participación femenina, reconocen una cierta estabilidad laboral, que no es posible encontrar en las actividades de sobrevivencia, a no ser que se reconozca que participar en una actividad no significa desconocer las variaciones que pueden producirse en el desarrollo de la misma y, que dentro de ese porcentaje de la población que se declara inactiva esté presente aquella que desarrolla múltiples actividades, por lo general las más desvalorizadas (Fernández: 1989).

14. La encuesta SURPO-INE habla de sólo un 7% de mujeres ocupadas que declaran tener otra ocupación adicional. La subvalorización, en este caso, es por demás evidente, ratificando que existen muchas ocupaciones desarrolladas por la mujer que tiende a ser negadas; como por ejemplo su participación en los grupos receptores de alimentos (Fernández: 1989).

"...trabajo ahora tejiendo chompas, también voy a mi pueblo seguido: al mes, una o dos veces. Viajo a sembrar papa, a ver cómo está la cosecha y mis animales. Traigo papa, oca y chuño para nosotros, también traigo pescado para vender. Un día vendo pescado, otro chompas, así..." (Cuenta Propia - Tejidos - Tawantinsuyo).

Muchas de estas estrategias de sobrevivencia son prácticas que se van modificando de acuerdo a las necesidades y oportunidades. Asimismo, la importancia real que adquiere cada una de esas actividades guarda relación, también, con los tipos de demanda que imperan.

En la actualidad, frente al desempleo del "jefe de familia", la mujer se ve obligada a cubrir aquellos gastos antes solventados por el hombre, además de los que son de su responsabilidad.

La forma en que la mujer cubre estos gastos es practicando también estrategias de sobrevivencia, individuales o colectivas, que le permiten contar con un cierto "ingreso fijo". Los proyectos de generación de ingresos dirigidos por las ONGs son, en este sentido, una alternativa.

"Lo que saco con la venta de verduras me sirve para el pan del día. En cambio con lo que saco con las escobas compro ropa, calzados y lo que necesitan mis hijos para el colegio". (Unidad de Producción Escobas - Grupo de Mujeres Camino al Futuro - Villa Santa Rosa).

"Con mi sueldo de las mermeladas cubro las necesidades de la casa, el agua, la luz. Mi marido no trabaja, de mí nomás sale". (Unidad de producción Mermeladas - Grupo de Mujeres Cinco Estrellas - Villa Luis Pampa).

Otra de las alternativas es practicar sistemas de ahorro que le permitan crear ese ingreso fijo que hoy requiere.

Cuando la mujer llega a resolver mínimamente las necesidades de la familia, al no contar con el ingreso del hombre, parece que tiende a reafirmar su poder al interior del hogar. Sea válido o no en la mayoría de los casos, lo que es cierto es que el esfuerzo de la mujer no repercute a nivel social. Ella estará convencida de que ese esfuerzo sólo responde a su obligación de madre.

"Hay problemas cuando la mujer gana más que el hombre, con eso lo humilla. Igual se da cuando el hombre gana más." (Centro Infantil Integral Primavera).

2.2. Sistemas de ahorro: "El Pasanaku".

Este sistema, muy practicado en el ámbito urbano, opera como un "banco" de ahorro, al que se aporta con un monto mínimo diariamente. Al cabo de un mes todos los participantes recuperan lo invertido, ya sea en dinero, alimentos, ropa o útiles escolares. El "pasanaku" se practica entre la población de un barrio, un mercado o por cuadradas, donde se asientan las vendedoras.

"Es muy útil jugar al pasanaku. A veces se juega por uno o dos bolivianos al día. Esto uno lo entrega sin sentir y a fin de mes recoge una fuerte suma que permite pagar gastos más duros". (Cuenta Propia - Comerciante - Villa 16 de Julio).

"Nosotros jugamos por dinero. Diariamente damos nuestro aporte de 4 bolivianos a la pasanakera y se juega por 200 bolivianos. Esta cantidad la recoge cada dos meses. Sacando ese dinero una o dos veces, voy a cambiar en dólares y es para cuando necesitamos hacer gastos". (Cuenta Propia - Comerciante - Río Seco).

Sin embargo, no todos confían en este sistema de ahorro.

"Antes sabía jugar, pero me ha fallado la organizadora, no me entregaba completo. Yo me sacrificaba ahorrando la plata que tenía para comprar pan, pensando que con el pasanaku podría comprarme alguna cosa de valor. Como el dinero que me tocaba no era completo, de poco a poco me he retirado". (Producción de adobes - Unidad familiar - Villa 25 de Julio).

Frente a ésto, prefieren recurrir al sistema de ahorro característico del campo, como es la crianza de ganado menor, especialmente chanchos.

"A mi no me gusta jugar al pasanaku, mejor estoy ahorrando en mis chanchos. Tengo dos y mi mujer los cuida". (Unidad Económica Familiar - Comercio - La Ceja).

2.3. Relaciones de solidaridad: un refugio cultural para la sobrevivencia.

En las estrategias de sobrevivencia se ponen a prueba también las prácticas de solidaridad, muchas de ellas propias al ámbito rural, como el "ayni" y el "a partir".

El "ayni" es una de las estrategias más usuales a nivel de rela-

ciones de parentesco, y consiste en contribuciones recíprocas, que benefician alternativamente a sus miembros, brindándose ayuda en las labores que cada uno desempeña.

"Una alfombra terminamos en una semana (la medida es de dos por tres) y eso trabajando marido y mujer todos los días. A veces pedimos ayuda a nuestros cuñados quienes trabajan también en alfombras. A veces yo voy a ayudar por dos días y ellos también vienen por dos días. Nosotros realizamos el "ayni". (Unidad de Producción Familiar - Taller de Alfombras - Villa).

Otra forma de contribución de reciprocidad y una estrategia de sobrevivencia muy usual, es el préstamo de las herramientas de trabajo (en el sentido más amplio), por un período de tiempo determinado. Las ganancias que se puedan obtener de este uso se distribuyen entre el prestamista y el prestatario por partes iguales. Este sistema es conocido con el nombre de "a partir", utilizado en el campo, sobre todo con el ganado.

En la ciudad, este sistema es empleado especialmente en la actividad comercial. En efecto, las mujeres que venden en los mercados y ferias pueden recurrir a este mecanismo cuando pierden su pequeño "capital".

"Imagínesse si la mujer trabaja y el hombre no trabaja y tiene la mujer como capital 15 bolivianos. Si tiene dos o tres hijos y si en el colegio le piden útiles, se come el capital. Entonces nos prestamos en mercadería. Cancelamos y otra vez nos prestamos hasta que nuevamente se pare el capital. Ya nos tenemos confianza, por eso nos prestamos". (Asociación Villa Ballivián).

La confianza es uno de los elementos esenciales para el desarrollo de este tipo de estrategias grupales. Confianza que puede nacer del contacto cotidiano, por ser de un mismo lugar de origen por relaciones de parentesco. Esta misma lógica se impone, también en las agrupaciones de mujeres que son, sin duda, una de las estrategias más utilizadas.

A MANERA DE CONCLUSIONES

1. El proceso de adaptación de los migrantes en la ciudad implica, entre otras cosas, una distribución de tareas y responsabilidades de acuerdo al sexo. En esta distribución, la situación de la mujer es la que más se presta a rescatar e incorporar conductas propias de su pasado campesino.

En otros términos, se puede decir que son las condiciones de vida de las mujeres las que las obligan a aferrarse a dichas prácticas. En este sentido, es posible considerar que el proceso de adaptación del migrante a la ciudad está condicionado, en gran medida, a que la mujer mantenga vigente esos recursos.

2. La adaptación al mundo urbano de ciertas formas propias de organización del trabajo, puede verse como un arma de doble filo desde la perspectiva femenina, en tanto que permite al mismo tiempo, que ella juegue un rol protagónico en la lucha contra los efectos desestructuradores de la ciudad pero, la somete a permanecer como sustento y pilar de dichas formas, lo que le exige perpetuar su aislamiento social y su marginamiento como agente económico.
3. El sometimiento de la mujer a esas formas propias de organización del trabajo se explica por la funcionalidad de las mismas a la lógica urbana. En efecto, la familia migrante está destinada a mantener estas conductas para sobrevivir, correspondiéndole a la mujer ser la artífice de múltiples estrategias.
4. Por último, cabe reconocer que el uso de los recursos culturales propios, como modo de sobrevivencia en la ciudad, no se agota cuando ya no existe una necesidad económica concreta. Esta situación queda bien ejemplificada en la conexión permanente que mantiene el migrante con el campo.

"No, ya no voy a Tambillo. Justamente hoy es la fiesta de Santa Rosa, la fiesta poblana y va a pasar un pariente mío; pero a veces en nuestro pueblo hablamos sonseras, nos preguntamos sobre nuestra vida a través de las copas. Por esta experiencia, prefiero ir a otras provincias donde con más cariño nos reciben, sobre todo si somos artesanos y además bailarines" (Unidad Económica Semiempresarial- Producción de Máscaras - Villa 16 de Julio).

Por lo que se observó en el trabajo de campo, la mujer parece la

más indicada para mantener latente el vínculo con el área rural. La razón de esta situación radica, como ya se mencionó, en las condiciones objetivas de su vida, que la ubican en un tipo de actividades en la ciudad, las cuales le permiten flexibilizar su tiempo y dedicarse, varias semanas al año, a las labores agropecuarias en su lugar de origen.

Asimismo, otro elemento importante es que muchas de las actividades que la mujer desempeña en la ciudad están directamente conectadas con el campo, como por ejemplo el comercio.

"Yo ahora estoy lavando arena de vez en cuando, después hago viajes al campo. Además de traer cosas para la comida, traigo para vender carne y queso. Después aquí trabajo en el taller con mi esposo y todos los quehaceres de la casa". (Unidad Económica Familiar - Taller de Carpintería - Zona Pedro Domingo Murillo).

Los proyectos de generación de ingresos.

5. Los proyectos de generación de ingresos asesorados por las ONGs pretenden "crear las condiciones objetivas y subjetivas para que los destinatarios se apropien de instrumentos y conocimientos que les permitan enfrentar la pobreza y elevar los niveles de vida." (Sandóval-Sostres: 1989).

Este es uno de los criterios que respalda la propuesta de desarrollo que postulan las ONGs. Uno de los medios para conducir este proceso son los proyectos productivos o de generación de ingresos.

Estos proyectos han dado lugar a la creación de grupos o de agrupaciones, llamadas también unidades económicas semiempresariales, a través de los cuales las mujeres se organizan en torno a una actividad productiva o de servicio.

La experiencia ha demostrado que existen muchas dificultades para que estos grupos alcancen las metas propuestas. Una de éstas es la inestabilidad de sus integrantes, lo que frena y retarda el proceso.

Como se ha visto a lo largo del capítulo, la mujer, por las responsabilidades que se otorga, está obligada a minimizar los riesgos, es decir, a mantenerse vigilante y controlar todas las alternativas

posibles. Esta situación le resta libertad para involucrarse en una propuesta de trabajo, a pesar de que ésta le plantee la posibilidad de alcanzar una cierta especialización y, por ende, una mejor remuneración.

Es por ello que los grupos o unidades productivas son, para las mujeres, un paso más en la búsqueda de estrategias de sobrevivencia. Son una alternativa coyuntural posible de ser desarrollada hasta que las condiciones, tanto propias, como la de los grupos, así lo permitan. No todas las mujeres pueden siempre adecuar sus responsabilidades al tipo de trabajo y, menos aún, a la forma de administración de los ingresos.

"El salario es según la venta de las mermeladas, quien vende más saca a fin de mes más sueldo. Las que no venden se les paga sólo de su trabajo. Por ejemplo hay una señora que no tiene marido, y se gastó la plata de venta, porque no tenía que darles de comer a sus hijos. Desde ese día ella ya no va a vender." (Unidad de Producción Mermeladas - Grupo de Mujeres "Cinco Estrellas" - Villa San Luis Pampa).

Sin embargo, no hay que olvidar que en la conducta de la mujer, de limitar los riesgos a través del control de varias alternativas de trabajo, está presente también una cierta visión fatalista, fundamentada en la propia realidad. Para la mujer, el éxito o el fracaso de sus actividades son posibilidades que escapan a su capacidad y voluntad. Triunfar o fracasar son cuestiones del destino. Esta percepción motiva la diversificación de las actividades, a la espera del fracaso o triunfo en cualquiera de ellas.

6. La acumulación de conocimientos y la especialización de la fuerza de trabajo es otro requisito de los proyectos, a fin de que las integrantes adquieran la capacidad para desarrollar y dirigir los mismos.

Más allá de que la inestabilidad de las destinatarias afecta y retarda el desarrollo del proceso de transmisión de conocimiento, otro elemento importante, que también incide en este proceso, es la amplia gama de inquietudes de aprendizaje de las mujeres que, en muchos casos, no tiene relación alguna con el oficio que desempeñan. Si bien esta actitud puede responder a sus expectativas de progreso, responde también a la angustia de la mujer por controlar otras posibilidades de trabajo.

"Nosotros queremos aprender a hacer polleras para coser nuestra ropa y así gastar menos, y también podemos vender". (Unid. Prod. Mermeladas - Grupo de Mujeres "Cinco Estrellas" - Villa San Luis Pampa).

7. Los proyectos productivos se organizan bajo una lógica de deberes y derechos, a fin de que las integrantes se apropien de los mismos.

Este esquema de deberes y derechos no parece adecuarse a la lógica de organización del trabajo que comparten las mujeres migrantes. Estas, como todos los sujetos sociales, buscan organizar su actividad bajo criterios como la confianza, la cooperación, etc. Por lo mismo, la relación laboral más óptima es aquella que se establece a través de vínculos familiares.

Las mujeres intentan introducir este tipo de criterios al interior de los grupos. De ahí que es frecuente que se impongan sobre las demás aquellas mujeres a las que une una relación familiar o de amistad, al punto que puede provocar el alejamiento de otras, con las que no tienen ningún vínculo.

Otro es el caso cuando no existe ningún vínculo entre las integrantes, lo que desemboca en un esquema autoritario al interior del grupo, imponiéndose aquellas que tienen más "cualidades" para desenvolverse en el contexto institucional.

"A veces no hay entendimiento entre nosotras. Cada una tiene su carácter y eso desanima a las señoras. Por eso creo que es bueno trabajar sola, porque uno se administra sola, en cambio en el grupo cada una piensa distinto de la otra. Hay que tener mucha paciencia." (Grupo Productivo de Escobas - Camino al futuro - Santa Rosa).

En este marco, las posibilidades de que las integrantes se apropien de los proyectos son muy escasas. La conducta predominante es la de ubicar esta alternativa laboral al servicio de metas e intereses individuales, señalando que, en la realidad, estos proyectos al ser de todas no son de ninguna.

El trabajo colectivo es, evidentemente, funcional a la demanda de la mujer de enfrentar la precariedad de vida; sin embargo, esta relación no se percibe ni se practica al margen de relaciones extrafuncionales (Palma: 1987). más aún, las relaciones funcionales y

las relaciones de amistad están totalmente imbricadas. La indiferenciación que puede facilitar la mayor cohesión del grupo, afecta a la vez su funcionamiento cuando surgen problemas en las relaciones personales entre sus miembros (ibid).

"Creo que vamos a prosperar, pero depende de nosotras que no se produzcan peleas. Nos conocemos bien, ya sabemos de nuestro carácter. Por eso pienso que es mejor trabajar en grupo, porque varias personas piensan mejor que una. Además trabajando en grupos podemos pedir ayuda a otras instituciones:" (Grupo de producción de mermeladas. Grupo de Mujeres "Cinco Estrellas" - Villa San Luis Pampa).

8. En tono pesimista, se puede decir que la viabilidad de los grupos o agrupaciones en torno a proyectos de generación de ingresos radica, en gran medida, en la presencia de las instituciones. En efecto, los asesores, además del papel fundamental que cumplen en términos económicos, son el punto de equilibrio en los grupos y no sólo porque se constituyen en árbitros de los conflictos internos, sino, que además, tienden a imponer ciertos mecanismos de control, necesarios para el desarrollo económico de los proyectos, los que, sin duda alguna, entran en contradicción con las relaciones que pretenden imponer las mujeres, basadas más en vínculos de amistad, que en criterios técnico-económicos.

Sin embargo, si bien el trabajo colectivo plantea la necesidad de contar con un mediador, la presencia del mismo provoca, a su vez, el distanciamiento y la ausencia de apropiación de los proyectos por parte de las beneficiarias.

CAPITULO 3

EL FUNCIONAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE SOBREVIVENCIA

Las iniciativas económicas de supervivencia se emprenden con poco capital, sin mayor formación ni conocimiento sobre la tarea a desarrollar, incorporándose en un mercado por demás competitivo (Palma 1987). Así comienza la lucha por sobrevivir y por mantener un puesto de trabajo.

Es un nuevo desafío que se enfrenta tan sólo con habilidad y la propia energía. El mercado impone los límites, pero dentro de estos límites se imponen también formas de funcionamiento y organización de las actividades.

En este escenario, donde la incertidumbre impera, pero también la imaginación, se van construyendo y organizando las actividades, bajo ciertos principios que permiten su funcionamiento.

En una organización que responde a la lógica de la satisfacción de necesidades, se trabaja para sobrevivir, no para acumular.

La propiedad de los medios de producción es una meta, pero no para usufructuar el trabajo de los no propietarios, sino para consolidar el dominio sobre la fuente de trabajo y consolidar, también, la identidad como trabajador.

Es una lucha por subsistir y en esa batalla deja de tener valor el tiempo que demanda defender el puesto de trabajo y obtener lo buscado. Lo que interesa es una jornada de trabajo útil.

La capacidad de defensa se asienta básicamente en relaciones extra-económicas, como la cooperación entre miembros de una familia, comunidad, etc.; las que permiten organizar las actividades en un marco de confianza y solidaridad, vínculos sin los cuales no podrían subsistir dichas actividades.

En este esquema, se entiende que el capital sea simplemente un medio que permite ejercer la capacidad de trabajar y no como una inversión destinada a valorizarse (Palma: 1988).

El hombre y la mujer comparten y son los artífices de esta lógica de funcionamiento. Sin embargo, existen diferencias, dadas también por las diferentes responsabilidades que le corresponde desempeñar a uno y otro.

En gran medida, "gracias" a estas diferencias este sistema sobrevive.

1. La propiedad

Las actividades de sobrevivencia, por lo general, se inician burlando todas las restricciones de orden legal, debiendo acomodarse a la clandestinidad y asumiendo como "norma" laboral el estado permanente de emergencia y alerta a la presencia de las autoridades encargadas de la Ley.

Esta norma laboral permite que las actividades sigan su curso. Lo fundamental es el trabajo, aunque en incertidumbre.

Es por ello, que las actividades de sobrevivencia ansían alcanzar el reconocimiento legal y, lograr, asimismo, el reconocimiento de la sociedad como propietarios y trabajadores.

Sin embargo, no todas las actividades, ni la economía de las mismas, permiten alcanzar esta meta.

"Cuando me han despedido de la fábrica, he ido a otros trabajos, pero siempre el mismo trato, la explotación del empresario hacia el obrero. Eso nunca me ha gustado y yo siempre pensaba tener mi propio taller. Me costó mucho, me presté dinero del FIE y puse así mi propia iniciativa". (Unidad Económica Semiempresarial - Taller de Carpintería - Villa 16 de Julio).

Frente a la imposibilidad de alcanzar derechos de propiedad legalmente reconocidos, se asume otro tipo de normatividad, como el concebir el trabajo como principio para acceder a ese derecho; la afiliación a organizaciones gremiales como medio para alcanzar el reconocimiento social como trabajador; y aún más, el cumplimiento de ciertas obligaciones impositivas como medio para garantizar la legalidad de su trabajo.

Puede decirse que ser propietario es un derecho que se obtiene gracias al trabajo.

"El puesto es de mi tía, me lo ha prestado y no pienso conseguirme un

puesto para mí porque no quiero estar en ningún gremio, piden mucho dinero para los desfiles. Sólo pago sentaje de Bs 1 a 0,80 ctvs. según la mercadería. Del campo traigo quesos, papa, chuño y llevo verduras que las distribuyo a las que venden comida. También voy a los Yungas a traer frutas. Sólo vendo desde hace un año, antes trabajaba en una casa, pero no me gustaba ser subordinada". (Cuenta propia - Comercio - Río Seco).

Ser propietario significa, sobre todo, tener posesión del medio de trabajo. Es decir, se trata de una relación de apropiación, que se obtiene gracias al derecho que otorga el trabajo. Si bien esta relación se observa con mayor claridad en el comercio, donde se produciría lo que Hernando de Soto denomina el derecho espacial de dominio "que permite el aprovechamiento económico de las vías públicas", la apropiación de la fuente de trabajo se produce también en todas las otras actividades.

La apropiación de la fuente de trabajo por parte de los trabajadores puede verse como un proceso de búsqueda de estabilidad laboral. Estabilidad que se reforzará a través de su ingreso en las organizaciones gremiales, quienes además de constituir importantes instrumentos de autodefensa (De Soto: 1987) cumplen una función importante como vehículos de legalidad, ya que a través de éstas se cumple con ciertas obligaciones impositivas.

"La Federación de Gremiales está compuesta por asociaciones inscritas legalmente en la Renta. Existen tributaciones de distinta naturaleza: la de la Alcaldía, que se paga diariamente y que se denomina sentaje; el tributo por higiene y finalmente el impuesto a la Renta. Entonces, bajo una serie de aspectos estamos bajo el control del Estado". (Dirigente gremialista, ILDIS: 1987).

La actividad comercial es la que mejor sintetiza este proceso de búsqueda de una estabilidad.

En la realidad son muy pocas las comerciantes que tienen un puesto de venta de propiedad: tiendas, puestos en los mercados u otros.

"Yo he sido promotora de la construcción de este mercado, nosotros hicimos trámites con el Proyecto HAM-BIRF, porque antes teníamos otro mercado donde es el Reten, que nos entregó la Alcaldía bajo patente. En esa época no había mucha gente, pero después se unieron

muchas mujeres e hicieron una feria franca y nos quitaron toda la venta. Así recurrimos al Proyecto HAM-BIRF. Este mercado se construyó para 300 personas, había que pagar una cuota inicial de 1.500 a 2.800". (Mercado El Carmen - Río Seco - Entrevista ILDIS SYSTEMA).

El resto de los comerciantes se dividen entre los llamados vendedores fijos y los ambulantes. Los primeros consolidan su dominio de un puesto a través de la afiliación a una o varias asociaciones. Paradójicamente, si bien no son propietarios, aseguran ese espacio de trabajo por generaciones gracias a esta afiliación, que protege la ocupación territorial. (Soto: 1987).

"Una asociación paga a la Alcaldía por orden de asentamiento. Además paga una serie de rubros, por ejemplo para que la Junta de Vecinos dé la autorización para ocupar las calles del barrio. Los montos que se pagan dependen del área de ubicación.

Las asociaciones se forman para defenderse de los atropellos de las autoridades y de los dueños de las casas que quieren cobrar alquiler por ocupar sus aceras. La Ley Orgánica de Municipalidades es clara: las calles y parques son de la comunidad y por eso los dueños de las casas no deberían cobrar". (Secretario General de la Federación de gremialistas de El Alto).

"Los requisitos para afiliarse son el carnet de identidad y la cuota de ingreso que es según categorías: verduras, 10 bolivianos; zapatos, 20 bolivianos; vestuario, 30 bolivianos; vivanderas, 20 bolivianos. Sólo se paga una vez, si ya no viene la persona, viene su hija u otro pariente, después tiene que pagar la cuota anual que es de 3 pesos, para todos igual. Por mes es 20 ctvs. la cuota y 10 ctvs. para deporte. Además se tienen que pagar las cuotas cuando hay desfile o verbenas". (Asociación Villa Ballivián).

A pesar de las ventajas que proporcionan estas organizaciones para el desarrollo de la actividad comercial, muchos prefieren mantenerse en la clandestinidad, tratando permanentemente de eludir a las autoridades municipales y a las asociaciones de comerciantes. A estos comerciantes se les conoce con el nombre de "ambulantes".

"Los comerciantes ambulantes son el producto del 21060 (Decreto Supremo) y la relocalización. Muchos de éstos nunca han sido cuenta propia y de la noche a la mañana se han vuelto comerciantes, sin en-

tender la importancia de una organización gremialista. Piensan que al no afiliarse y recorrer las calles pueden vender más y así no aportan a las organizaciones. Una asociación para asentarse ha sufrido mucho, un ambulante no. No es cuestión de sentarse en las calles. Debe haber un proceso para que se asiente. Al principio las asociaciones trabajan a pérdida, porque no hay público. Los ambulantes se van a esos lugares, donde ya hay afluencia de gente. Por eso hay rencor de los afiliados contra los ambulantes. Es un conflicto social y orgánico. Los ambulantes son prepotentes, piensan que la calle es libre. (Secretario General de la Federación de Gremialistas de El Alto).

Sin duda, las asociaciones son una de las barreras extra-mercado más importantes que limitan el ingreso al mercado de nuevos competidores.

Cabe aclarar que muchos de los que se denominan "ambulantes" obtienen, a través de ciertos mecanismos, la posesión del puesto de trabajo.

"Yo no tengo un puesto fijo, soy ambulante, pero no me muevo de este lugar porque me ha llamado la doctorita que es la dueña de esta casa para que trabaje en su portón" (Cuenta propia - Comercio - Villa 16 de Julio).

Estos vendedores "ambulantes" que no ambulan las calles, obtienen un puesto fijo a través de una negociación con el propietario del inmueble donde desarrollan su actividad. La negociación puede implicar que el vendedor retribuya al dueño con algunos productos que comercializa o, simplemente, con la limpieza de la vereda.

"Yo no tengo problemas con los gremialistas. Las otras señoras se han hecho hasta quitar las escobas, porque las nuestras son más baratas. En cambio yo lo que hago es subir 30 ctvs. más por escoba, así igualo a lo que ellos venden". (Grupo de Producción escobas - "Camino al Futuro" - Villa Santa Rosa).

Asimismo no todos los ambulantes ejercen su trabajo en disputa con los vendedores fijos. Existen medios que les permiten convivir en una cierta armonía, como por ejemplo sujetarse al precio que ponen los comerciantes de puestos fijos. (Arteaga, Larrazabal: 1988).

De acuerdo a la información obtenida en la Federación de Gremia-

listas de El Alto, un gran porcentaje de vendedores ambulantes obtienen la mercadería por medio de la consignación, el resto se provee a través del crédito usurario o compra.

A pesar de que estos vendedores tienen una cierta regularidad en la actividad, no tienen una regularidad en el tipo de bienes, lo que incide para que busquen distintas zonas de trabajo, de acuerdo al tipo de mercancía. (Donoso: 1987).

Esto explicaría, en gran medida, la imposibilidad de este grupo de comerciantes de buscar cierta estabilidad, ya que precisamente la manera de sobrevivir es alternando lugares y rubros de acuerdo a las posibilidades del mercado.

"Los ambulantes podemos ir a cualquier parte a vender. Uno que esté afiliado ahí nomás en el mercado tiene que estar todos los días. No quiero afiliarme porque hay que asistir al puesto todos los días y no hay que faltarse a las reuniones. Además hay exigencias de plata, para luz, agua limpieza de la calle. Mejor estoy así sin afiliarme".
(Cuenta propia - Comerciante - Villa Santa Rosa).

En ese sentido, es posible considerar que las actividades que permanecen en la clandestinidad son aquellas que no generan ingresos suficientes para solventar los gastos que demanda la consolidación de dominio de un puesto de venta. Sin embargo, no siempre la razón es económica. En algunos casos el motivo fundamental es el carácter circunstancial con que son asumidas dichas actividades.

Sea uno u otro el motivo por el que permanecen en la clandestinidad, en ningún caso ésta es considerada como una situación óptima, sino simplemente transitoria.

Ser propietario legalmente reconocido de la fuente de trabajo es una necesidad de vida.

El ser propietario trasciende el derecho de dominio sobre algo; implica un sentimiento de independencia, no sólo con respecto a los de arriba sino con respecto a sus similares. El ser propietario de una casa o de una fuente de trabajo no es sólo una reafirmación económica, sino también social. El tener acceso a la propiedad implica poder identificarse en la ciudad, ya sea como vecino, en el caso de la vivienda; ya sea como artesano o como comerciante, en el caso de la fuente de trabajo.

Es una reafirmación porque implica, también, el paso a la legalidad. Es decir, al cumplimiento de obligaciones impositivas que permiten el acceso a ciertos derechos.

Si bien la propiedad sobre los medios de trabajo no marca diferencias substanciales en el desarrollo de las actividades, mostrando que es el trabajo el que permite la posesión real de los medios, no se niega que el que posee el derecho legal sobre los mismos mantenga una identidad diferenciada con respecto a los no propietarios, expresada especialmente a nivel social.

El propietario será el que represente a su unidad en las organizaciones, hecho que sin duda alguna contribuye a que se alimente la identificación de los individuos con sus ocupaciones.

Por otra parte, no todos los propietarios tienen posesión real sobre los medios. Este caso, bastante común en el comercio, lo es también en el campo de la producción. Por ejemplo hay muchas unidades económicas, especialmente las que tienen capacidad de generar excedentes, que transfieren capital a otros talleres, por lo general de familiares.

"Le he puesto otro taller de caretas a mi hija, desde que se ha casado. Ella ya sabía hacer todo. Así de esta manera le ayudo para que se haga su propio capital". (unidad Económica Semiempresarial - Taller de Máscaras - Villa 16 de Julio).

A medida que la unidad económica tiene mayor capacidad de generar excedentes y mayor capacidad de contratar fuerza de trabajo extra familiar, se produce una separación más nítida entre los propietarios y los no propietarios. Dicha separación, conlleva una división del trabajo y, por ende, una diferenciación en la capacidad de decisión y de remuneración. Esta separación se justifica sin embargo, en muchos casos, por los conocimientos y habilidades de unos (los propietarios) con respecto a los de los otros (asalariados).

"Los operarios me entregan las obras terminadas. No tienen herramientas, no tienen capital, no tienen campo de venta, entonces prefieren trabajar para mí que abrir un taller. Se sienten más seguros con sus ganancias, porque para ser maestro hay que arriesgarse, hay que tomar contratos...". (Unidad Económica Semiempresarial - Taller de Máscaras - Villa 16 de Julio).

En este marco, las diferencias entre el hombre y la mujer no parecen relevantes. La propiedad de la fuente de trabajo es tal como estipulan las normas legales, un bien de pareja. Sin embargo, el derecho sobre dicha fuente la sustentará aquel que la trabaje.

En aquellos casos en que las unidades económicas están afiliadas a un gremio, se establece la relación en términos familiares, aunque la representatividad de la misma se concentre en el que efectivamente trabaje.

"Hay paridad en la filiación. Hay tantos hombres como mujeres. Pero no se puede individualizar. Una familia es la que está afiliada". (Secretario General de la Federación de Gremialistas de El Alto).

Distinta es la situación de las unidades económicas familiares. En estos casos parece ser que el que tiende a representar a su unidad es aquel que socialmente se identifica más con la actividad desempeñada.

Esto se observa claramente en la presencia mayoritaria de uno u otro sexo de acuerdo a los gremios que, como ya se mencionó, es un importante referente para la reafirmación como trabajador.

"Las mujeres afiliadas se ubican especialmente en el comercio y videras. Pero también existen artesanas, especialmente en la rama de la confección". (Secretario General de la Federación de Gremialistas de El Alto).

En síntesis, no parece que la propiedad sobre los medios marque alguna diferencia entre el hombre y la mujer. Para ambos sexos, y de igual manera, el trabajo es el medio que otorga el derecho de apropiación.

Sin embargo, es posible considerar que la diferencia entre el hombre y la mujer se origina en otra modalidad de apropiación, si cabe el término, donde el trabajo no es el vehículo, sino más bien la capacidad que se otorga a los miembros como representantes de su unidad, actividad o gremio.

Es el hombre el que tiene mayores posibilidades de ejercer el papel de representante. Esto le permite ubicarse en una situación ventajosa respecto a la mujer, ya que, gracias a esta capacidad, cuenta con mayores mecanismos de negociación y, por tanto, mayores posibilidades de ejercer socialmente su actividad.

"La vida de ahora es muy tirante, especialmente para las mujeres. Las señoras llegan a sus casas y les falta pan para sus hijos y ya no les importa la organización. Por ejemplo qué van a pensar en vender en un lugar limpio. A ellas sólo les preocupa cómo dar de comer a su familia y creen que la organización sólo quiere sacar plata. Cada compañero que tiene su puesto tiene la obligación de servir a la organización. Es de todos la obligación, pero las mujeres se escapan". (Asociación Villa Ballivián).

"Hay una diferencia muy grande entre la formación política del hombre y de la mujer. Los hombres siempre han estado en otro tipo de trabajo, por ejemplo como obreros, donde existe práctica política y sindical. En cambio las mujeres siempre han sido utilizadas como amas de casa. El machismo ha perjudicado para que las mujeres no estén preparadas, ni siquiera aquellas que vienen de las fábricas".

"El idioma y el analfabetismo son un problema, porque las leyes no están a favor de las clases que no están preparadas intelectualmente. Es muy difícil, para ellas, comprender las imposiciones de las autoridades comunales y policiales. Un caso patético es entender por qué se cobran impuestos". (Secretario General de la Federación de Gremialistas de El Alto).

2.- La jornada de trabajo

"Depende de nosotros cuántas horas trabajemos por día. A veces empezamos a las 6 de la mañana y otras veces empezamos tarde. Pero, generalmente, trabajamos desde las seis de la mañana hasta las siete de la noche. también depende de la lluvia y de la helada". (Unidad Económica Familiar - Producción de Adobes - Villa 25 de Julio).

"Yo viajo a las 4 de la mañana. Vuelvo del campo a las diez. Estoy en el puesto hasta las 12, después me voy a cocinar a mi casa y me encuentro de regreso en el puesto a las tres de la tarde hasta las siete de la noche". (Cuenta Propia - Comerciante - Lotes y Servicios).

En cada jornada de trabajo se ponen en juego dos aspectos fundamentales: por un lado, la utilidad como criterio fundamental para medir el tiempo y la energía a ser empleada en las actividades y, por el otro, la capacidad de competir.

La utilidad, como factor fundamental que guía la organización de la jornada de trabajo, está delimitada o definida en términos de satis-

facción de necesidades. La pobreza determina lo posible y lo alcanzable y es, en estos límites, que se evalúan las actividades.

En otras palabras, una jornada de trabajo se mide por los logros y no por el tiempo consumido.

"Trabajan conmigo dos personas. Trabajan por días, no por horas. Es decir que yo les pago de acuerdo a lo que avanzan por docenas". (Unidad Económica Semiempresarial - Taller de Tejidos - Villa Los Andes)

Por tanto, la jornada de trabajo varía de acuerdo a las necesidades.

El sentido de utilidad para cualquier unidad sometida a los niveles de sobrevivencia, está ligado a la búsqueda de respuestas a las necesidades inmediatas. Mientras que para las unidades económicas de competencia, la búsqueda de las ganancias preestablece el tiempo necesario de una jornada de trabajo.

"Los jornaleros tienen 8 horas de trabajo. A veces también descansamos cuando no hay trabajo. A veces hay que hacer horas extras, hasta las 9 de la noche. De estas horas extras también se computa horarios y entonces se los convierte en jornales". (Unidad Económica Semiempresarial - Taller de Máscaras - Villa 16 de Julio).

Son estas distintas dimensiones de la utilidad las que permiten visualizar las diferencias entre el hombre y la mujer. Diferencias que tienen su origen en las distintas responsabilidades que les corresponde sobrellevar.

"En este trabajo, no tenemos un horario fijo. Como yo también soy dirigente de la Federación de Trabajadores Artesanos en Madera, mi trabajo es muy informal. Los lunes y martes, estoy ocupado; recién empiezo a trabajar los miércoles, desde las 9 de la mañana hasta las 12 del medio día y, de las 12:30 hasta las 8 o más tarde, 10, 11 de la noche. Sábados se trabaja todo el día, hasta las dos de la madrugada, porque tenemos que vender el día domingo .

Mi mujer, tiene otro horario. el día lunes baña a mis hijos y hace las tareas de la casa; el martes lava ropa; el miércoles me ayuda un poco y el jueves va a vender nuestros productos a la feria. Los días viernes y sábados me ayuda todo el día. El domingo va a vender otra vez". (Unidad Económica Familiar - Taller de Carpintería - Villa Alto Lima).

Mientras el hombre tiende a organizar su jornada basándose en ciertos conocimientos, adquiridos en la práctica, sobre la dinámica del mercado, la mujer, sin desconocer los mismos, condiciona más su jornada de trabajo a las necesidades inmediatas y concretas.

"Para que vamos a trabajar más días haciendo mermeladas, en dónde vamos a vender... Por eso prefiero a veces bajar a lavar ropa. Sólo se gana el pasaje, pero está asegurada la comida". (Unidad de Producción Mermeladas - Grupo de Mujeres "Cinco Estrellas" - Villa San Luis Pampa).

Es por ello que la mujer, más que el hombre, varía con mayor frecuencia su jornada, tanto en horas como en la diversificación de tareas. Cada jornada puede significar, para la mujer, más de una actividad.

"Para sacar mi sueldo, tengo que agarrarme otras cosas además de mi trabajo en la guardería; planchar o lavar ropa por las noches o en las mañanas. Los días domingo voy a lavar ropa abajo y también voy a los pueblitos a cambiar fruta y pan por papa y chuño". (Centro Infantil Flor Kantutita - Villa Tunari).

Es por ello también que la mujer, más que el hombre precisamente por estar condicionada a las necesidades inmediatas y vitales, opta en cada jornada de trabajo por el presente y en función de lo concreto.

Sin embargo, la primacía del presente no implica obviar las necesidades del mañana. Por el contrario, muchas acciones sólo pueden entenderse como una lucha por asegurar su futuro, que pasa por mantener un puesto de trabajo y controlar varias posibilidades de acceso a un ingreso.

Precisamente la lucha por mantener un puesto de trabajo es el otro aspecto fundamental de la jornada de trabajo.

Las actividades de sobrevivencia, para poder competir en el mercado, deben extender su jornada y rebajar el precio del trabajo. En ese sentido, la capacidad de competir, es decir de sostener una actividad, radica, en gran medida, en tener libertad para prolongar la jornada de trabajo, cuando así se requiere.

"Nosotros trabajamos desde las 6 de la mañana. Cuando hace frío empezamos un poco más tarde y hasta las 7 de la noche, porque si nos

fijamos en las 8 horas normales no se puede avanzar nada". (Unidad Económica Familiar - Taller de Alfombras - Villa 23 de marzo).

El hombre es el que puede hacer más uso de esa libertad que, en el caso de la mujer, está restringida por sus obligaciones domésticas.

Este es uno de los aspectos que hace pensar que la mujer migrante está sometida a un círculo vicioso en la sobrevivencia. No sólo por el tipo de actividades que desempeña, sino también porque desaprovecha esas pequeñas oportunidades, por estar imbuida en la búsqueda permanente de lo inmediato y concreto.

Es por ello que el hombre parece tener un uso más productivo de su tiempo, al ser capaz de controlar y definir su jornada. Mientras que la mujer, en el cumplimiento de actividades de diferente orden, en la urgencia por responder a las necesidades inmediatas tiende, por un lado, a dispersar sus esfuerzos y su tiempo en su lucha por mantener todas aquellas alternativas a su alcance, y, por el otro, no repara en depositar esfuerzos y tiempo en una actividad que simplemente tiene la "cualidad" de constituir un puesto de trabajo.

3. Organización de la fuerza de trabajo: relaciones de necesidad, solidaridad o explotación

En el Capítulo 2 se mencionó la importancia del núcleo familiar en el desarrollo de las actividades y unidades económicas de sobrevivencia y competencia. La mantención de la familia como base de la organización de la fuerza de trabajo tiene el objetivo de reducir los costos de producción, única opción para que estas unidades puedan competir en el mercado.

"En nuestro sector artesanal, todo el trabajo es manual y por tanto es necesario mayor empleo de mano de obra. Trabaja por lo general, toda la familia, además de contratar mano de obra. Todos los miembros de la familia deberían tener también su sueldo, que debería estar también recargado a los costos de producción y esto significa elevar los precios de los productos que no los va a poder vender por la competencia. Por eso los costos tienen que ser rebajados al mínimo y mantener el capital operativo" (Secretario General de la Federación de Gremialistas de El Alto).

3.1 La mujer en las unidades económicas familiares

La defensa del "modelo familiar" como forma óptima de organiza-

ción del trabajo, implica la comunión de esfuerzos de todos los miembros de la familia. Sin embargo, los aportes de cada uno de los miembros son distintos de acuerdo al tiempo disponible y los conocimientos sobre la actividad.

Estas diferencias definen, a su vez, la organización de la fuerza de trabajo familiar. Por lo general, aquel miembro que dispone de mayor tiempo para dedicarse a la actividad es el que adquiere el mayor dominio sobre la misma. Esto favorecerá a que éste sea el indicado para controlar el proceso de producción y, por ende, la fuerza de trabajo familiar.

Este control no sólo se basa en aspectos técnico-económicos, sino en comportamientos sociales, que privilegian a que uno de los miembros se imponga sobre el resto.

Es por ello que las unidades económicas, que se reproducen básicamente gracias al aporte familiar y a la posibilidad de que el jefe de familia se constituya en "jefe de la unidad económica familiar" se ven facilitadas por el hecho de tener mayores aptitudes para ingresar como agentes económicos en un mercado que no sólo está regido por leyes económicas sino también por barreras de carácter administrativo, ideológico y político.

Por tanto, la organización de la fuerza de trabajo en las unidades económicas familiares, encubre relaciones de subordinación, basadas en criterios como la edad y el sexo.

Desde esta perspectiva, la ubicación de la mujer al interior de las unidades económicas plantea dos situaciones:

Por un lado, la mujer incorporada en una unidad económica familiar tiende a buscar otras fuentes de ingreso, a través de su incorporación en otras actividades ajenas a la unidad o, simplemente, a través del ejercicio de ciertas tareas, al interior de la misma. En ambas situaciones, el objetivo es el de obtener ingresos propios que le permitan responder a sus necesidades.

"Mi marido era sastre y yo le ayudaba. Aparte yo hacía otros trabajos, remendando o dando vuelta los pantalones y lo que ganaba era para comer, para mis gastos. Claro que él también me daba para la comida, pero iba a comprar y le tenía que rendir cuentas".
(Centro Infantil Integral Primavera - Villa Tunari).

Por otro lado, la mujer, precisamente por su acción diversificada, tiende a asumir tareas muy específicas dentro de su unidad, las que pueden ampliarse o reducirse de acuerdo a las demandas de la misma. Entre estas figura el manejo administrativo.

"Mujer": Yo no sé armar los muebles, le ayudo a lijar, a secar las maderas, a empapelar, con eso se me va el tiempo. Mis hijos ayudan a ajustar las medidas y a clavar.

"Hombre": Ella vende, yo soy sólo como trabajador. Hasta los clavos y los martillos ella compra. Sólo la madera compro yo.

"Nuestro problema principal es que no tenemos dinero y esto nos hace pelear entre nosotros. Ella dice que yo no trabajo seguido y es por eso que no tenemos dinero y mientras no hay trabajo ella tiene que salir a realizar otras cosas (lava arena, viaja al campo a desarrollar labores agrícolas, lo que le permite tener asegurada la alimentación de la familia)". (Unidad Económica Familiar - Taller de Carpintería - Zona Pedro Domingo Murillo).

Estas situaciones desembocan en el hecho que la mujer, a diferencia de los hijos, se perpetúe como aprendiz en su propio taller.

No es extraño, por lo tanto, que en todas las entrevistas a unidades familiares, la mujer se considere y sea calificada de "ayudante", status al que también se acogen los hijos.

Pero, por otro lado, su especialización en una parte del proceso de producción, especialmente en la administración, le permite constituirse en un "factor" clave en el desarrollo de la unidad. Situación que tenderá a consolidarse con el ingreso de jornaleros a la unidad económica.

En efecto, la contratación de la fuerza de trabajo le permite a la mujer concentrar todo su esfuerzo en la parte administrativa, dejando de lado las tareas productivas que hasta ese momento venía realizando.

"Mi esposa viaja constantemente a Oruro a atender el otro taller que tengo allí. Ella hace los contratos. Además ella se hace a veces sus propios contratos y lo que gana es para sus antojos, cosa que así como mujer no está andando sin dinero. Esto es aparte, fuera del taller". (Unidad Económica Semiempresarial - Taller de Máscaras - Villa 16 de Julio).

Todo lo mencionado permite afirmar que en las unidades económicas familiares existe una división del trabajo según el sexo: mientras el hombre asume la responsabilidad del proceso de trabajo, la mujer tiende a asumir diversas tareas, y especialmente las de carácter administrativo que, entre otras acciones, le pueden demandar la búsqueda de ingresos a través del desarrollo de una actividad extra.

Esta división favorece a que el hombre mantenga el control sobre la unidad. El dominio sobre la actividad desempeñada le permite imponer la dinámica en dicha unidad.

Sin embargo, la capacidad de control por parte del hombre no persigue la búsqueda de ganancias en su propio beneficio. Por el contrario, es la mujer la que, en muchos casos, tiene el control sobre los ingresos.

La autoridad que ejerce el hombre en su unidad le permite consolidar su identidad laboral y el reconocimiento como agente económico.

Cabe aclarar que el dominio de uno de los miembros dentro de la unidad económica familiar surge en el momento en que la actividad logra reproducirse, aunque sea en niveles de sobrevivencia.

Cuando no se logra asegurar la sobrevivencia de la unidad, la participación del hombre y de la mujer tiende a ser igualitaria, porque lo que está en juego no es la sobrevivencia del productor como tal, sino la sobrevivencia del mismo núcleo familiar.

Es propio de esta última situación que, tanto el hombre como la mujer, busquen otras estrategias de sobrevivencia, compatibles o no con sus actividades dentro de la unidad económica familiar.

"Tenemos el capital para hacer una alfombra, pero a veces lo hacemos desaparecer cuando alguien de la familia se enferma. Entonces sufrimos mucho porque no sabemos cómo vamos a empezar de nuevo. Nos prestamos dinero de los conocidos y también hacemos adobes o ayudamos a construir casas. Así empezamos nuevamente haciendo alfombras pequeñas de 1 x 1.5 mts". (Unidad Económica Familiar - Taller de Alfombras - Villa 25 de Julio).

En síntesis, se puede decir que existen distintas dimensiones en que se expresa la subordinación de la mujer como integrante de

una unidad económica familiar:

1. La actividad de la mujer está en función del prestigio social del hombre, lo que le demanda diversificar sus actividades y/o ingresos y asumir ciertas tareas de menor prestigio al interior de la unidad, pero no por ello de menor importancia.
2. Esta posición incide a nivel técnico. La mujer, al tener menos posibilidades de especialización, perpetúa su lugar como "ayudante" al interior de la unidad económica familiar.
3. La capacidad de la mujer de controlar y/o generar ingresos permite, en gran medida, la reproducción de la actividad profesional del "Jefe de familia".

3.2 La mujer en las unidades económicas semiempresariales.

La contratación de la fuerza de trabajo no disminuye la importancia del núcleo familiar al interior de la unidad económica, a lo sumo se consolidan las funciones que debe cumplir cada uno de los miembros.

"Mi ayudante marca las maderas, y corta las ventanas. También lija y barniza. Mi esposa me ayuda de una manera sencilla, no se mete en el trabajo bruto. Ella lija y barniza y va a vender a la feria de la Ciudad Satélite nuestros productos". (Unidad Económica Familiar - Taller de Carpintería - Lotes y Servicios).

La importancia de la familia en la actividad económica es aún mayor si se considera que gran parte de la fuerza de trabajo incorporada es temporal, bajo el sistema de destajo.

"En un tiempo he tenido maestros, pero este trabajo no es seguido. A veces hay mucho y otras veces nada. Cuando tengo hartito trabajo, forzadamente tengo que contratar maestros. Justamente desde el lunes voy a tener maestros porque tengo mucho trabajo. Si hay más trabajo van a permanecer, y si no se van nomás". (Unidad Económica Semiempresarial - Taller de Carpintería - Villa Alto Lima).

"Un taller artesanal trabaja con materia prima y sólo incorpora mano de obra. Si tiene ayudantes, debe incorporar al cálculo de costos los salarios y como a veces no lo hace el artesano paga a los ayudantes de su propio capital. Hay una parte de ayudantes que son hijos

y otros a destajo. Se puede decir que existe explotación en este sector. Los artesanos absorben una buena parte de los desocupados en el país, pero como sus costos de producción no son reales tampoco pueden pagar el costo real de la mano de obra". (Secretario General de la Federación de Gremialistas de El Alto).

Como se afirmó anteriormente, la presencia de fuerza de trabajo extra-familiar permite, especialmente a la mujer, concentrar sus esfuerzos en las tareas administrativas.

Pero, además, la mujer cumple otra función muy importante dentro de la dinámica de las unidades económicas semiempresariales: facilita el control de la fuerza de trabajo contratada.

Este control se da no sólo a través de aspectos técnicos y económicos, como el capital o los conocimientos, sino también a través de otros mecanismos extra-económicos, como son los vínculos de parentesco, compadrazgo y amistad. Vínculos que se alimentan gracias a que en el puesto de trabajo, los trabajadores no sólo encuentran la posibilidad de sobrevivir, sino también un espacio de solidaridad, cooperación y confianza. Es decir, una nueva familia.

"Los jornaleros son jóvenes que están aprendiendo. Son hijos de algunos amigos. Sus papás me los traen diciendo: quiero que me lo hagas trabajar, porque tampoco a cualquiera se puede recibir ya que puede haber pérdidas". (Unidad Económica Semiempresarial - Taller de Carpintería - Villa Pedro Domingo Murillo).

La mujer es la que asume gran parte de la responsabilidad para convertir el puesto de trabajo en un espacio familiar, haciéndose cargo, por ejemplo, de la alimentación de la fuerza de trabajo contratada.

"A los jornaleros les doy té y a veces la mesa también damos (almuerzo). Cuando está mi esposa ella es la que los atiende, cuando viaja voy donde las personas que cocinan y hago preparar unos platitos". (Unidad económica semiempresarial - Taller de Máscaras - Villa 16 de Julio).

La función de la mujer es aún más importante si se tiene en cuenta que su esfuerzo permite abaratar el precio de la fuerza de trabajo contratada. La definición de los salarios se respalda también en

aspectos extra-económicos, como la edad, el estado civil, el sexo, etc.⁽¹⁵⁾

"El compañero que trabaja conmigo sacará unos 120 Bs. al mes. Lo bueno es que él es soltero y además no tenía trabajo. Aquí viene también para distraerse y nosotros queremos colaborar. Cuando hay ingresos se le da, pero a veces cuando no hay tampoco se le da. Con el ya somos seis en la familia". (Unidad Económica Semiempresarial - Taller de Carpintería - Villa 16 de Julio).

"Yo pago de acuerdo a la capacidad... Si es un buen maestro, le pago hasta 15 Bs. al día... Si no sabe, a un ayudante le pago de 5 a 7 Bs. hasta 7 u 8". (Unidad Económica Semiempresarial - Taller de Carpintería - Villa Alto Lima).

Este tipo de unidades pueden conducir al debilitamiento del "modelo familiar" y, tras ello, al relegamiento de la mujer en la misma.

En la medida en que una unidad económica requiera de un mayor número de jornaleros especializados en determinadas tareas, más factible será el debilitamiento del "modelo familiar", sobre todo en aquellos casos en que el "jefe de familia" tiene una larga historia en la ciudad como ex-obrero. Situación que sólo ha podido ser comprobada en el caso de los hombres.

Estas excepciones parecen indicar que el hombre busca separar la familia del trabajo, porque, aparte de reafirmarse como trabajador, pretende mayores ingresos con la contratación de fuerza de trabajo especializada.

Esta nueva situación plantea a la mujer dos caminos: abocarse a las pequeñas tareas suplementarias que exige la unidad, o replegarse a su pequeño mundo del hogar y/o a su actividad individual.

"Mi criterio es que la mujer no trabaje porque no es liberada. Ella debe atender a mis hijos. Yo he llevado una vida muy sufrida, no he tenido el cariño de mis padres y no quiero que mis hijos tengan la misma vida. Especialmente por mi esposa he incorporado al taller a un compañero con el que trabajábamos antes en la fábrica SAID, porque era muy incómodo que cada rato yo le estuviera diciendo házmelo esto y esto otro. Ella con los niños no puede y con los de-

15. En la fijación de los salarios, si bien se tiene como referente el vigente en el país, éste se adecúa a las normas que imperan dentro de estas unidades.

beres de la casa". (Unidad Económica Semiempresarial - Taller de Carpintería - Villa 16 de Julio).

En síntesis, estamos frente a un escenario donde la pobreza justifica la existencia de las relaciones injustas. La utilización de la fuerza de trabajo familiar y la legitimización de distintas formas de contratación de fuerza de trabajo se justifican plenamente por el carácter de estas unidades, cuya única opción de subsistir es la de bajar los costos de producción, lo que implica disminuir el gasto de la mano de obra.

Sin embargo, bajo el rostro de la pobreza se ocultan, a veces, situaciones que están muy lejos de la misma. Están quienes prolongan esta situación, ya no en la búsqueda de subsistir como artesanos o productores, sino en la búsqueda de la ganancia.

Estas relaciones injustas, que pueden asumir el carácter de explotación (apropiación del trabajo ajeno), o de subordinación (dependencia de las personas consideradas inferiores hacia la autoridad), están mediatizadas por vínculos humanos que no permiten visualizar dichas relaciones.

Aquí cabría preguntarse si es evidente que la mujer está siempre ubicada como agente económico del lado de los explotados y subordinados. Sin la menor duda, no siempre es así.

En el trabajo de campo se ha podido constatar la presencia de unidades económicas familiares y semiempresariales dirigidas por mujeres. La capacidad de dirigir surge también de ciertas cualidades y manejo de funciones. Sin embargo, cabe destacar que estas unidades están conformadas también por mujeres, situación muy propia de los talleres de costura y tejidos.

La edad y el manejo del idioma español, son algunos de los elementos que se destacan y que permiten que una se imponga al resto, sin contar con las diferencias que se marcan entre aquellas que poseen el capital y los conocimientos y las que se asimilan en condición de asalariadas. Esta constatación no niega que existan hombres incorporados subordinadamente en unidades dirigidas por mujeres, pero posiblemente esta situación sea la menos común.

4. Parar el capital: sobrevivir o sucumbir

"Parar el capital" Esta frase condensa la lógica que guía las unidades económicas de sobrevivencia. Son unidades que no buscan la ganancia, que no buscan reinvertir, sino conservar su fuente de trabajo, es decir su capital.

"Algunos que tienen Bs. 10 y venden Bs. 12, creen que han ganado Bs. 2 sin tener en cuenta los gastos por el sentaje y el transporte. Sólo conservan su capital inicial y no toman en cuenta la depreciación. Si tomaran en cuenta la administración, tenderían a agrandarse, cosa que no sucede en el sector minorista. Uno que otro sube y los demás se van a pique, los que suben es que han partido con mejor capital y toman en cuenta la administración. Pero, por lo general, la idiosincrasia y el grado de preparación de nuestra gente es que no falte el pan del día, recién cuando les falta se dan cuenta que han administrado mal". (Secretario General de la Federación de Trabajadores Gremialistas, de El Alto).

En ese sentido, hablar de la administración de los recursos desde la política de la sobrevivencia implica, básicamente, tener la capacidad de adaptarse a una economía de la pobreza y de reproducirse en ella. En ese camino, existirán unidades con mayores posibilidades de prosperar, dependiendo del proceso en el cual se originan (capital, capacidad de adaptación a los cambios de demanda) y al contexto socio-institucional (situación socio-económica del país).

"Este capital que tengo (Bs. 100) me lo he hecho crecer desde Bs. 10. Antes el queso era barato, de ahí que he podido hacerlo crecer. Ahora mantengo el capital. A veces tengo ganancia y me sobra dinero, además tengo quesos malogrados y huevos rajados y eso es para mi casa. Hay días que gano Bs. 5 a Bs. 6, a veces traigo 70 a 60 quesos. Para saber lo que he ganado descuento el capital y el costo del pasaje, el resto es para el estómago de mis hijos". (Cuenta Propia - Comercio - Villa 16 de Julio).

La articulación de varias actividades y el desvío de fondos de una a otra actividad es uno de los recursos para adaptarse a la economía de la sobrevivencia. Es algo así como un juego, donde se apuesta en la espera de que una de esas actividades brinde los réditos necesarios.

"Lo que se gana en una actividad se lo mete en otra actividad. Por ejemplo lo que gana como lavandera lo pone en otra actividad. Lo mismo sucede con lo que gana el marido, él se lo entrega a la mujer para que vaya a vender y así, todas las semanas. Puede ser que el capital se esté incrementando o se lo estén comiendo". (Secretario General de la Federación de Gremialistas de El Alto).

"Toda la plata de las verduras y las escobas en junto nomás lo tengo. No siempre compro el mismo monto de verduras. A veces sólo me alcanza para comprar limón. A veces me piden mis hijos y movilizamos el capital de las verduras". (Grupo de Producción de Escobas - Grupo de Mujeres "Camino al Futuro", Villa Santa Rosa).

El desplazamiento de los fondos de una a otra actividad permite mantener varias alternativas de trabajo y de ingreso.

La decisión para mantener una actividad no está necesariamente condicionada a su rentabilidad, sino que intervienen otros factores, como el de disponer de un ingreso mínimo que le permita el sustento diario o, simplemente, el de defender un puesto de trabajo que, a la larga, podría constituirse en la actividad principal y en la principal fuente de ingreso.

Otro de los mecanismos para sobrevivir en la pobreza es la distribución de las actividades y los beneficios de acuerdo al sexo.

Por lo general, el hombre dispone de montos mayores para organizar una unidad económica que la mujer. La diferencia de los montos que maneja cada uno incide evidentemente en el tipo de actividad, y en las posibilidades y perspectivas de la misma. (Rakowski: 1988).

La búsqueda de lo "pequeño" por parte de la mujer está íntimamente ligada a las demandas y exigencias familiares, que la obligan a optar por aquellas actividades que presenten menos riesgos. La mujer, por lo general, se aferra a aquellas actividades que le proporcionan ingresos estables y a corto plazo, mientras que el hombre tiene mayor libertad para apostar a actividades de mayor envergadura y más alto riesgo.

La capacidad de adaptación y de control de la mujer sobre su economía le significa contar, todos los días, con un monto que le permita la subsistencia mínima de la familia y, a la vez, conservar su puesto de trabajo.

Sobrellevar estas dos exigencias: asegurar el sustento diario y la fuente de trabajo, no permitiendo que en el cumplimiento de una arriesgue la otra, es la base de una buena administración.

"Para mantener el capital tienen que recuperar lo que se ha gastado, lo que sobra ya es ganancia. La señoras que venden todos los días ya se dan cuenta. Digamos si has agarrado con Bs. 15 una arroba de zanahorias tienes que sacar Bs. 20 5 para el gasto y 15 para el capital." (La Asociación Villa Ballivián).

"Saber administrar es saber surtir bien de mercadería, para que no queden días con la misma cantidad de mercancía". (Asociación Villa Ballivián).

En este sentido, hablar de "ganancia" significa, simplemente, cubrir necesidades elementales. Por tanto, la actividad económica de la mujer está supeditada al consumo obligado e inmediato de su "ganancia", incapacitándola para reinvertir e incrementar su capital o buscar alternativas económicas con mejores posibilidades.

Esta búsqueda de lo "pequeño" y seguro por parte de la mujer tiende a persistir aún en los núcleos familiares donde su "ganancia" no tiene que ver con la sobrevivencia de los mismos.

A MANERA DE CONCLUSIONES

1. La organización social de las actividades se rige bajo el criterio de satisfacción de necesidades, cometido que sólo puede llevarse a cabo, gracias a la supremacía de lazos extraeconómicos (familiares, amistad, etc.), que constituyen el factor principal para la continuidad de estas actividades.

La organización de las actividades de sobrevivencia puede ser vista, por tanto, como un mecanismo de resistencia frente al escenario de incertidumbre y desvalorización en el que se encuentran sometidas, y constituye un mecanismo de resistencia, porque plantea una forma propia de articulación, que conjuga permanentemente relaciones económicas con otras de carácter más humano e intereses de orden social y cultural con intereses económicos.

En este esquema la propiedad sobre los medios de producción se constituye en el eslabón más importante de esa articulación, en tanto que permite alcanzar una cierta estabilidad económica y social. La propiedad permite el control efectivo sobre el puesto de trabajo, aminorando así, la incertidumbre y consolidando una identidad en el escenario urbano.

Esto explicaría, en parte, porqué se prefiere invertir en uno o varios negocios, que centrar los esfuerzos en uno solo de ellos.

2. Sin embargo, la distribución de los ingresos en varias actividades, también es un modo de minimizar los riesgos. En gran medida, este control se apoya en demandar de las actividades réditos concretos e inmediatos.

La búsqueda de lo concreto e inmediato, por tanto, no sólo tiene el sentido de responder a las necesidades, sino también de ejercer control sobre la actividad desarrollada. Es por ello que lo concreto impone el ritmo y el valor a cada acción. Asimismo, también son estos elementos los que definen la administración y distribución de los ingresos.

En este marco, la mujer parece ser la más consecuente en mantener los principios que hacen del trabajo y su organización medios para satisfacer las necesidades.

Esta conducta de la mujer, evidentemente, se explica por las ca-

racterísticas de su actividad laboral, la que permanentemente está condicionada a las demandas familiares. Sin embargo, es una conducta que también demuestra la necesidad de que el hombre se reafirme en el puesto de trabajo.

3. Si bien en esta actitud puede encontrarse rasgos que pretenden identificar a la mujer: desprendimiento, sumisión a los intereses y expectativas del hombre, también es posible observar que es su única arma para reforzar el papel del hombre como principal responsable del sustento familiar y, de esta manera, defender su derecho como madre y ama de casa.

En otras palabras, se puede decir que la mujer al salir a la calle en búsqueda del sustento diario, no persigue otra cosa que lograr ese objetivo. El trabajo es para ella transitorio, aunque en realidad no sea así.

Es por ello, que la crisis económica actual para la mujer significa postergar su vuelta al hogar.

Sin embargo, sería caer en un error el considerar que los cambios que se están produciendo a raíz de la crisis no tienen efectos en la situación de la mujer. El desempleo del jefe de familia convierte el trabajo de la mujer en la fuente de ingreso familiar.

Si bien el primer impacto que ha provocado esta situación va en desmedro de la mujer, en tanto que el marido la responsabiliza de la reproducción de la familia, desatendiéndose de dicha tarea, cabe suponer que este proceso puede contribuir a que ella se reconozca como fuerza laboral.

4. Por último, cabe referirse al potencial de la mujer migrante. Si bien es cierto que esta población comparte rasgos propios de la "cultura de la pobreza" (Lewis: 1966) como la resignación, el fatalismo, la creencia de la superioridad del hombre, el bajo nivel de aspiraciones como el atenuante de frustraciones, la supremacía del presente en sus acciones, etc., también es cierto que, a diferencia de otras poblaciones que comparten la pobreza, la mujer migrante y la familia en su conjunto, mantienen vivo su pasado aymara y campesino. Es decir, tiene un sentido de la historia, se expresa en un conjunto de relaciones y comportamientos, aislados pero que le abren la posibilidad para que se sienta partícipe de esa nueva historia que se empieza a contar a partir de su ingreso al escenario urbano-popular.

Las organizaciones no gubernamentales de desarrollo.

5. La apropiación de los proyectos productivos por parte de las beneficiarias es la meta compartida por la mayor parte de las instituciones que trabajan en este campo.

Sin embargo, son muy pocas las agrupaciones de mujeres que alcanzan esta meta.

La autogestión es concebida por las instituciones como un proceso de autonomía, basado en la especialización de la fuerza de trabajo y en la consolidación de los proyectos productivos como unidades económicas. La autoestima y autovalorización de la mujer como agente económico es parte esencial de dicho proceso.

En la práctica, esta propuesta se enfrenta con grandes dificultades, demostrándose así la incompatibilidad de códigos de las partes que intervienen en esta relación: instituciones-beneficiarias. Cada una de las partes considerará la autogestión desde su propia lógica. Nada más claro como la interpretación que merece el concepto de "independencia" y el de "propiedad", ambos directamente relacionados con el conjunto de autogestión.

Para las instituciones, una de las formas para reforzar la autoestima y valorización de la mujer como fuerza de trabajo se dá rompiendo las relaciones de dependencia y de subordinación con las propias instituciones. Es consecuencia con este principio se propugna la autogestión.

Sin embargo, para las beneficiarias, independizarse de una institución es la posibilidad de buscar apoyo en otra institución. Es decir, independizarse significa tener la libertad para demandar ayuda cuando así lo requieran.

"Sería bueno independizarnos porque así podemos buscar otro financiamiento de otros lugares. De lo contrario, si seguimos dependientes, ninguna institución nos va a financiar". (Grupo de Producción - Mermeladas - Villa San Luis Pampa).

La autogestión como posibilidad de convertirse en propietarias de su fuente de trabajo, colma las expectativas de las beneficiarias. Sin embargo, la propiedad colectiva no es siempre bien acogida.

"Yo por mi parte quisiera seguir nomás como estamos, porque to-

*avía no entiendo cómo podemos manejar un negocio de todas".
(Grupo de Producción Escobas- Villa Santa Rosa).*

La propiedad colectiva genera en las beneficiarias incertidumbre y dudas, porque constituye una "novedad" dentro de su lógica laboral.

Varias de las alternativas que se plantean como salidas a esta situación son:

- Mantenerse como agrupación vinculada a alguna institución que se responsabilice de la parte engorrosa de administrar un colectivo.
- Una vez lograda la propiedad colectiva distribuir los bienes del proyecto entre sus integrantes.
- Asumir el nuevo desafío con confianza en la capacidad de las integrantes para impulsar autónomamente la administración de la empresa.

En el proceso posterior habrá que analizar cuál fue el rumbo de los proyectos productivos. Este rumbo, sin embargo, más parece que será el producto de la dinámica interna de las agrupaciones que de una política institucional.

En síntesis, la autogestión, como una experiencia que tiende a plantear una nueva alternativa de desarrollo, todavía no ha demostrado resultados que permitan constatar su viabilidad.

Posiblemente no existan muchos elementos para cuestionar la autogestión como propuesta pero sí, como metodología de trabajo. La falta de diálogo es una muestra de que los proyectos productivos requieren replantearse a la luz de la dinámica de la mujer migrante.

Por último cabe preguntarse: ¿no es un camino más fértil trabajar con la mujer dentro de su contexto: la familia, el barrio, etc.?

Un contexto donde se conjugan un conjunto de factores económicos, políticos, étnicos y culturales, sumados a las relaciones de desigualdad entre el hombre y la mujer, exige repensar el proceso y las prioridades para un cambio en la situación de la mujer migrante.



8. *INVERNADEROS "NUEVO AMANECER"*
Fanny Gutiérrez de Domínguez comparte con sus compañeras los resultados del trabajo en equipo.



9. *INVERNADEROS "NUEVO AMANECER"*
Proceso de construcción de carpas solares.

BIBLIOGRAFIA

ALBO, Xavier (1985) *Pacha Mama y Q'ara: el aymara ante la opresión de la naturaleza y de la sociedad*; en Estado y Sociedad. Revista Boliviana de Ciencias Sociales N° 1, La Paz, FLACSO.

ALBO, GREAVES y SANDOVAL, (1981) *Chukiyawu. La cara aymara de La Paz. I. El paso a la ciudad*; La Paz, CIPCA.

ALBO, GREAVES y SANDOVAL (1983) *Chuquiyawu. La cara aymara de La Paz. III. Cabalgando entre dos mundos*; La Paz, CIPCA.

ALBO, et al (1989) *Para comprender las culturas rurales en Bolivia*; La Paz. Ministerio de Educación y Cultura, CIPCA, UNICEF.

ARTEAGA, Vivian (1990) *La mujer aymara urbana*; La Paz, Centro de Promoción de la Mujer "Gregoria Apaza".

ARTEAGA, Vivian y LARRAZABAL, Noemí (1988) *La mujer pobre en la crisis económica. Las vendedoras ambulantes de La Paz*; La Paz, FLACSO, Centro de Promoción de la Mujer "Gregoria Apaza".

BONFIL, Guillermo (1982) *El Etnodesarrollo: sus premisas jurídicas, políticas y de organización, en América Latina: Etnodesarrollo y etnocidio*; San José, FLACSO.

BUXO REY, M. Jesús (1988) *Antropología de la Mujer. Cognición, lengua e ideología cultural*; Madrid. Anthropos, Editorial El Hombre.

CARTAYA, Vanessa (1988) *El confuso mundo del sector informal*, en La economía del rebusque; San José. FLACSO.

Centro de Promoción de La Mujer "Gregoria Apaza". Varios documentos.

DE SOTO, Hernando (1987) *El otro sendero*; Lima, Instituto Libertad y Democracia. 7ª edición.

DONOSO, Susana (1987) *Comercio y mercado de trabajo*; en Temas laborales ILDIS, La Paz, ILDIS.

DONOSO, Delfín y Torrez (1990) *La pobreza en Bolivia*; Tomo I. Proyecto PNUD RLA/86/004 -Bol/88/014. La Paz. S.E.

FERNANDEZ, Miguel (1989) *Inserción laboral, ingreso y estrategias ocupacionales de la mujer popular de El Alto de La Paz*; La Paz, Centro de Promoción de la Mujer "Gregoria Apaza".

GARCIA CANCLINI, Néstor (1980) *Las culturas populares en el capitalismo*; México, Editorial Nueva Imagen.

ILDIS (1987) *Debate con dirigentes gremiales*; en Sector informal y movimiento obrero, La Paz, ILDIS.

LEWIS, Oscar (1966) *La cultura de la pobreza*; en Mundo Nuevo N° 5, París, Mundo Nuevo.

MONTES, Fernando (1989) *Factores socioculturales de la discriminación de la mujer en los barrios marginales paceños*; La Paz, Centro de Promoción de la Mujer "Gregoria Apaza".

PALMA, Diego (1987) *La informalidad, lo popular y el cambio social*; Lima, DESCO.

PEREZ SAINZ, J.P. (1988) *Informalidad urbana y clases populares*; en La economía del rebusque, San José, FLACSO.

RAKOWSKI, Cathy (1988) *Desventaja multiplicada. La mujer del sector informal*; en La economía del rebusque, San José, FLACSO.

SANDOVAL, Godofredo (1985) *Consideraciones teóricas sobre el estudio de la inserción de los migrantes de origen rural en el sistema urbano*; en Estudio y Sociedad, Revista Boliviana de Ciencias Sociales N° 1 La Paz, FLACSO.

SANDOVAL, ALBO y GREAVES (1987) *Chuquiayawu. La cara aymara de La Paz. IV. Nuevos lazos con el campo*; La Paz, CIPCA.

SANDOVAL, Godofredo; SOSTRES, María Fernanda (1989) *La ciudad prometida. Pobladores y Organizaciones Sociales en El Alto*; La Paz, ILDIS-SYSTEMA.

La presente edición se terminó de
imprimir en los talleres de

***A**uellas s.r.l.*
Imprenta

c. Bolívar 624, teléfono 354987, casilla 4168,
en agosto de 1991
La Paz - Bolivia

