

Ministra de la Condición de la Mujer



Con el apoyo de ASDI y el CIDER

# Grupos de mujeres generadores de ingresos en cifras



*Estudio de caso:  
400 grupos de mujeres de Costa Rica*

Noviembre 2001

## CRÉDITOS

- Edición:** Mabel Figueroa, Nielsen Pérez y Federico Sancho.
- Coordinación General del Proceso:** Nielsen Pérez, Coordinadora Area de Ciudadanía, Liderazgo y Gestión Local, INAMU.
- Asesoría Permanente en el Proceso:** Mabel Figueroa, Coordinadora Area de Gestión de Políticas Públicas para la Igualdad y Equidad de Género, INAMU.
- Diseño del instrumento de recolección de la información:** Rocío Chaves y Nielsen Pérez, Area de Ciudadanía, Liderazgo y Gestión Local, INAMU.
- Codificación del instrumento:** Róger Esquivel, Unidad de Investigación, INAMU.
- Recolección de la Información:** Nuria Aguilar, Mérida Carballo, Migdalia Castro, Patricia Jiménez, Sandra Picado, Ligia Rodríguez y Dixiana Vargas. Área de Ciudadanía, Liderazgo y Gestión Local, INAMU.
- Coordinación proceso de recolección de Información:** Sandra Picado, Area de Ciudadanía, Liderazgo y Gestión Local, INAMU.
- Diseño de base de datos en Microsoft Access:** Róger Esquivel, Unidad de Investigación, INAMU.
- Incorporación de la información en base de datos:** Aída Bogantes y Sandra Picado, Área de Ciudadanía, Liderazgo y Gestión Local, INAMU.
- Tabulación de la información:** Maritza González, Departamento de Suelos, MAG.
- Geo-referencia:** Maritza González, Departamento de Suelos del MAG y Milena Berrocal, consultora IICA.
- Análisis Gráfico:** Federico Sancho, IICA- Costa Rica.
- Análisis espacial:** Milena Berrocal, Consultora IICA.
- Recursos:** Agencia Sueca de Cooperación para el Desarrollo Internacional (ASDI).  
Centro Internacional de Desarrollo Rural (CIDER- IICA).  
Agencia de Cooperación del IICA en Costa Rica.  
Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU).  
Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

## CONTENIDOS

<b>CRÉDITOS.....</b>	<b>II</b>
<b>CONTENIDOS .....</b>	<b>III</b>
<b>ÍNDICE DE GRAFICOS.....</b>	<b>V</b>
<b>ÍNDICE DE MAPAS .....</b>	<b>VI</b>
<b>RECONOCIMIENTOS.....</b>	<b>1</b>
<b>PRESENTACIÓN .....</b>	<b>2</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>4</b>
<b>METODOLOGÍA .....</b>	<b>6</b>
i). <i>ENTREVISTAS INDIVIDUALES DE LOS GRUPOS GENERADORES DE INGRESOS. ....</i>	<b>6</b>
ii). <i>SISTEMATIZACIÓN DE LOS RESULTADOS EN UNA BASE DE DATOS Y EN HOJAS         ELECTRÓNICAS. ....</i>	<b>6</b>
iii). <i>ANÁLISIS DE LOS DATOS.....</i>	<b>7</b>
<b>LIMITACIONES DEL ESTUDIO .....</b>	<b>7</b>
<b>RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....</b>	<b>8</b>
A). <b>ANÁLISIS GRÁFICO .....</b>	<b>8</b>
<i>Ubicación .....</i>	<b>8</b>
<i>Constitución de los grupos en la década de los 70, década de los 80 y anualmente             desde 1990 hasta el año 2000.....</i>	<b>10</b>
<i>Tamaño de los grupos .....</i>	<b>11</b>
<i>Objetivos primarios, secundarios y terciarios de los grupos .....</i>	<b>12</b>
<i>Organización y marco legal.....</i>	<b>16</b>
<i>Actividad, lugar de venta e ingresos que generan los grupos.....</i>	<b>19</b>
<i>Financiamiento, recursos y apoyo recibido por los grupos .....</i>	<b>25</b>
<i>Comunicaciones y tecnología (Brecha digital).....</i>	<b>28</b>
<i>Planificación a mediano y largo plazo .....</i>	<b>30</b>
<i>Dificultades pasadas y presentes de los grupos.....</i>	<b>30</b>
<i>Necesidades de los grupos.....</i>	<b>34</b>
<i>Logros obtenidos por los grupos .....</i>	<b>35</b>
B). <b>ANÁLISIS ESPACIAL .....</b>	<b>37</b>
<i>Ubicación de grupos de mujeres generadores de ingresos en Costa Rica, por provincia             .....</i>	<b>37</b>
<i>Regiones de Costa Rica.....</i>	<b>39</b>
<i>Proyección de población femenina y masculina al 2005 .....</i>	<b>41</b>
<i>Conectividad de la red vial .....</i>	<b>44</b>
<i>Cobertura de servicios de salud.....</i>	<b>46</b>
<i>Ubicación de colegios .....</i>	<b>48</b>
<i>Generación de ingresos.....</i>	<b>50</b>
<i>Actividad productiva.....</i>	<b>52</b>
<i>Lugar de venta del producto.....</i>	<b>54</b>
<i>Perfil de proyecto.....</i>	<b>56</b>
<i>Financiamiento de los grupos .....</i>	<b>58</b>

<i>Acceso a crédito</i> .....	60
<i>Crédito anterior</i> .....	62
<i>Donaciones recibidas</i> .....	64
<i>Acceso a capacitación</i> .....	66
<i>Acceso a Infraestructura</i> .....	68
<i>Tenencia de la tierra</i> .....	70
<i>Capacidad de uso de la tierra</i> .....	72
<i>Amenazas naturales</i> .....	74
<i>Áreas de conservación</i> .....	81
<i>Áreas protegidas</i> .....	83
<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>85</b>
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	<b>87</b>
<b>DESAFÍO PARA EL ESTADO COSTARRICENSE</b> .....	<b>90</b>

## ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1	Distribución de los grupos de mujeres según la provincia en la cual la organización.	8
Gráfico 2	Cantidad de grupos constituidos por año	12
Gráfico 3	Tamaño de los grupos según números de integrantes	13
Gráfico 4	Comparación del número de miembros por grupo desde su constitución hasta la actualidad	14
Gráfico 5	Objetivo principal de los grupos	15
Gráfico 6	Objetivo secundario de los grupos	16
Gráfico 7	Objetivo terciario de los grupos	17
Gráfico 8	Figura organizativa de los grupos	18
Gráfico 9	Vigencia o no vigencia de la cédula jurídica de los grupos	19
Gráfico 10	Razones del por qué no están legalmente inscritos	20
Gráfico 11	Número de grupos que están o no están generando ingresos	21
Gráfico 12	Actividad productiva principal a la que se dedican los grupos	22
Gráfico 13	Tiempo de dedicarse a la actividad productiva	23
Gráfico 14	Lugar de venta común de productos elaborados por estos grupos	24
Gráfico 15	Monto de ingresos generados	26
Gráfico 16	Tipo de financiamiento actual de los grupos de mujeres	27
Gráfico 17	Tipo de apoyo recibido	28
Gráfico 18	Recursos con que cuentan los grupos	29
Gráfico 19	Acceso a un teléfono propio o cercano	9
Gráfico 20	Acceso a un fax propio o cercano	10
Gráfico 21	Disponibilidad de equipo de cómputo	10
Gráfico 22	Planificación estratégica por medio de planes y proyectos	30
Gráfico 23	Dificultades u obstáculos que enfrentaban los grupos en el pasado	31
Gráfico 24	Principales dificultades que enfrentan los grupos en el presente	32
Gráfico 25	Principales necesidades de los grupos	34
Gráfico 26	Principales logros alcanzados por los grupos	36

## ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 1	Ubicación de grupos de mujeres generadores de ingresos en Costa Ric, por provincia	38
Mapa 2	Regiones de Costa Rica	40
Mapa 3	Proyección de población femenina al 2005	42
Mapa 4	Proyección de población masculina al 2005	43
Mapa 5	Conectividad de la red vial	45
Mapa 6	Cobertura de servicios de salud	47
Mapa 7	Ubicación de escuelas y colegios	49
Mapa 8	Generación de ingresos	51
Mapa 9	Actividad productiva	53
Mapa 10	Lugar de venta del producto	55
Mapa 11	Perfil del proyecto	57
Mapa 12	Financiamiento de los grupos	59
Mapa 13	Acceso a crédito	61
Mapa 14	Crédito anterior	63
Mapa 15	Donaciones recibidas	65
Mapa 16	Acceso a capacitación	67
Mapa 17	Acceso a infraestructura	69
Mapa 18	Tenencia de la tierra	71
Mapa 19	Capacidad de uso de la tierra	73
Mapa 20	Actividad económica y zonas con amenaza de deslizamientos	76
Mapa 21	Actividad económica y zonas con amenaza de erosión	77
Mapa 22	Actividad económica y zonas con amenaza de inundación	78
Mapa 23	Actividad económica y zonas con amenaza de precipitación extraordinaria.	79
Mapa 24	Actividad económica y precipitación promedio anual	80
Mapa 25	Areas de conservación	82
Mapa 26	Areas protegidas	84

## **RECONOCIMIENTOS**

En primer lugar nuestra profunda gratitud a las mujeres que compartieron con el INAMU su enriquecedora experiencia, sus expectativas sobre el apoyo estatal y sus sueños de desenvolverse en un momento no muy lejano, en nuevos escenarios que potencien su desarrollo económico.

En segunda instancia agradecemos la colaboración de diferentes instituciones, como el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), que realizó la tabulación de la información y la primera etapa de geo-referenciación de los datos; del Instituto de Desarrollo Agrario (IDA), el Consejo Nacional de Producción (CNP) y el MAG, en la logística del levantado de la información, y a la Agencia Alemana para el Desarrollo, GTZ, quien aportó información valiosa para la ubicación de los grupos.

En especial expresamos nuestro agradecimiento al Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA, quien llevó a cabo la geo-referenciación y la presentación gráfica espacial de los resultados durante este proceso, mostrando un enorme interés en poner al servicio de estos grupos y de las instituciones, su calificada experiencia en la promoción del desarrollo rural. Este reconocimiento lo hacemos particularmente a la Agencia de Cooperación del IICA en Costa Rica y al Centro Internacional de Desarrollo Rural (CIDER), quien financió los costos de geo-referenciación y la edición, impresión y reproducción de este material con fondos de la Agencia Sueca de Cooperación para el Desarrollo Internacional (ASDI).

Por último nuestro reconocimiento al equipo del INAMU que condujo y desarrolló este proceso. Su compromiso y profesionalismo contribuyeron significativamente al logro de este producto.

## **PRESENTACIÓN**

**El Instituto Nacional de las Mujeres mediante el Área de Ciudadanía Activa, Liderazgo y Gestión Local desarrolló un proceso de recolección de información de grupos de mujeres, que tienen en común, la generación de ingresos económicos mediante su participación en proyectos de tipo empresarial-comunal.**

**La información que arrojó este proceso ha resultado de importancia fundamental, ya que permitió identificar y visibilizar 400 grupos de mujeres generadores de ingresos, así como su ubicación en el mapa de Costa Rica; además de brindar información actualizada de estos grupos y presentar información ordenada en relación a variables organizativas y de micronegocios. También facilitó información que permite descartar la idea que tenían algunos funcionarios públicos de que los grupos de mujeres generadores de ingresos existentes constituirían un grupo reducido y por tanto no ameritaban la definición de políticas y acciones concretas orientadas a atender sus necesidades e intereses estratégicos.**

**Los planteamientos que expresan estos grupos de mujeres, centran su demanda alrededor de las dificultades de acceso al crédito, a la asistencia técnica, a mercados, etc, subrayando la necesidad de contar –desde el Estado- con un apoyo sustantivo y permanente a sus iniciativas empresariales o a sus ideas productivas pues muchos de los grupos no logran todavía identificar la actividad que podría incrementar, efectivamente, sus ingresos económicos.**

**El INAMU persigue entonces que esta valiosa información que presentamos hoy, sirva de punto de partida para profundizar el diagnóstico de los grupos que buscan desarrollar actividades productivas y obtener así entradas económicas estables y adecuadas a sus necesidades. Pero sobre todo persigue dar soporte a la formulación de políticas públicas y a la toma de decisiones de instituciones y personas responsables de ofrecer a esta población servicios de calidad, con la oportunidad y en la cantidad que las mujeres requieren.**

**En particular, se pretende contribuir a que, reconociendo la importancia de potenciar la inserción productiva de estos grupos, se les registre como población objetivo en los Planes Anuales Operativos de las instituciones del sector agropecuario, industrial, comercial y de servicios, de manera que se incorporen metas para promover la eficiencia y la competitividad de sus negocios, mediante programas de asistencia técnica y de reconversión productiva en temas tan sensibles para las mujeres como la organización, el desarrollo de productos y mercados, la innovación tecnológica, los negocios, etc.**

**La atención de las demandas de estos grupos en las áreas señaladas, supondría el acatamiento de disposiciones de la Ley de Reconversión Productiva (Artículos N°3 y 5, inciso m) así como de la Ley de Promoción de Igualdad Social de la Mujer, que obliga al Estado a promover y garantizar la igualdad de derechos (Artículo 1) en el campo económico y social a las mujeres.**

A la información diagnóstica se suma otro estudio reciente denominado "La microempresa de las mujeres en los noventa en Costa Rica" co-auspiciado por el INAMU, PROMYCRO/OIT y PRONAMYPE, en el que se analiza la evolución del mercado de trabajo no agrícola y se estratifican las actividades en pequeña escala según su potencialidad productiva, y donde queda patente la creciente importancia de la participación de las mujeres empresarias, al tiempo que se evidencian las condiciones socioeconómicas de pobreza en que sobreviven las mujeres que dirigen estos micronegocios. Tenemos aquí una razón más que obliga a la creación de opciones para estos grupos en áreas como el crédito, que incorporen mecanismos facilitadores y orientadores del financiamiento hacia ellas, en condiciones diferenciadas.

Finalmente, reiteramos el interés práctico que encierran estos esfuerzos, dirigido a dar insumos a Instituciones y a personas que toman decisiones relacionadas con las demandas de esta población. Animadas por ese interés ponemos la sistematización de los datos en sus manos. El reto que queremos plantearle es que la utilice para mejorar la atención de esas mujeres que, a pesar de las adversidades, siguen luchando por abrirse un espacio de oportunidad en el campo productivo, para mejorar su propia situación socio-económica y la de sus familias.

**Dra. Xinia Carvajal Salazar**  
**Ministra de la Condición de la Mujer**  
**Presidenta Ejecutiva-INAMU**

## **INTRODUCCIÓN**

El Instituto Nacional de las Mujeres es la instancia rectora en materia de políticas públicas para la igualdad y la equidad de género. Entre sus fines tiene formular e impulsar las políticas nacionales en el tema, así como velar porque las demás instituciones del Estado establezcan y ejecuten esas políticas, protegiendo los derechos de la mujer, consagrados tanto en declaraciones, convenciones y tratados internacionales como en el ordenamiento jurídico costarricense.

La dificultad en el acceso, uso y control de la diversidad de los recursos económicos, productivos y de información es una de las tantas formas como se expresa la inequidad. Por ello, el INAMU ha venido planteando la necesidad de impulsar políticas públicas, estrategias y programas que brinden respuesta a los intereses y necesidades de las mujeres en este campo. Este esfuerzo se hace partiendo de la convicción de que una distribución equilibrada y con perspectiva de género de los recursos de nuestro país, es condición necesaria para garantizar la igualdad y equidad social y el avance de las mujeres.

Es por todo esto y a solicitud del INAMU, que la Agencia de Cooperación del IICA en Costa Rica ha dado un fuerte apoyo y asesoría a este Instituto en su función principal de propiciar la participación social, política, económica y cultural de las mujeres. Durante el año 2000 y con el fin de promover la visibilidad y reconocimiento de los aportes de las mujeres rurales como protagonistas del desarrollo de la economía rural, se generó una primera versión -con fondos de la cooperación Sueca: ASDI- del Sistema de Información Geográfico (SIG Mujer Rural) con la identificación de 328 grupos productivos del país.

Durante el año 2001 y como resultado de un proceso de recolección de información de grupos de mujeres, que tienen en común, la generación de ingresos económicos mediante su participación en proyectos de tipo empresarial-comunal, es que se planteó desarrollar una segunda versión del SIG Mujer rural la cual incluye el análisis espacial y gráfico de 400 grupos generadores de ingresos, de una considerable variedad de productos y de servicios.

La población de mujeres que integra los cuatrocientos grupos, representa a su vez, cerca de 5000 familias, una muestra importante que acredita los cambios que enfrenta nuestro medio rural y desde este punto de vista el estudio que ha continuación se presenta viene a fortalecer el hecho de que nos enfrentamos a "una nueva ruralidad". El desarrollo del medio rural ya no puede limitarse a aquellas actividades estrictamente agrícolas tradicionales o no tradicionales, por el contrario, la diversidad de grupos, actores y asociaciones involucrados en este medio dan pie a otra serie de actividades como las artesanías, el ecoturismo, la forestación, los servicios rurales, la agro producción y el comercio.

Este trabajo tiene, entonces como objetivo identificar y caracterizar la diversidad de los grupos de mujeres generadores de ingresos para tener información actualizada alrededor de su actividad productiva, que contribuya con el impulso de políticas públicas para la igualdad y la equidad, y al acceso, control y uso, por parte de las mujeres a los recursos disponibles en el sistema institucional de nuestro país. Además de esto se busca obtener datos confiables que permitan a las instituciones públicas y Organizaciones No Gubernamentales ONG, mejorar o ampliar la oferta de servicios a

**los grupos generadores de ingresos, traducida en políticas públicas y acciones que garanticen la igualdad de las oportunidades y equidad en el tratamiento de sus demandas.**

## **Metodología**

La elaboración del presente trabajo se desarrolló en tres fases que fueron:

***i). Entrevistas individuales de los grupos generadores de ingresos.***

El Instituto Nacional de las Mujeres, INAMU, con apoyo del Sector Agropecuario, identificó, seleccionó y entrevistó a un importante número de grupos de mujeres generadores de ingresos. Para la identificación de estos, se trabajó sobre la base de la lista de grupos productivos contenida en el Sistema de Información Agropecuario (INFOAGRO), como punto de partida, para luego ser ampliada con información de instancias públicas y privadas. Esta información a su vez fue suministrada por la Fundación Arias para el Desarrollo Humano y el Centro de Orientación Familiar, COF, pioneros en la identificación de este tipo de grupos.

La población sobre la que se hizo el estudio fueron 400 grupos de mujeres generadoras de ingresos ubicados en todo el territorio nacional. La técnica de recolección de información fue un proceso dirigido de entrevistas que se inició el 24 de mayo y terminó el 15 de noviembre de 2000. Se utilizó una guía de preguntas o encuesta, la cual se aplicó en forma individual y personal a mujeres líderes de cada grupo, como una forma de acercamiento institucional y de garantizar la calidad de la información recolectada. Este instrumento de recolección elaborado por el INAMU fue consultado con las Coordinadores de las oficinas para la equidad de género y con los enlaces de género regionales del sector agropecuario.

La validación del instrumento se realizó con 20 grupos de mujeres a partir de la cual se hicieron las mejoras y adiciones correspondientes, actividad que a la vez contribuyó a la apropiación del instrumento por parte del equipo del INAMU.

***ii). Sistematización de los resultados en una base de datos y en hojas electrónicas.***

Finalizado el proceso de entrevistas, el INAMU codificó el instrumento y diseñó una base de datos en Microsoft Access. La incorporación de información a la base de datos se realizó entre junio y diciembre del 2000.

Por otra parte, con el apoyo del Ministerio de Agricultura y Ganadería, se tabularon las respuestas de cada una de las preguntas en una hoja electrónica Excel y se georeferenció cerca del 50% del total de grupos entrevistados. Dicha información fue luego revisada por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA, y sirvió de insumo no solo para ubicar las coordenadas geográficas de cada uno de los grupos en un archivo dbf de introducción al Sistema de Información Geográfico, sino también para la codificación necesaria a efectos de realizar el análisis gráfico de los datos.

### **iii). Análisis de los datos.**

Se hizo dos tipos de análisis de los datos: uno de carácter espacial y otro de carácter gráfico. Para el análisis espacial se desarrollaron mapas temáticos haciendo uso de un software especializado ARCVIEW 3.2, que permite en primera instancia georeferenciar los eventos con el fin de correlacionarlos con variables sociales, económicas y geográficas. Para el desarrollo de gráficos, se categorizaron los datos dentro de la hoja electrónica y se agruparon para obtener gráficos de barras y tipo pastel. Por otro lado, dada la ambigüedad de algunas respuestas a preguntas del instrumento, estas se eliminaron del análisis a fin de evitar el alto nivel de incertidumbre que presentaban. Tanto el análisis espacial como el gráfico fueron supervisados por el IICA.

Además de los materiales ya mencionados se utilizaron informes y anuarios del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, el Código de Comercio, la Ley de Asociaciones, un juego de hojas cartográficas 1:50.000, un juego de hojas cartográficas en escala 1:200.000, equipo de medición como los GPS y reglas milimétricas, así como diversos mapas digitales elaborados por Universidades e instituciones públicas que forman parte de la aplicación de SIG en Arc-Explorer<sup>1</sup>.

### **LIMITACIONES DEL ESTUDIO**

Los 400 grupos identificados no constituyen el universo de los grupos de mujeres generadores de ingresos existentes en el país, sólo representan una parte. Por limitaciones de tiempo y de recursos humanos y financieros no se pudo efectuar un censo de estos grupos, sin embargo se realizaron ingentes esfuerzos por registrar el máximo posible. Un ejemplo de esto lo tenemos en la provincia de Puntarenas y en el Área Metropolitana de San José, donde solo cubrimos una parte de los grupos a pesar de saber que existen muchos otros.

Otra de las limitaciones del estudio es que la entrevista fue aplicada a una líder de cada uno de los grupos y no a la totalidad de sus integrantes, lo que obviamente restringe la fuente, a la información y concepción de una de sus miembros.

Se suma a estas limitaciones los obstáculos que se tuvieron para contactar a las mujeres para recolectar la información, dadas las dificultades de acceso, condiciones climatológicas y las referencias disponibles sobre la ubicación de los grupos. En algunos casos hubo que visitar en dos o tres ocasiones a un mismo grupo para contactar a la informante clave, atendiendo el acuerdo explícito del equipo de tener un contacto directo y personal con los grupos de mujeres que permitiera el acercamiento institucional y garantizara la calidad de la información a levantar. Para ello se contó con la colaboración de funcionarios del MAG y del CNP en el nivel regional y local. Esta fue muy importante, fundamentalmente en aquellos casos que presentaban mayores dificultades de acceso.

---

<sup>1</sup> Software visualizador de mapas y eventos dentro de un Sistema de Información Geográfica.

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Para analizar la situación de los grupos de mujeres generadoras de ingresos, en Costa Rica, el Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU) con apoyo del Sector Agropecuario procedió a hacer un trabajo de campo con 400 grupos. Los resultados del estudio se representan en dos tipos de análisis, uno de carácter gráfico y otro de tipo espacial. Con el fin de facilitar la lectura y mantener un mismo formato, se incluyó con los resultados de la tabulación, la discusión de los cuadros y gráficos.

### a). Análisis gráfico

#### ▪ Ubicación

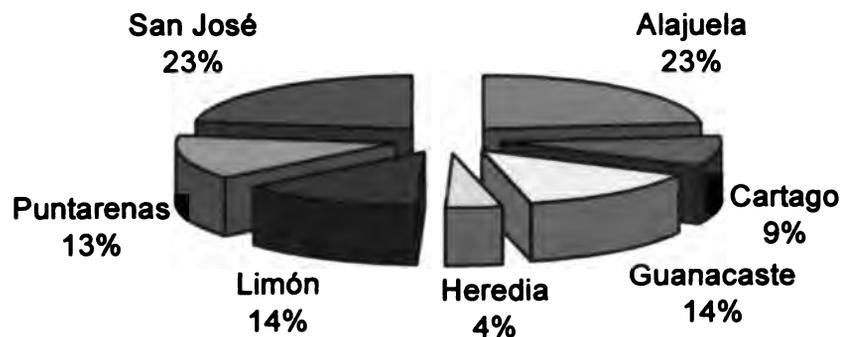
##### Cuadro y gráfico # 1

*Distribución de los grupos de mujeres según la provincia en la cual la organización, se ubica.*

Provincia	Total
Alajuela	92
Cartago	37
Guanacaste	57
Heredia	16
Limón	55
Puntarenas	53
San José	90
<b>Total</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU

### ¿Dónde se ubican los grupos de mujeres?



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

Al analizar la distribución de los grupos de mujeres por provincia, se observa como Alajuela y San José son las provincias con una mayor cantidad de estos pues suman casi el 50% de los grupos identificados. Ambas provincias son las que reportan el mayor número de habitantes según el último Censo realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Por otro lado, Guanacaste y Limón presentan un 14% de los grupos cada uno, hecho que resulta interesante pues aunque son provincias grandes en territorio registran la menor cantidad de población del país. Puntarenas que es la provincia con mayor área tiene un 13% de estos, seguida por otras más pequeñas como Heredia y Cartago que tienen cuatro y nueve por ciento respectivamente. Curioso es el hecho de que siendo San José una provincia con casi el doble de población que Alajuela, mantengan un mismo porcentaje de grupos. Cartago y Puntarenas que son provincias con poblaciones por encima de los 400 mil habitantes, tienen una cantidad de grupos moderada. Sin duda Guanacaste y Limón son dos provincias donde la participación de grupos es importante, aun siendo provincias con poblaciones cercanas a los 285 mil habitantes.

En materia de comunicaciones, los grupos tienen poco o limitado acceso a los servicios de teléfono, fax y computadora. Este elemento repercute en el accionar empresarial de los grupos, que no tienen formas de acceso inmediato y privadas para establecer mejores y mayores negocios. Si bien un 71.75% dice tener acceso a teléfono, esto no significa que sean propietarias de este, por lo que dependen de un teléfono administrado, del vecino o de un conocido. La situación es más grave con relación al fax pues únicamente un 7.5% dice tenerlo accesible. Sin un instrumento como este, las comunicaciones escritas son limitadas a zonas vecinas e imposibles a otras zonas alejadas como pueden ser los mercados en el Gran Área Metropolitana (GAM) y los mercados internacionales.

Igual sucede con el computador pues únicamente 3% dicen tenerlo. La computadora juega en la actualidad un papel importante no sólo como medio de comunicación sino también como herramienta administrativa para elaborar documentos y llevar estados financieros. Al no tener computadores disponibles, el acceso a Internet, como fuente de información y conocimiento está lejos del alcance de los grupos. También el correo electrónico, un instrumento común ya en el medio empresarial, resulta completamente desconocido por las mujeres miembros de los grupos, quienes prácticamente en un 100% dicen no contar con él.

La imposibilidad de acceso a medios electrónicos de información constituye una brecha digital para las mujeres rurales, habida cuenta que la computadora como herramienta de trabajo les permite acceder información sobre mercados, oportunidades de capacitación, fuentes de materia prima, herramientas tecnológicas, etc., lo que constituye un apoyo a su inserción dinámica en las actividades económicas y abrirse paso a oportunidades ligadas a la reconversión productiva.

- Constitución de los grupos en la década de los 70, década de los 80 y anualmente desde 1990 hasta el año 2000.

*Cuadro y gráfico # 2: Cantidad de grupos constituidos por año*

Año de constitución	Grupos
1970	4
1980	36
1990	8
1991	9
1992	14
1993	14
1994	24
1995	25
1996	34
1997	61
1998	65
1999	48
2000	48
No respondieron	10
<b>Total</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

Sobre el comportamiento en el tiempo de constitución de los grupos, hay que mencionar que en la década de los 70 únicamente se registra la existencia de 4 de ellos. En la década de los 80, se constituyeron 36 grupos, lo que representó un incremento de un 900% con relación a la década anterior. Comparativamente con la década de los 90, en el año 2000 el número se incrementó casi un 1000%, pues pasó de 40 que existían en 1990 a 400 grupos en el 2000, según los datos recolectados.

La década de los noventa muestra un fuerte crecimiento de los grupos respecto a la década anterior, incremento que se mantiene hasta finales del año 1998, donde el número que se constituye ha sido cada vez menor. En este punto, resulta interesante preguntarse qué factores difieren la tendencia de crecimiento y por qué. Vale la pena resaltar que la mayor explosión o "boom" de grupos de mujeres se da en los años 1997 y 1998.

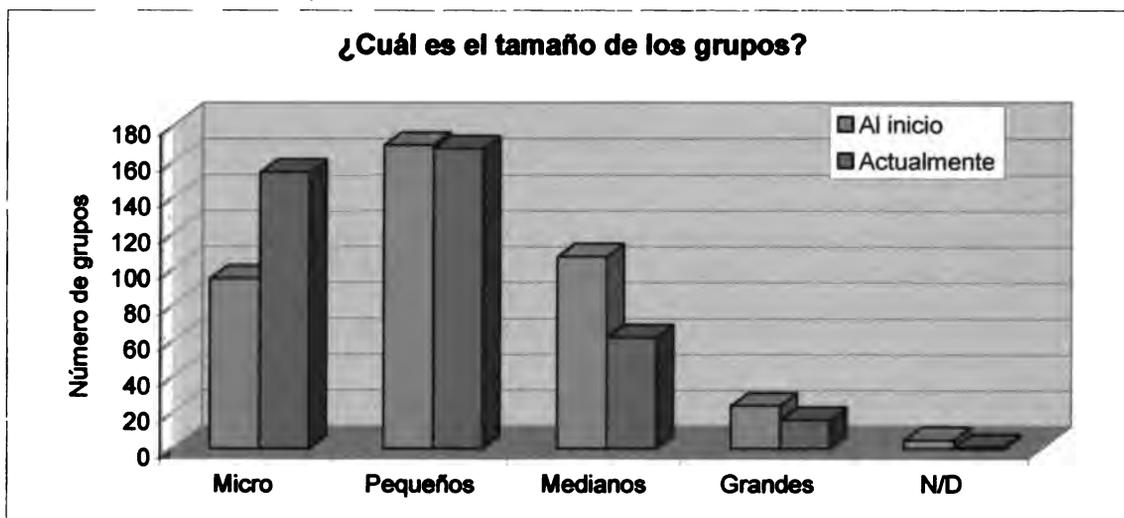
▪ **Tamaño de los grupos**

La clasificación de micro, pequeño, mediano y grande que se utiliza en este estudio se basa en los criterios del Sector Agropecuario para categorizar a las organizaciones de productores masculinos.

*Cuadro y gráfico # 3: Tamaño de los grupos según números de integrantes*

Tamaño por número de Integrantes	A la hora de la constitución	Actualmente
Micro (0 a menos de 10 personas)	95	154
Pequeños (de 10 a menos de 20 personas)	169	167
Mediano (de 20 a menos de 50 personas)	107	62
Grande (de 50 y más personas)	24	16
N/D	5	1
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



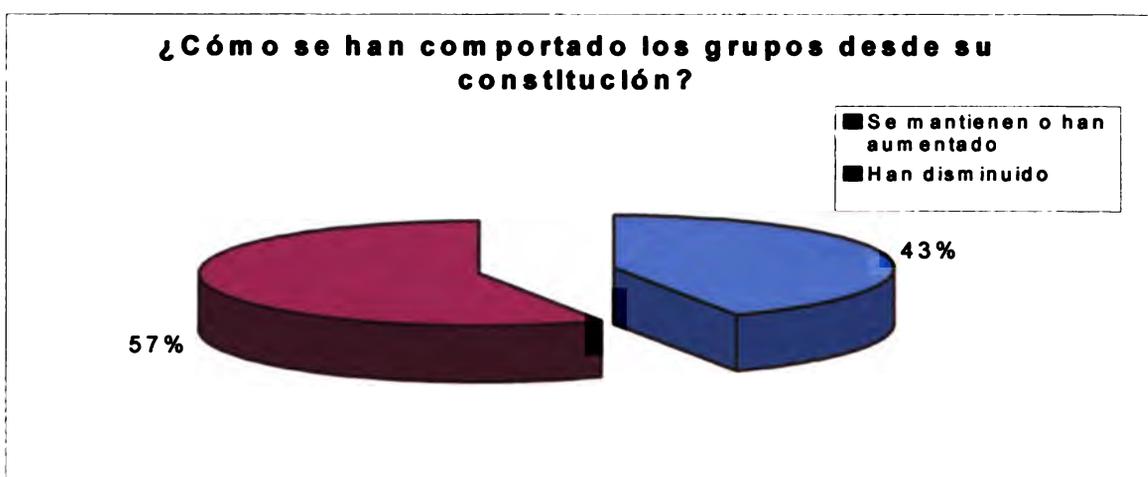
Fuente: Datos recolectados por el INAMU

Identificar el tamaño de los grupos, nos permite reconocer que estamos frente a una población de grupos de tamaño micro y pequeño. Estos grupos de mujeres en promedio tienen 16 miembros; son pocos los que cuentan con poblaciones por encima de los 20 y muy extraños los que tienen más de 50.

*Cuadro y gráfico # 4: Comparación del número de miembras por grupo desde su constitución hasta la actualidad*

<b>Comportamiento</b>	<b>Grupos</b>
Se mantienen o han aumentado	171
Han disminuido	229
<b>Total</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

El análisis de tendencias del tamaño de los grupos muestra que un poco menos del 50% mantienen la cantidad de sus miembras, mientras un 57.25% la disminuyeron. Esto sugiere que los grupos pasan de ser medianos, a pequeños o de medianos a micros; lo que también se confirma al analizar el cuadro y gráfico 3. Entre los dos períodos, el número de grupo de tamaño micro se incrementó en un 14%, los pequeños prácticamente se mantuvieron constantes y tanto los medianos como los grandes disminuyeron en 11% y 2% respectivamente.

- **Objetivos primarios, secundarios y terciarios de los grupos**

La pregunta sobre ¿Cuáles son los objetivos del grupo? fue planteado tres veces con el fin de determinar el grado de coherencia de estos: principal, secundario o terciario.

**Cuadro y gráfico # 5: Objetivo principal de los grupos**

<b>Objetivo primordial</b>	<b>Valor absoluto</b>	<b>%</b>
De Producción de bienes y servicios	158	39.5
De Mejoramiento de infraestructura comunal	40	10
De mejoramiento de condiciones de salud	18	4.5
De adquisición de terrenos	21	5.25
De adquisición de vivienda	9	2.25
De adquisición de servicios de agua y/o luz	5	1.25
De promoción de fuentes de empleo	69	17.25
De promoción de la seguridad ciudadana	1	0.25
De promoción de la recreación y salud mental	7	1.75
De promoción del desarrollo integral de las mujeres	30	7.5
De defensa de algún valor	1	0.25
Comercializar productos de la zona	8	2
Otros	11	2.75
No responde	22	5.5
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU

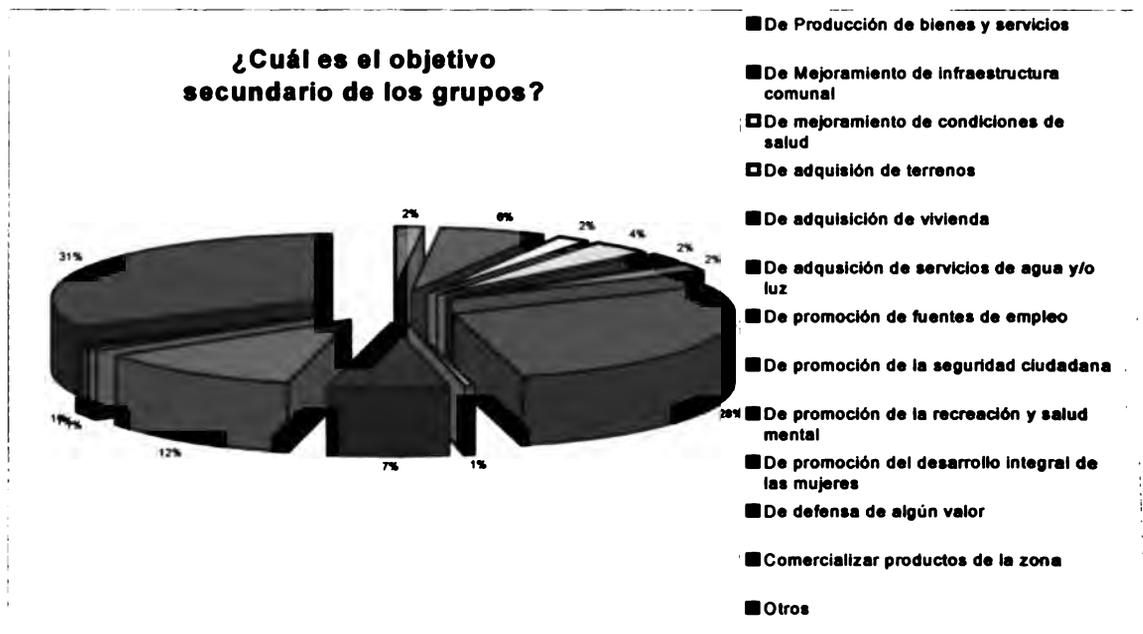


En términos de frecuencia de respuestas, el principal objetivo que justifica el trabajo de los grupos y que mayoritariamente fue indicado por las entrevistadas, fue la producción de bienes y servicios (39.5%), seguido por la promoción de fuentes de empleo (17.25%). Estas actividades están muy acordes a la denominación dada a estos grupos como "generadores de ingresos", pues efectivamente cumplen con la función de producir recursos económicos a más de 5.000 mujeres y producir bienes y servicios que representen alguna utilidad económica para ellas y sus familias.

Cuadro y gráfico # 6: Objetivo secundario de los grupos

Objetivos secundarios	Valor absoluto	%
De Producción de bienes y servicios	7	1.75
De Mejoramiento de infraestructura comunal	24	6
De mejoramiento de condiciones de salud	8	2
De adquisición de terrenos	14	3.5
De adquisición de vivienda	9	2.25
De adquisición de servicios de agua y/o luz	9	2.25
De promoción de fuentes de empleo	113	28.25
De promoción de la seguridad ciudadana	3	0.75
De promoción de la recreación y salud mental	27	6.75
De promoción del desarrollo integral de las mujeres	49	12.25
De defensa de algún valor	4	1
Comercializar productos de la zona	2	0.5
Otros	2	0.5
No responde	129	32.25
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



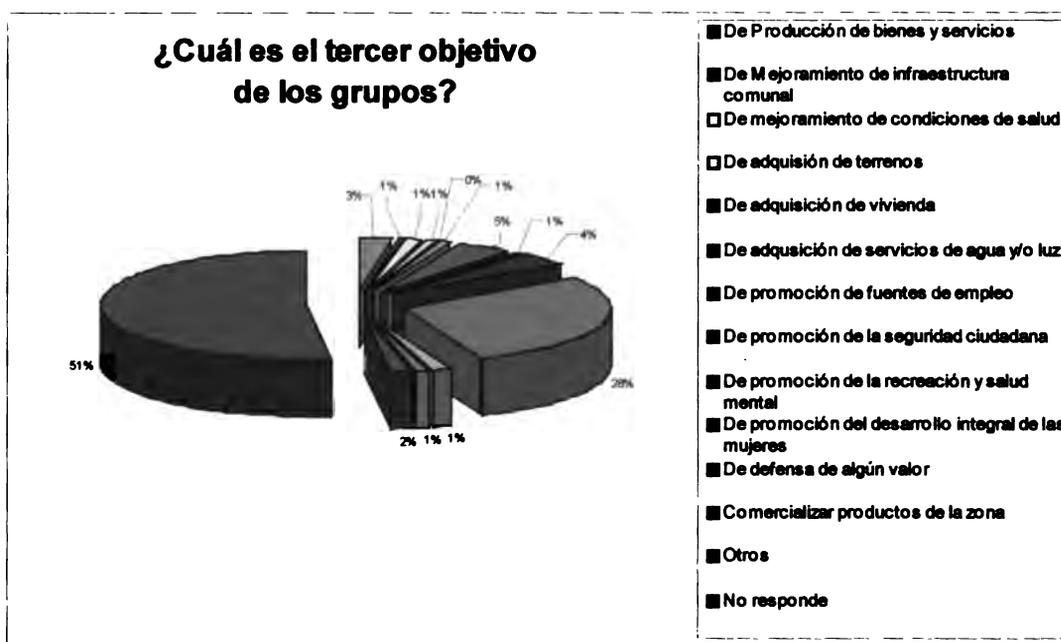
Fuente: Datos recolectados por el INAMU

Cuando se pregunta por los objetivos secundarios del grupo, las personas reiteran la creación de fuentes de empleo, como objetivo de segunda importancia seguido por la promoción del desarrollo integral de las mujeres.

Cuadro y gráfico # 7: Objetivo terciario de los grupos

Objetivos terciarios	Valor absoluto	%
De Producción de bienes y servicios	10	2.5
De Mejoramiento de infraestructura comunal	2	0.5
De mejoramiento de condiciones de salud	5	1.25
De adquisición de terrenos	4	1
De adquisición de vivienda	0	0
De adquisición de servicios de agua y/o luz	3	0.75
De promoción de fuentes de empleo	18	4.5
De promoción de la seguridad ciudadana	4	1
De promoción de la recreación y salud mental	15	3.75
De promoción del desarrollo integral de las mujeres	115	28.75
De defensa de algún valor	5	1.25
Comercializar productos de la zona	4	1
Otros	7	1.75
No responde	208	52
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

A la pregunta de cuál es el objetivo de tercer nivel de importancia, las entrevistadas coincidieron señalando la promoción del desarrollo integral de las mujeres.

En síntesis la respuesta a las tres preguntas apuntan a la producción de bienes y servicios, la promoción de fuentes de empleo y el desarrollo integral de la mujer en ese orden de jerarquía.

Tanto el primero como el segundo objetivo responden obviamente a necesidades económicas de las mujeres pues no es lógico que estos produzcan bienes o servicios sin ninguna ganancia que les permita mejorar su calidad de vida. Si bien el tercer objetivo es diferente de los anteriores, reafirma la expectativa de lograr un desarrollo integral de la mujer que va mas allá de lo monetario y busca, de una forma equilibrada, satisfacer otras necesidades como son la autoestima, la aceptación social, el respeto familiar y comunitario.

Entre otros objetivos que se mencionaron aparecen los de mejoramiento de la infraestructura comunal, la recreación y la salud mental que sí refleja la usual preocupación de las mujeres por crear un entorno adecuado para el desarrollo de las personas y sus familias.

- **Organización y marco legal**

*Cuadro y gráfico # 8: Figura organizativa de los grupos*

<b>Tipo de figura organizativa</b>	<b>Grupos</b>	<b>%</b>
Sin constituir	171	42.75
Asociación (Ley 218)	206	51.5
Cooperativa	12	3
Fundación (Ley 5338)	2	0.5
Sindicato	0	0
Sociedades mercantiles	0	0
Sociedades anónimas	0	0
Otras	6	1.5
No especifico	3	0.75
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

El mayor número de grupos se constituye bajo la Ley de Asociaciones No. 218. Esta ley creada el 8 de agosto de 1939, define que cualquier ciudadana puede ejercer libremente su derecho de asociación. Las asociaciones se establecen con fines científicos, artísticos, deportivos, benéficos, de recreo, culturales, sociales, religiosos o cualesquiera otro que no tengan como fin último el lucro o la ganancia. Esto quiere decir que este tipo de organización no permite la repartición de dividendos, pues todo lo que se recaude se debe destinar a las tareas para las cuales fue constituida la asociación.

Ninguno de los grupos entrevistados tienen como figura organizativa la sociedad comercial, la cual es por definición de tipo mercantil y permite la generación de lucro. Cualquier sociedad, no importa su naturaleza: nombre colectivo, comandita simple, responsabilidad limitada o sociedad anónima, les permitiría viabilizar de mejor manera los objetivos económicos del grupo y utilizar los instrumentos a que obliga este tipo de organización para gestar sus actividades económicas, bajo sistemas administrativos más adecuados (elaboración balances de pérdidas y ganancias, de mecanismos de distribución de utilidades, etc), es decir fundados claramente en fines de lucro y por ende respondiendo a la formalidad básica (aseguramiento de las socias, cumplimiento de responsabilidad tributaria, gestión de permisos sanitarios y municipales, etc.).

Importante es rescatar el hecho de que un 42.75% de los grupos funciona sin ninguna figura jurídica que las respalde legalmente, lo que sin duda limita el desarrollo comercial de estos.

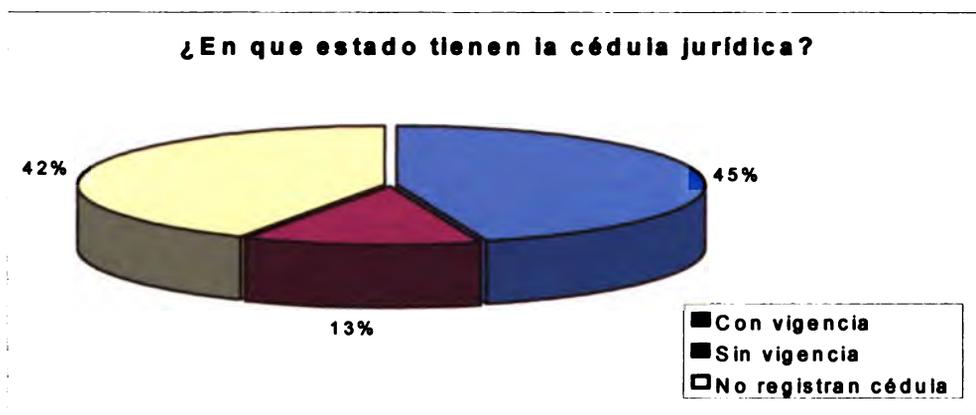
Dada la gran demanda que presentan las mujeres rurales y urbanas de asesoría en materia organizativa a instituciones estatales, es posible inferir que muchos de estos grupos se han organizado alrededor de la Ley 218 porque históricamente ha sido la forma más común y fácil de agruparse no solo para impulsar acciones de tipo comunitario, Esto plantea a las instituciones del Sector Agropecuario el reto de reorientar la asociación legal de grupos de este tipo, cuando sus fines son primordialmente de lucro, para facilitar su accionar e inserción a la económica formal.

La vigencia de la cédula jurídica de los grupos se expresa en el siguiente cuadro y gráfico.

*Cuadro y gráfico # 9: Vigencia o no vigencia de la cédula jurídica de los grupos*

<b>Estado de la cédula jurídica</b>	<b>Grupos</b>
Con vigencia	181
Sin vigencia	50
No registran cédula	169
<b>Total</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

La cédula jurídica es la identidad de la organización, y a su vez distinta a la de sus miembros, que habilita a una o un grupo de personas a adquirir derechos y contraer obligaciones en nombre de esa organización. Si se suma la cantidad de grupos que no registra cédula, a las que no tienen vigencia, más del 50% mantienen una condición no formal. Sólo un 45.25% de los grupos dicen tener vigente este documento, importante sobretudo a la hora de formalizar créditos o recibir cualquier asistencia por parte del Estado. Las razones del por qué no están formalizados se verán en el próximo cuadro y gráfico.

*Cuadro y gráfico # 10: Razones del por qué no están legalmente inscritos*

<b>Razones</b>	<b>Grupos</b>
Por falta de recursos	70
Por problemas de organización	18
Por falta de interés	21
Por falta de asesoría legal	21
Otro	19
<b>Total</b>	<b>149</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

El proceso de legalizar la constitución de una organización, cumplidos los requisitos propios de la Ley de Asociaciones No. 218, implica entrar en contacto con un abogado que formalice una escritura e inscriba esta en el Registro Público. Los timbres y los honorarios de un abogado por realizar esta gestión, son de aproximadamente ₡30.000. Dicha suma parece ser considerable y es la razón primordial por la que los grupos no están legalmente inscritos. Otra razón es la poca capacidad a la hora de organizarse, pues una condición obligatoria para formalizar cualquier asociación, es definir los deberes y las responsabilidades de cada una de las miembros dentro del grupo, elemento que muchas veces no se logra concretar. Muy atinente es la respuesta que da un 14% de las entrevistadas, pues sin una asesoría legal adecuada, realizar este trámite puede resultar además de engorroso, sumamente caro. Esta información, sumada a la falta de recursos para contratar a un abogado, son un claro indicio de la importancia de que el Estado cuente con servicios de asesoría legal que ayuden a los grupos de mujeres. Distinto a las otras razones, un 14% no tiene interés de legalizarse lo que desde un inicio limita las posibilidades de crecimiento económico de los grupos.

▪ **Actividad, lugar de venta e ingresos que generan los grupos**

La generación de ingresos significa que, como resultado de las actividades productivas o servicios, los grupos, y en especial las mujeres que lo integran, reciben alguna remuneración. Los resultados y discusión sobre la forma en que se generan esos ingresos, el lugar de venta y el monto exacto de estos se muestra a continuación:

*Cuadro y gráfico # 11: Número de grupos que están o no están generando ingresos*

Generan Ingresos	Grupos
Sí	368
No	32
<b>Total</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU

### ¿Está la actividad generando ingresos?



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

Un 92% de los grupos de mujeres consideran que están generando ingresos. De extrañar es el hecho que un 8% de los grupos, si bien fueron entrevistados como generadores de ingresos indiquen lo contrario. Esto lleva a profundizar aún más sobre las razones por las cuales estos 32 grupos no están produciendo utilidades, respondiendo a preguntas como: ¿Serán los grupos muy nuevos en la actividad? ¿Están en proceso de consolidación? ¿Se dedican a actividades poco lucrativas? o ¿Tienen problemas administrativos?.

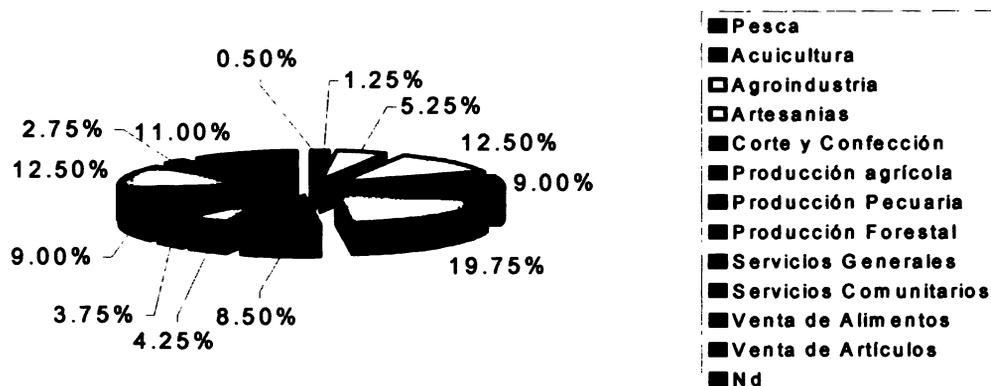
La generación de ingresos por parte de 368 grupos proviene de las siguientes actividades según se detalla en el cuadro y gráfico 12.

*Cuadro y gráfico # 12: Actividad productiva principal a la que se dedican los grupos*

<b>Actividad</b>	<b>Cantidad</b>
Pesca	2
Acuicultura	5
Agroindustria	21
Artesanías	50
Corte y Confección	36
Producción Agrícola	79
Producción Pecuaria	34
Producción Forestal	17
Servicios Generales	15
Servicios Comunitarios	36
Venta de Alimentos	50
Venta de artículos	11
N.D.	44
<b>Total</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU

### ¿A qué tipo de actividad o servicio se dedican?



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

Con relación a las actividades a las cuales se dedican estos grupos, un 34.25% son de tipo productivo basado en la explotación de los recursos agrícolas, forestales y pecuarios. Sumado a este, podría agregarse la agroindustria que representa un 5.25% de los grupos. Otras actividades no agrícolas son las relacionadas con el arte y la confección, las cuales hacen uso intensivo de mano de obra por parte de las mujeres y representan un 21.5% del total de grupos. Las ventas caseras o ambulantes principalmente de alimentos como tamales, repostería y pan, así como de artículos varios como ropa o materiales de oficina (librería) son un 15.25%. Un último grupo susceptible de identificar es el relacionado con la prestación de servicios como crédito, construcción privada de obras y capacitación, así como servicios de tipo comunitario (embellecimiento de parques, construcción de obras comunales) que suma un 12,75%.

Con estos datos queda patente que cerca del 40% de los grupos se dedican a la generación de actividades directamente vinculadas con lo agropecuario-forestal, lo que de nuevo plantea el reto a las instituciones de este sector de ofrecer servicios que tengan un mayor impacto en términos de aumentar su rendimiento económico, la eficacia de sus sistemas productivos, de reconvertir sus actividades o de proveerles de los recursos productivos que contribuyan a mejorar su capacidad de producción.

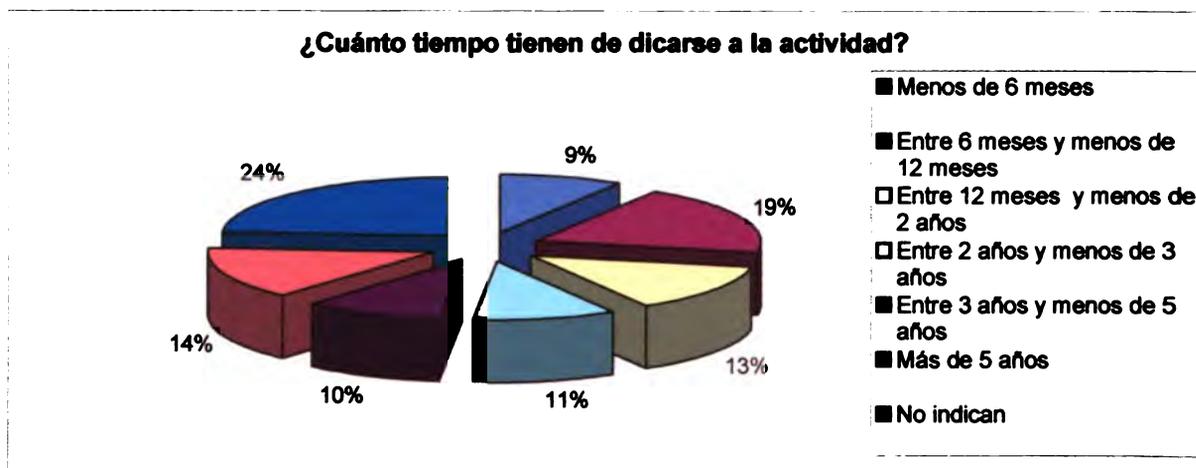
Insistimos que esto sólo es posible si se definen políticas públicas explícitas en el sector agropecuario, cuyo compromiso sea mejorar el impacto de estos pequeños negocios, en respuesta al derecho que les asiste a las mujeres de ser sujetas de los beneficios del desarrollo rural.

El siguiente cuadro y gráfico representa el tiempo en meses que los grupos de mujeres han dedicado a esa actividad.

Cuadro y gráfico # 13: Tiempo de dedicarse a la actividad productiva

Meses	Número
Menos de 6 meses	35
Entre 6 meses y menos de 12 meses	77
Entre 12 meses y menos de 2 años	53
Entre 2 años y menos de 3 años	42
Entre 3 años y menos de 5 años	40
Más de 5 años	57
No indican	96
<b>Total</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

El tiempo continuo que estos grupos hayan dedicado a la actividad es una señal de estabilidad o inestabilidad en relación con su "vocación productiva". Un 24.25% tienen más de tres años de dedicarse a la misma actividad productiva, y un 51.75% tienen menos de tres años de dedicarse a la misma actividad (p/ej. agrícola, pecuaria, forestal, servicios, comercio). Un 24% no respondieron.

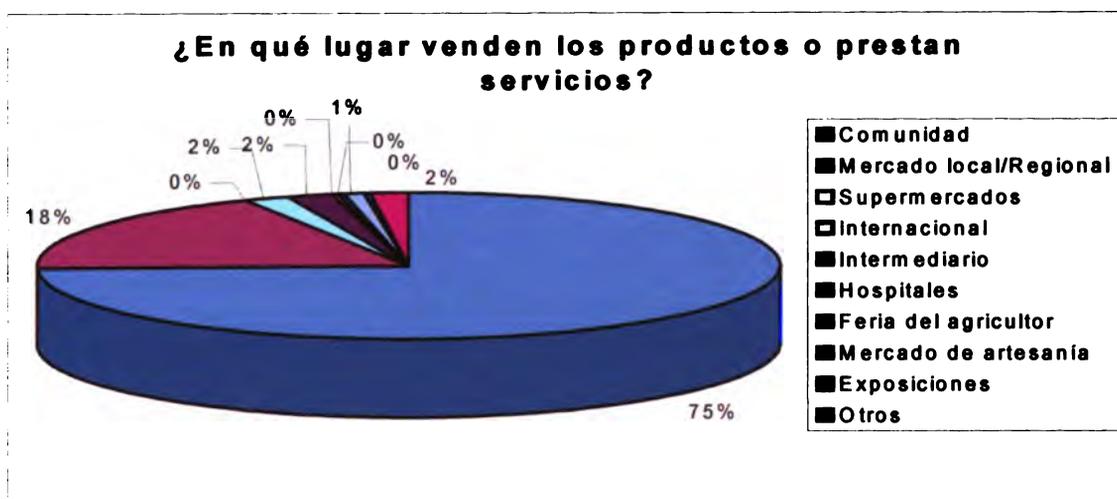
La situación expuesta es un indicador de que los grupos generadores de ingresos en la medida que "maduran" tienden a consolidarse alrededor de una sola actividad productiva. Es de esperar que grupos más jóvenes experimenten diferentes opciones que le permitan explorar la mejor alternativa para el largo plazo.

En cuanto a los lugares de venta más comunes donde estos grupos venden sus productos o servicios son:

**Cuadro y gráfico # 14: Lugar de venta común de productos elaborados por estos grupos**

Lugar de venta	Número
Comunidad	194
Mercado local/Regional	48
Supermercados	0
Internacional	5
Intermediario	5
Hospitales	1
Feria del agricultor	1
Mercado de artesanía	2
Exposiciones	1
Otros	4
<b>Total</b>	<b>261</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

El lugar de venta donde se ofrecen los productos o servicios es una señal del nivel de desarrollo comercial de los grupos. Un 75% de estos venden o destinan su producción en la comunidad, lo que implica un comercio limitado. Un 18% de los grupos venden a un mercado local o regional, donde las posibilidades de crecimiento son también bastante reducidas. Únicamente un 2% vende a los mercados internacionales y en igual medida se señala la utilización de los intermediarios. No se explotan las ventas en el mercado nacional, específicamente en supermercados, tiendas de abasto, ferias, así como en lo que se conoce como mercados institucionales, tipo hospitales, colegios, escuelas, cuarteles, etc.

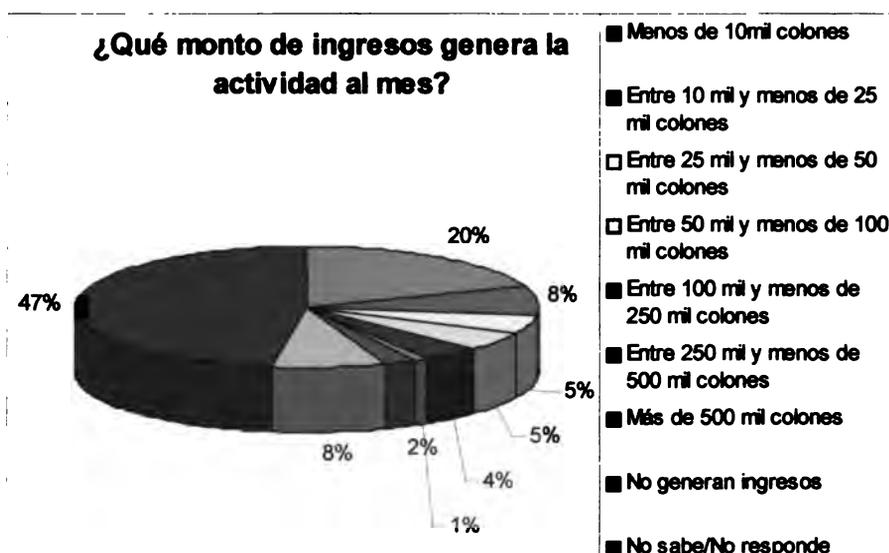
Esta situación refleja un comportamiento típico del mercadeo de los productos generados por mujeres, justificado por la combinación de su trabajo extradoméstico con tareas y obligaciones familiares, aunada a los límites que le impone la cultura y su relación de pareja. Históricamente le resulta más fácil a los varones que a las mujeres desplazarse de su lugar de residencia para realizar negocios, son ellos los que tienen

los medios para desplazarse y no deben preocuparse por atender el hogar. Esta condicionante de género debe ser tomado en cuenta en las estrategias de apoyo a los grupos, de instituciones como el CNP, utilizando mecanismos como la creación y el fortalecimiento de redes de comercialización que amplíen su capacidad de mercado. Como es sabido este se constituye en el principal obstáculo a vencer por las mujeres productoras.

Respecto a los ingresos que se generan con la venta de sus productos o servicios, se detalla lo siguiente:

*Cuadro y gráfico # 15: Monto de ingresos generados*

<b>Cantidad en colones</b>	<b>Grupos</b>
Menos de 10 mil colones	78
Entre 10 mil y menos de 25 mil colones	30
Entre 25 mil y menos de 50 mil colones	21
Entre 50 mil y menos de 100 mil colones	20
Entre 100 mil y menos de 250 mil colones	16
Entre 250 mil y menos de 500 mil colones	4
500 mil y más colones	9
No generan ingresos	32
No sabe/No responde	190
<b>Total</b>	<b>400</b>



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

Lastimosamente, el 47% de las entrevistadas no indicaron el rango en colones de su ingreso mensual. Esta situación es comprensible, pues usualmente las personas se inhiben de hablar de sus ingresos personales.

Del 53% restante, el 20% son grupos que generan un monto de ingresos inferior a los 10 mil colones mensuales. Considerando que estos grupos en promedio están constituidos por 16 miembros, la cantidad de colones que le correspondería como máximo a cada una de las mujeres integrantes, sería de 625 colones mensuales.

Del mismo gráfico se extrae que cerca del 18% de los grupos generan ingresos superiores a 10 mil colones pero inferiores a los 100 mil colones mensuales. Cerca del 7% generan ingresos superiores a esta suma y únicamente un 2% de estos grupos recaudan de sus ventas un monto superior a los 500 mil colones, suma nada despreciable como parte de las utilidades de un pequeño o mediano negocio.

El nivel de ingresos percibidos por los grupos y sus integrantes es perfectamente comprensible si se relaciona este factor con las limitaciones que presentan para mercadear sus productos, así como los lugares de venta a los cuales tienen acceso.

▪ **Financiamiento, recursos y apoyo recibido por los grupos**

*Cuadro y gráfico # 16: Tipo de financiamiento actual de los grupos de mujeres*

Forma	Sí	No
Con recursos propios	320	80
Con donaciones	120	280
Con créditos	15	385

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

La gran mayoría de los grupos (80%) se financian con recursos propios provenientes de rifas, bingos, cuotas de las miembras, lunadas, turnos, ventas de comida y ropa, así como del aporte de sus parejas. Con donaciones diversas provenientes de instituciones públicas como el Instituto de Desarrollo Agrario (IDA), el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), el Consejo Nacional de la Producción (CNP), el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), las ONG, las Embajadas y los Organismos Internacionales se financia 30% de los grupos. Únicamente un 4% lo hacen con crédito. Entre las instituciones que facilitan el crédito aparecen las ONGs y las cooperativas, además de otros agentes privados como vecinos o prestamistas de la zona que juegan un papel importante. Las tasas de interés reportadas para esos créditos oscilan entre un 16 y un 28%.

Cabe mencionar que la participación de los bancos u otras instituciones del Sistema Bancario Nacional en la atención de necesidades de crédito de esta población es mínima, pues únicamente dos grupos se han beneficiado con créditos del Banco Nacional de Costa Rica (BNCR).

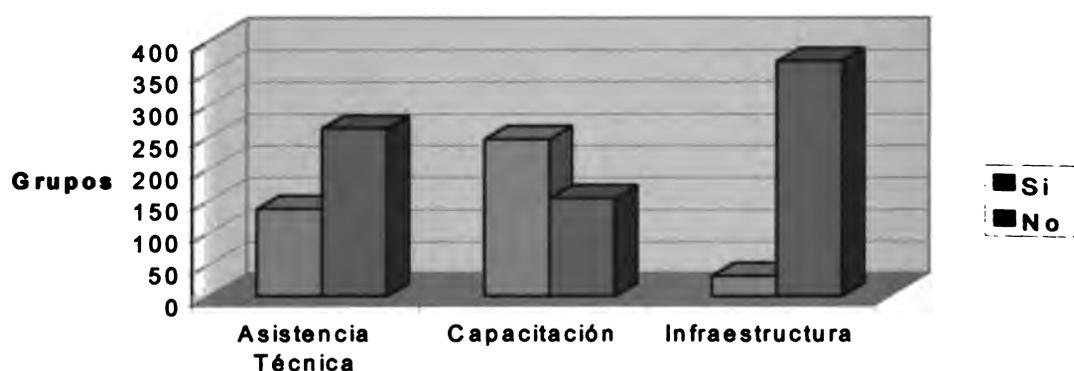
Con relación al apoyo que estos grupos reciben de las diferentes instituciones públicas y privadas del país, separados en asistencia técnica, capacitación e infraestructura se analiza lo siguiente:

*Cuadro y gráfico # 17: Tipo de apoyo recibido*

Tipo	Sí	No
Asistencia Técnica	137	263
Capacitación	246	154
Infraestructura	32	368

Fuente: Datos recolectados por el INAMU

### ¿Con qué tipo de apoyo han contado los grupos?



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

La infraestructura resulta el punto más débil en cuanto a apoyo se refiere, sólo un 8% indica haber recibido soporte en ese sentido, principalmente proveniente del IMAS. La asistencia técnica también es bastante reducida pues apenas un 34.25% dicen recibirla. Las instituciones señaladas como responsables de brindar esa asistencia son

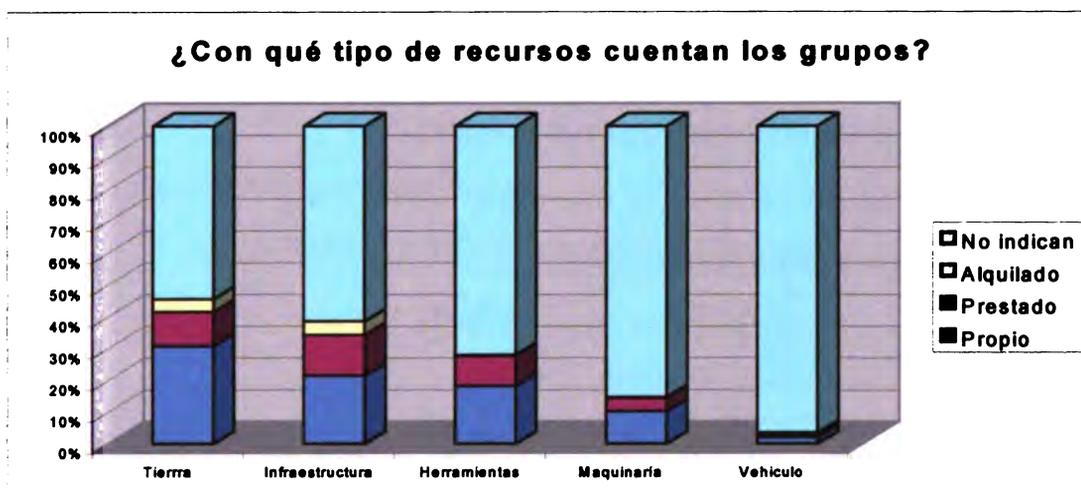
el MAG, CNP, IDA, INA, IMAS, entre otras. Los esfuerzos en capacitación por parte de instituciones como el MAG, INA, IMAS y algunas ONG parecen tener un mayor impacto pues un 61.5% de los grupos comentan haberla recibido.

La posesión de los activos y el uso adecuado por parte de los grupos generadores de ingresos, son elementos que contribuyen a salir de la situación de pobreza en que estos grupos se encuentran.

*Cuadro y gráfico # 18: Recursos con que cuentan los grupos*

Recursos	Propio	Prestado	Alquilado	No indican
Tierra	123	43	16	218
Infraestructura	86	51	17	246
Herramientas	73	38	1	288
Maquinaria	41	17	1	341
Vehículo	8	4	2	386

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

Al analizar la gráfica 18 sobre los recursos, se observa como según el tipo de recurso al que se hace referencia (tierra, infraestructura, herramientas, maquinaria o vehículo) la cantidad de grupos que dicen ser propietarios es cada vez menor. El 30.75% de los grupos tienen tierra, un 21.5% cuentan con infraestructura, un 18.25% disponen de herramientas, un 10.25% tienen maquinaria y sólo un 2% dispone de vehículo propio. A la tenencia propia se suman los recursos prestados: un 10.75% tierra, 12.75% infraestructura, 9.5% herramientas, 4.25% maquinaria y un 1% carro prestado. Los datos que refieren recursos alquilados son poco significativos. Sí es de observar el hecho de que muchos grupos no han indicado el tipo de recursos con que cuentan, esto tal vez porque no visualizan la importancia de brindar esta información o porque simplemente no los tienen, situación que sería aún más preocupante.

La gran mayoría de los grupos (80%) se financian con recursos propios provenientes de rifas, bingos, cuotas de las miembras, lunadas, turnos, ventas de comida y ropa, así como del aporte de sus parejas. Con donaciones diversas provenientes de instituciones públicas como el Instituto de Desarrollo Agrario (IDA), el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), el Consejo Nacional de la Producción (CNP), el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), las ONG, las Embajadas y los Organismos Internacionales se financia 30% de los grupos. Únicamente un 4% lo hacen con crédito. Entre las instituciones que facilitan el crédito aparecen las ONGs y las cooperativas, además de otros agentes privados como vecinos o prestamistas de la zona que juegan un papel importante. Las tasas de interés reportadas para esos créditos oscilan entre un 16 y un 28%.

Cabe mencionar que la participación de los bancos u otras instituciones del Sistema Bancario Nacional en la atención de necesidades de crédito de esta población es mínima, pues únicamente dos grupos se han beneficiado con créditos del Banco Nacional de Costa Rica (BNCR).

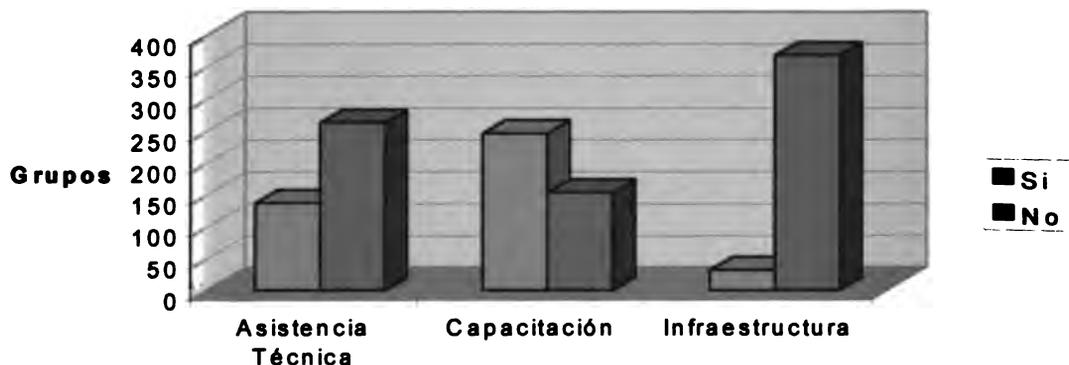
Con relación al apoyo que estos grupos reciben de las diferentes instituciones públicas y privadas del país, separados en asistencia técnica, capacitación e infraestructura se analiza lo siguiente:

*Cuadro y gráfico # 17: Tipo de apoyo recibido*

Tipo	Sí	No
Asistencia Técnica	137	263
Capacitación	246	154
Infraestructura	32	368

Fuente: Datos recolectados por el INAMU

### ¿Con qué tipo de apoyo han contado los grupos?



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

La infraestructura resulta el punto más débil en cuanto a apoyo se refiere, sólo un 8% indica haber recibido soporte en ese sentido, principalmente proveniente del IMAS. La asistencia técnica también es bastante reducida pues apenas un 34.25% dicen recibirla. Las instituciones señaladas como responsables de brindar esa asistencia son

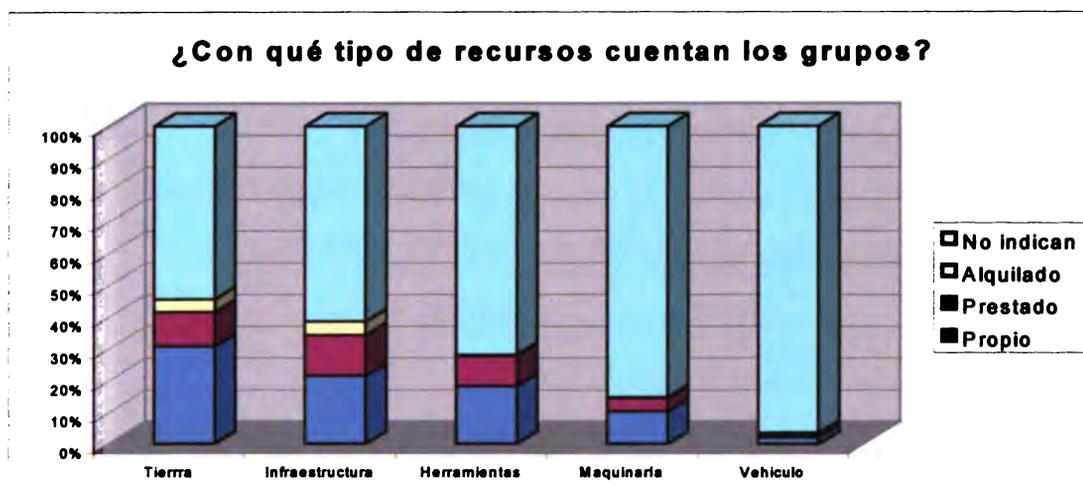
el MAG, CNP, IDA, INA, IMAS, entre otras. Los esfuerzos en capacitación por parte de instituciones como el MAG, INA, IMAS y algunas ONG parecen tener un mayor impacto pues un 61.5% de los grupos comentan haberla recibido.

La posesión de los activos y el uso adecuado por parte de los grupos generadores de ingresos, son elementos que contribuyen a salir de la situación de pobreza en que estos grupos se encuentran.

*Cuadro y gráfico # 18: Recursos con que cuentan los grupos*

Recursos	Propio	Prestado	Alquilado	No indican
Tierra	123	43	16	218
Infraestructura	86	51	17	246
Herramientas	73	38	1	288
Maquinaria	41	17	1	341
Vehículo	8	4	2	386

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

Al analizar la gráfica 18 sobre los recursos, se observa como según el tipo de recurso al que se hace referencia (tierra, infraestructura, herramientas, maquinaria o vehículo) la cantidad de grupos que dicen ser propietarios es cada vez menor. El 30.75% de los grupos tienen tierra, un 21.5% cuentan con infraestructura, un 18.25% disponen de herramientas, un 10.25% tienen maquinaria y sólo un 2% dispone de vehículo propio. A la tenencia propia se suman los recursos prestados: un 10.75% tierra, 12.75% infraestructura, 9.5% herramientas, 4.25% maquinaria y un 1% carro prestado. Los datos que refieren recursos alquilados son poco significativos. Si es de observar el hecho de que muchos grupos no han indicado el tipo de recursos con que cuentan, esto tal vez porque no visualizan la importancia de brindar esta información o porque simplemente no los tienen, situación que sería aún más preocupante.

De nuevo los datos nos enfrentan a la realidad ya conocida acerca de las limitadas condiciones en que suelen producir las mujeres. Como antes se apuntó, la asistencia técnica que reciben es restringida en cuanto a cobertura, y aunque no llega a ser calificada por las entrevistadas, es de suponer que no es sistemática ni estratégica en términos del impacto que tiene en el desarrollo de estos negocios.

A este panorama deficitario se suma la escasa disposición de recursos productivos, que las condena a una producción de nivel de subsistencia, donde la acumulación de capital, se convierte en una posibilidad muy lejana. Aunque el dato sobre disponibilidad de tierra es relativamente alto queda el interrogante si este recurso está registrado a nombre de las mujeres o de sus compañeros. Esta pregunta no se formuló, sin embargo es de suponer que en muchos casos el registro no está a nombre de las mujeres, con la consecuente limitación para, por ejemplo, ponerla en garantía en una gestión de crédito.

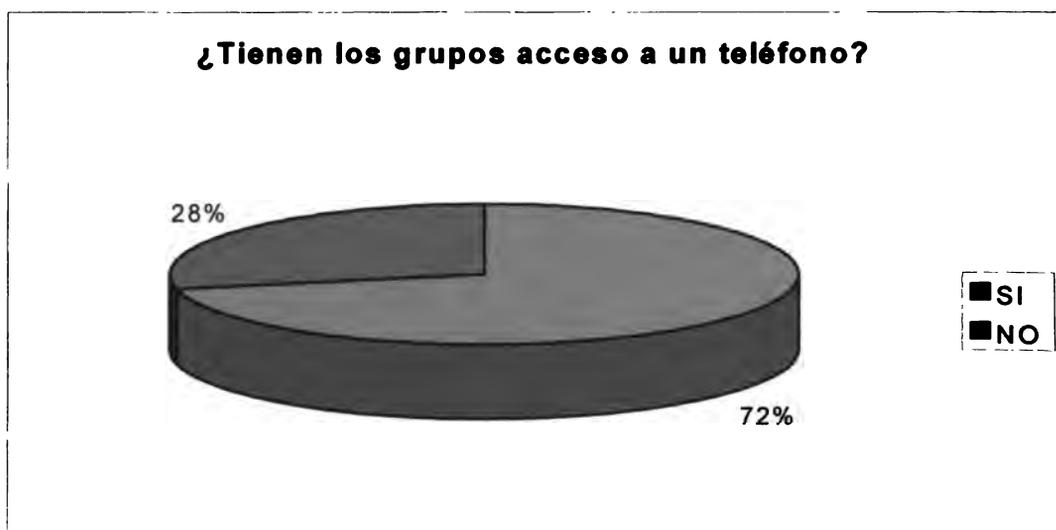
Con relación al acceso a las comunicaciones como son el teléfono, el fax y la computadora, se preguntó a los grupos sobre si tenían o no tenían este tipo de tecnologías. Las respuestas se presentan en los cuadros y gráficos 19, 20 y 21.

- **Comunicaciones y tecnología (Brecha digital)**

*Cuadro y gráfico # 19: Acceso a un teléfono propio o cercano*

Tienen acceso a teléfono	Grupos
Sí	287
No	113
<b>Total</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU

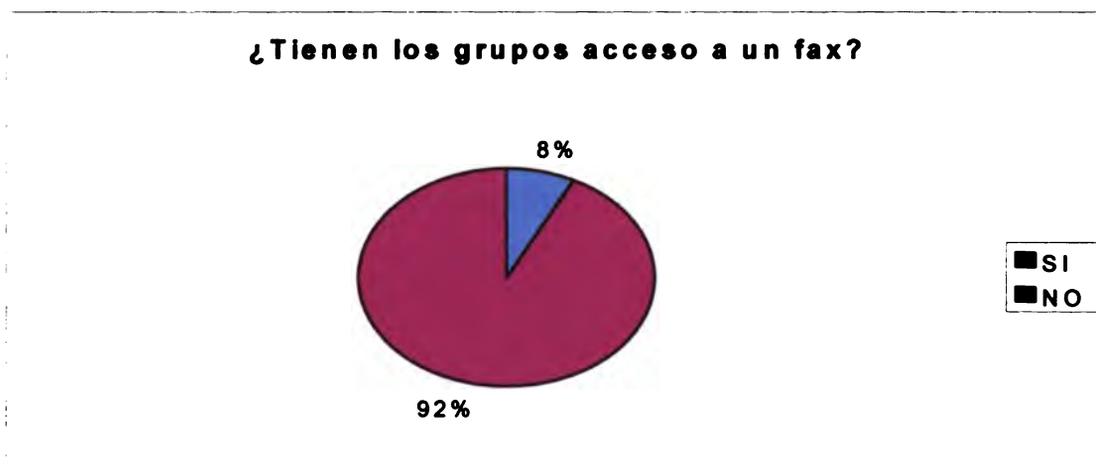


Fuente: Datos recolectados por el INAMU

*Cuadro y gráfico # 20: Acceso a un fax propio o cercano*

<b>Tienen acceso a fax</b>	<b>Grupos</b>
Sí	30
No	370
<b>Total</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

*Cuadro y gráfico # 21: Disponibilidad de equipo de cómputo*

<b>Tienen equipo de cómputo</b>	<b>Grupos</b>
Sí	11
No	389
<b>Total</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



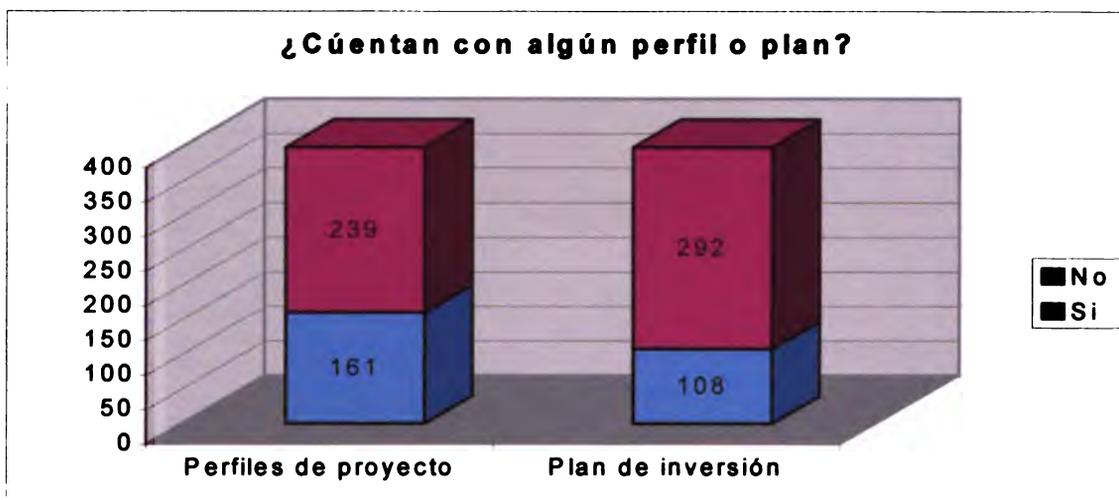
Fuente: Datos recolectados por el INAMU

- Planificación a mediano y largo plazo

Cuadro y gráfico # 22: Planificación estratégica por medio de planes y proyectos

Tipo de planificación	Sí	No
Perfiles de proyecto	161	239
Plan de inversión	108	292

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

La mayoría de los grupos no cuentan con un plan de inversión ni con un proyecto de desarrollo del negocio (73% y 59.75% respectivamente). Esto es un indicador de que son pocos los grupos que tienen planes de largo o mediano plazo y que no han logrado desarrollar algún tipo de planificación que los oriente en función de superar los bajos niveles productivos en que se encuentran. Sin estos planes, los grupos no podrán ser sujetos de crédito y difícilmente de donaciones o cooperación técnica pues los resultados, productos o impactos esperados de la actividad productiva no serán cuantificables.

- Dificultades pasadas y presentes de los grupos

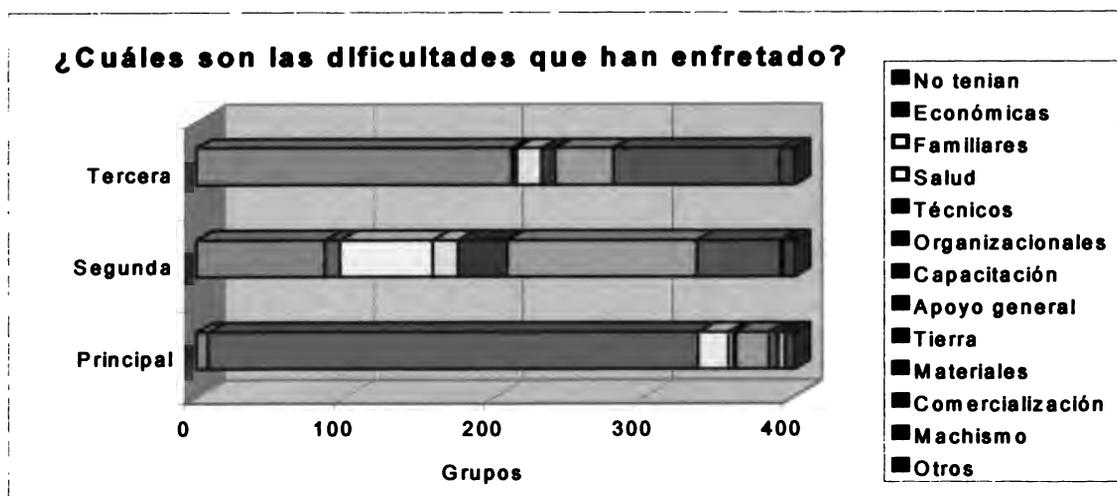
Similar a la pregunta de objetivos, se solicitó a los grupos responder en tres ocasiones a la inquietud sobre que dificultades u obstáculos han y están enfrentando.

Los resultados a continuación:

Cuadro y gráfico # 23: Dificultades u obstáculos que enfrentaban los grupos en el pasado

Dificultad	Prioridad		
	Principal	Secundaria	Terciaria
No tenían no tenían dificultades	8	86	211
Económicas	328	10	2
Familiares	20	62	1
Salud	3	17	17
Técnicos	2	33	9
Organizacionales	22	127	39
Capacitación	6	56	111
Apoyo general	0	1	0
Tierra	0	0	0
Materiales	0	0	0
Comercialización	5	0	0
Machismo	0	1	0
Otros	6	7	10
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



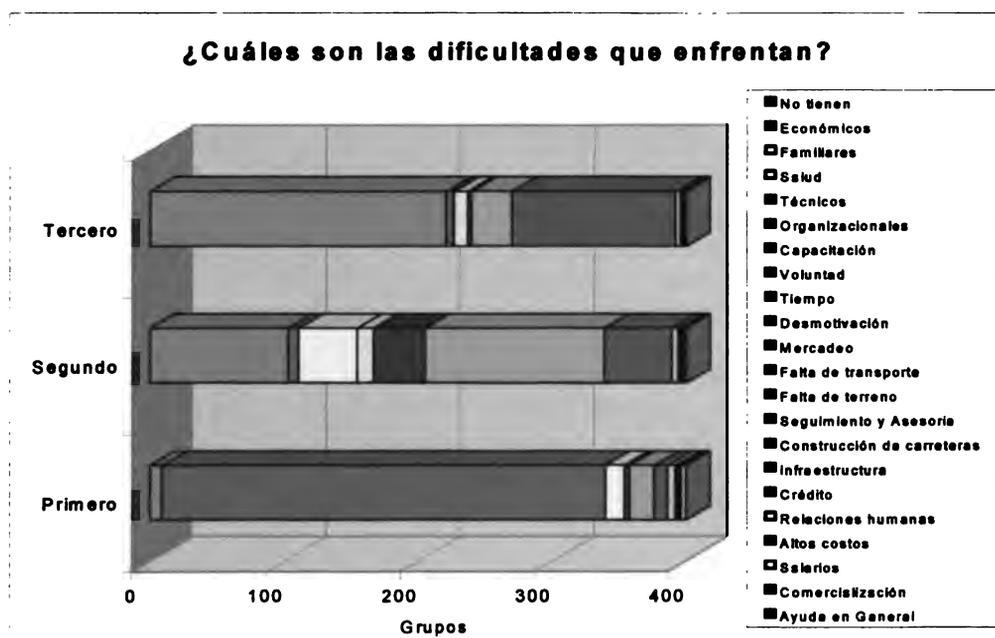
Fuente: Datos recolectados por el INAMU

Las principales dificultades que los grupos señalan haber tenido en el pasado son las de tipo económico (82%), seguidas por las organizacionales y las de capacitación. Los problemas familiares y de salud, si bien son pocas las personas que los indican, fueron reportados. De igual forma se presentan las dificultades principales que los grupos de mujeres enfrentan en la actualidad, las cuales se pueden ver en el siguiente gráfico.

Cuadro y gráfico # 24: Principales dificultades que enfrentan los grupos en el presente

Dificultad	Prioridad		
	Primero	Segundo	Tercero
No tienen dificultades	9	103	221
Económicos	331	8	5
Familiares	14	44	1
Salud	0	12	10
Técnicos	4	38	3
Organizacionales	18	134	30
Capacitación	10	50	122
Voluntad	6	5	4
Tiempo	1	0	1
Desmotivación	0	2	0
Mercadeo	1	2	0
Falta de transporte	1	0	0
Falta de terreno	1	0	1
Seguimiento y Asesoría	0	0	0
Construcción de carreteras	0	0	0
Infraestructura	0	2	1
Crédito	0	0	0
Relaciones humanas	0	0	0
Altos costos	0	0	0
Salarios	0	0	0
Comercialización	4	0	0
Ayuda en General	0	0	1
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

En la actualidad, la dificultad principal que se indica de parte de los grupos es la económica (82.75%), seguidas por las de tipo organizacional y las de capacitación. Interesante resulta apuntar que las dificultades señaladas por los grupos en el pasado son exactamente las mismas que las que estos indican en la actualidad.

En cuanto a la solución de estos tres problemas: económicos, organizacionales y de capacitación; según lo analizado en gráficos anteriores, el financiamiento de los grupos está limitado a montos pequeños generados por los mismos grupos, de ahí que no exista una opción financiera interesante para que estos micro-negocios de mujeres puedan surgir.

En materia organizacional, las mujeres reportan que cada vez menos las instituciones del Estado les acompañan, pues se palpa una disminución del personal destinado a esta función, tan necesaria para su empoderamiento económico, sobre todo cuando se habla de productoras rurales.

Conscientes de que la capacitación es un proceso continuo y aunque más de la mitad de los grupos confirmaron haber recibido alguna, esta pareciera no resolver cabalmente las demandas planteadas por los grupos, en la cantidad y calidad que se espera. El interés de los grupos por salir adelante de cualquier forma, sin tener planes de trabajo claros y con pocas posibilidades de acceder a capacitación de su interés, es una debilidad que atenta contra el principio de organización y de planificación del negocio con miras a su crecimiento sostenido. Cabe mencionar que tampoco existe una instancia que monitoree los programas de capacitación que se estén desarrollando con ellas, lo que impide conocer el impacto real y los beneficios que los grupos reciben como consecuencia de esta.

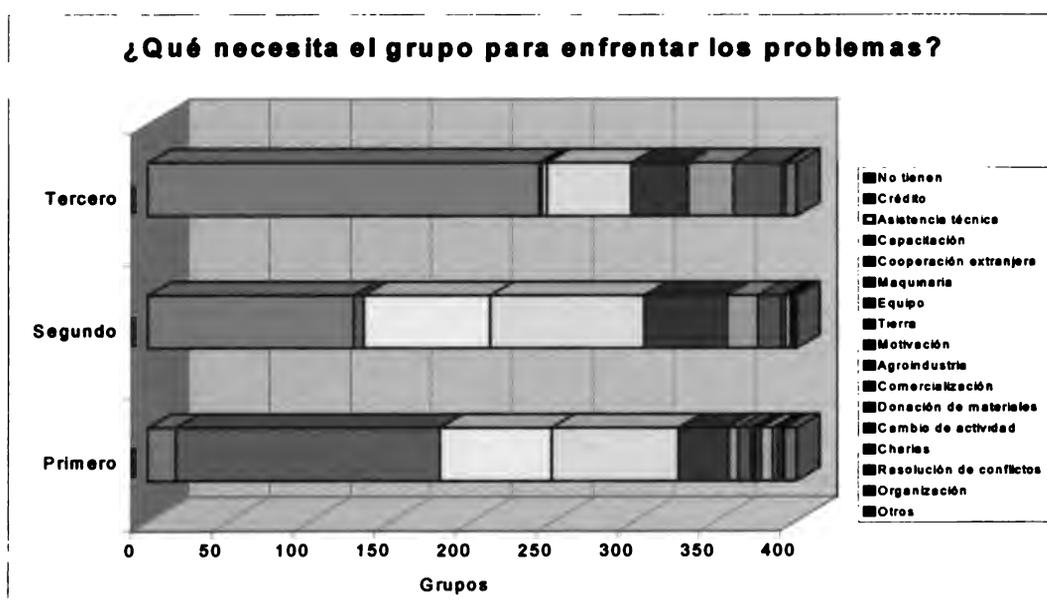
• **Necesidades de los grupos**

Al igual que la pregunta anterior, se le solicitó a las entrevistadas indicar cuales eran las principales necesidades de los grupos según sus niveles de prioridad:

*Cuadro y gráfico # 25: Principales necesidades de los grupos*

Necesidades	Prioridad		
	Primera	Segunda	Tercera
No tienen necesidades	17	127	241
Crédito	163	6	2
Asistencia técnica	69	78	3
Capacitación	78	95	52
Cooperación extranjera	31	51	35
Maquinaria	6	19	28
Equipo	8	15	30
Tierra	1	2	0
Motivación	2	0	0
Agroindustria	3	0	0
Comercialización	7	3	2
Donación de materiales	3	0	0
Cambio de actividad	0	1	0
Charlas	3	0	0
Resolución de conflictos	0	1	0
Organización	1	1	0
Otros	8	1	7
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

Consistente con las dificultades planteadas, las necesidades de los grupos se centran en el crédito, la asistencia técnica y la capacitación. En un segundo nivel de respuesta, los grupos no se cansan de señalar esas mismas necesidades que igualmente coinciden con el tercer nivel de prioridad.

De nuevo encontramos que las necesidades y demandas de acompañamiento de estos grupos por parte de instituciones del Estado son tantas y de tan diversa naturaleza, que están más que justificadas. Se deberán orientar las decisiones a partir de un compromiso que apunte a un proceso intensivo de desarrollo empresarial, es decir planificado y sometido a valoración de impacto. No sólo porque el crecimiento de cualquier negocio lo exige sino porque estos microemprendimientos en particular, lo requieren como condición indispensable. Este es un desafío que se debe asumir en forma conjunta con las instituciones del sector agropecuario pero también con otras que hacen parte de las entidades que promueven el desarrollo rural de nuestro país.

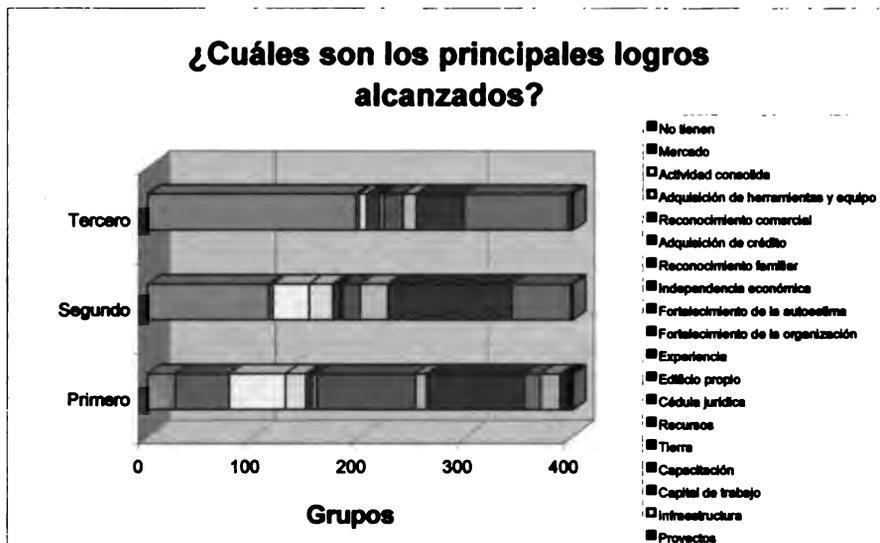
▪ **Logros obtenidos por los grupos**

Finalmente, se muestran los principales logros obtenidos por los grupos divididos según la prioridad de respuesta de las entrevistadas.

*Cuadro y gráfico # 26: Principales logros alcanzados por los grupos*

Logros	Prioridad		
	Primera	Segunda	Tercera
No tienen	26	114	196
Mercado	51	4	0
Actividad consolidada	53	34	3
Adquisición de herramientas y equipo	19	22	7
Reconocimiento comercial	6	7	12
Adquisición de crédito	4	2	4
Reconocimiento familiar	93	17	18
Independencia económica	10	26	13
Fortalecimiento de la autoestima	92	116	44
Fortalecimiento de la organización	16	56	98
Experiencia	18	1	3
Edificio propio	2	1	0
Cédula jurídica	3	0	0
Recursos	1	0	0
Tierra	1	0	0
Capacitación	1	0	0
Capital de trabajo	0	0	1
Infraestructura	2	0	1
Proyectos	2	0	0
<b>Total</b>	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>400</b>

Fuente: Datos recolectados por el INAMU



Fuente: Datos recolectados por el INAMU

Los principales logros alcanzados son: el reconocimiento familiar, el fortalecimiento de la autoestima, la actividad consolidada y el mercado. Nuevamente en una segunda respuesta son: el reconocimiento y la autoestima los señalados como importantes. En la tercera opción de respuesta surge el tema de la organización. Si se confrontan los logros con los objetivos económicos que los grupos se plantean al iniciar su actividad productiva no se encuentra congruencia entre sus aspiraciones y la realidad. Esto es una señal de que los fines económicos no se han podido alcanzar a cabalidad y que si bien se reconocen como grupos generadores de ingresos, sus objetivos y metas se han visto cumplidas fundamentalmente en lo social al lograr el fortalecimiento de su autoestima y el reconocimiento por parte de sus familiares y amistades.

## **b). Análisis espacial**

### **Mapa 1**

#### **Ubicación de grupos de mujeres generadores de ingresos en Costa Rica, por provincia**

Este mapa muestra la ubicación de los 400 grupos de mujeres generadores de ingresos identificados por provincia.

Si bien la distribución parece uniforme a nivel cartográfico, se nota la concentración de grupos en algunas provincias. Existe una importante concentración en la provincia de San José, Alajuela, Guanacaste y Cartago, y una mayor dispersión en las provincias de Limón, Puntarenas y Heredia. Específicamente se citan, como sitios con alta concentración de grupos en Nicoya (G), Nandayure (G), Hojancha (G), Los Chiles (A), San Carlos (A), Sarapiquí (H), Horquetas (H), Pocosí (L), Siquirres (L), Matina (L), Alvarado (C), Cartago (C), Turrialba (C), Acosta (SJ), Alajuelita (SJ), Curridabat (SJ), Aserri (SJ), San José (SJ) y San Ramón (A).

A modo de hipótesis se plantea que la proliferación de grupos de mujeres generadores de ingresos responde a una mayor presencia de instituciones públicas y privadas, tales como ONG, asociaciones de desarrollo integral, asociaciones de desarrollo sostenible, asociaciones conservacionistas y /o programas que promueven su creación. A partir de la información analizada se concluye que el surgimiento de estos grupos ha sido estimulado en muchos casos desde agentes externos pero en forma descoordinada, poco planificada, sin estrategia de seguimiento y sostenibilidad y con poco sentido estratégico.

Un análisis regional nos muestra una mayor presencia de grupos en las regiones Chorotega, Huetar Norte y la Región Central y menor en las regiones Huetar Atlántica, Brunca y Pacífico Central.

**Nota:** (G) Guanacaste, (A) Alajuela, (H) Heredia, (L) Limón, (C) Cartago, (SJ) San José.

**IICA**  

**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura**

**Instituto Nacional de las Mujeres**

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadoras de ingresos en Costa Rica. Muestra estadística de 400 casos

Ubicación de grupos encuestados

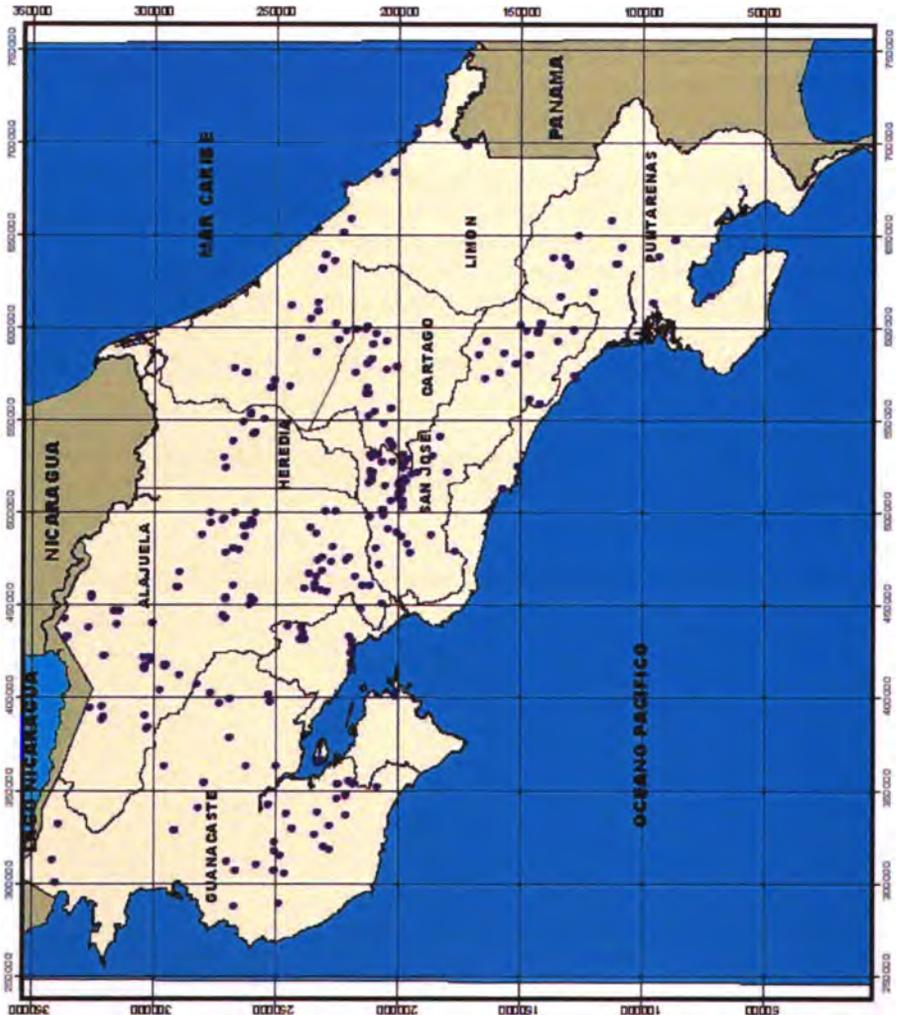
- Ubicación de grupo
- Población censal

COSTA RICA  
 GUANACASTE  
 HEREDIA  
 SAN JOSÉ  
 CARTAGO  
 LIMÓN  
 PUNTARENAS  
 PANAMA

0 10000 20000 Meters  
 1:2,500,000

Población Urbana: Costa Rica Norte  
 Base de Datos: 1992  
 Fuente: Instituto de Geografía

Sabana, 2011



## **Mapa 2 Regiones de Costa Rica.**

Usualmente el trabajo de las instituciones públicas y privadas se realiza utilizando la ley de regionalización de Costa Rica, de ahí la importancia de conocer la ubicación de los grupos de mujeres dentro de esta división administrativa.

Consecuente con la hipótesis planteada en el mapa anterior sobre el papel promotor de instituciones del Estado, ONG y asociaciones, los grupos generadores de ingresos, se se detecta una concentración mayoritaria en las regiones Chorotega, Huetar Norte y la región Central, donde se ha hecho, desde hace más de tres décadas, fuertes inversiones en la organización y entrenamiento en procesos comunales de sus pobladoras y pobladores.

En la Región Chorotega y Central existen varios grupos que dedican su actividad al recurso forestal, sin embargo en regiones donde el índice de deforestación es muy elevado como es el caso de la Brunca y Caribe, los grupos dedicados a esta actividad son muy pocos. Este dato debe llamarnos la atención y podría servir de motivo para profundizar una investigación que eventualmente ofrezca mayores insumos para la toma de decisiones. Por otra parte la distribución de la producción agrícola es uniforme en todas las regiones del país, destacando esta como la actividad principal que está siendo desarrollada.

El mapa muestra visualmente que en las regiones Caribe y Brunca existe menor concentración de grupos productivos, sin embargo al observar la orografía de Costa Rica, se muestra que estas dos regiones son divididas por la Cordillera de Talamanca y que gran parte de esta se encuentra deshabitada.

La poca actividad que se desarrolla en las regiones Huetar Atlántica y Brunca, puede deberse a factores distintos a los físicos, como por ejemplo los pocos incentivos de corte turístico y/o productivo.



### **Mapa 3 y 4**

#### **Proyección de población femenina y masculina al 2005**

Las proyecciones de población indican la cantidad de personas que una zona geográfica tendrá a 5, 10 o 15 años plazo con el fin de conocer cuáles regiones del país presentarán una mayor demanda de servicios como escuelas, colegios, clínicas, centros de nutrición, asistencia técnica, etc.

El tamaño de la población escolar, la población adulta y las personas adultas mayores dan una idea sobre la demanda de empleo en una zona determinada, la demanda de vivienda, de agua potable, etc. Lo anterior ayuda a elaborar estrategias de desarrollo a nivel regional, al manejo de recursos naturales y sobre todo a la generación de fuentes de trabajo.

La información con la que se elaboró esta cartografía fue tomada del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) y corresponde a las proyecciones de población al año 2005.

La importancia de destacar este tipo de información es que a corto plazo los grupos de mujeres encuestados podrían incrementar su número de integrantes, o lo que es más importante, que estos grupos representen los intereses de una mayor cantidad de población femenina.

Las regiones donde más crecerá la población tanto masculina como femenina, son la Brunca, la Huetar Atlántica, y la Huetar Norte; a excepción de esta última, los análisis anteriores demuestran que son áreas del país donde existen grupos poco desarrollados. Si bien el Caribe costarricense tiene gran potencial turístico, el cual está siendo explotado, existen otras actividades productivas que por coyunturas económicas internacionales están en crisis. Tal es el caso de la producción de banano, actividad de la cual buena parte de la población de esta región depende tanto directa como indirectamente.

De manera más específica, la población crecerá más en la parte central del país, en cantones como Desamparados, San José, Aserri, Alajuelita y el cantón central de Alajuela, donde precisamente se ubican algunos grupos dedicados a producción avícola, agroindustria y servicios generales.





## **Mapa 5**

### **Conectividad de la red vial**

El acceso a una zona, es fundamental en su desarrollo y la de sus habitantes. Es por medio de la red vial que es posible la comunicación entre sectores, el transporte de productos agrícolas, el acceso a la educación, a la salud, la compra de insumos, de materia prima y la compra y venta de productos varios.

El estado en que se encuentren los caminos y carreteras también es importante. Las condiciones climáticas de Costa Rica provocan que, en ocasiones, algunos caminos sean intransitables, sobre todo en la época lluviosa, donde algunos sectores quedan incomunicados tras el desbordamiento de ríos, deslizamientos, derrumbamiento de puentes o el deterioro importante de las vías.

Según el mapa de conectividad y ubicación de grupos de mujeres, la comunicación por caminos y carreteras es buena, dado que prácticamente ningún grupo se encuentra aislado.

El estado de la infraestructura vial, es otro factor importante a considerar en el éxito de los grupos generadores de ingresos, y aunque este estudio no logró cruzar esta variable, a muchos de los caminos rurales no se les da un adecuado mantenimiento y en época de lluvia se deterioran significativamente, por lo que algunos de estos grupos podrían quedar aislados debido al cierre temporal de las vías.

Otro factor importante a analizar que no se puede hacer con la información actual, es el coste de transporte, pues la conectividad de un sector sea buena, si el estado de los caminos es deficiente y si las condiciones topográficas son adversas (gradiente mayor a 25 % como constante), el coste de transporte se eleva y por consiguiente el precio final del producto.

Por lo tanto un producto con un coste de fricción (suma de diferentes elementos: estado de red vial, existencia de transporte, condiciones climáticas, condiciones topográficas y el valor de la mercancía) elevado, deberá colocarse en el mercado a un precio mayor, lo cual le impide competir con productos cuyo coste sea menor. Una productora o empresaria con costos más altos por motivo del transporte, obtendrá menores ganancias que la limitaría en su desarrollo y el de su actividad.

El tener una buena red vial y encontrarse en un lugar accesible, sin duda es una oportunidad para que los grupos de mujeres vendan más allá de sus comunidades o que al menos empresas intermediarias o de detallistas puedan adquirir el producto sin mayores inconvenientes.

#### **Nota aclaratoria:**

Resulta una limitación la escala en la cual se encuentra la información, ya que no se puede tener el detalle de todos los caminos existentes en el país y su condición. Otro inconveniente es que la cartografía a nivel nacional está desactualizada y los caminos nuevos no aparecen en los mapas. Es por lo anterior que los análisis de coste de fricción y conectividad se deben hacer en sectores muy definidos y a una escala cartográfica grande, por ejemplo 1:5000, 1:10000 o menor.

**IICA**  **INAMU**

**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura**

**Instituto Nacional de las Mujeres**

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadoras de ingresos en Costa Rica  
Muestra estadística de 400 casos

Ubicación de grupos encuestados y comunidad de origen

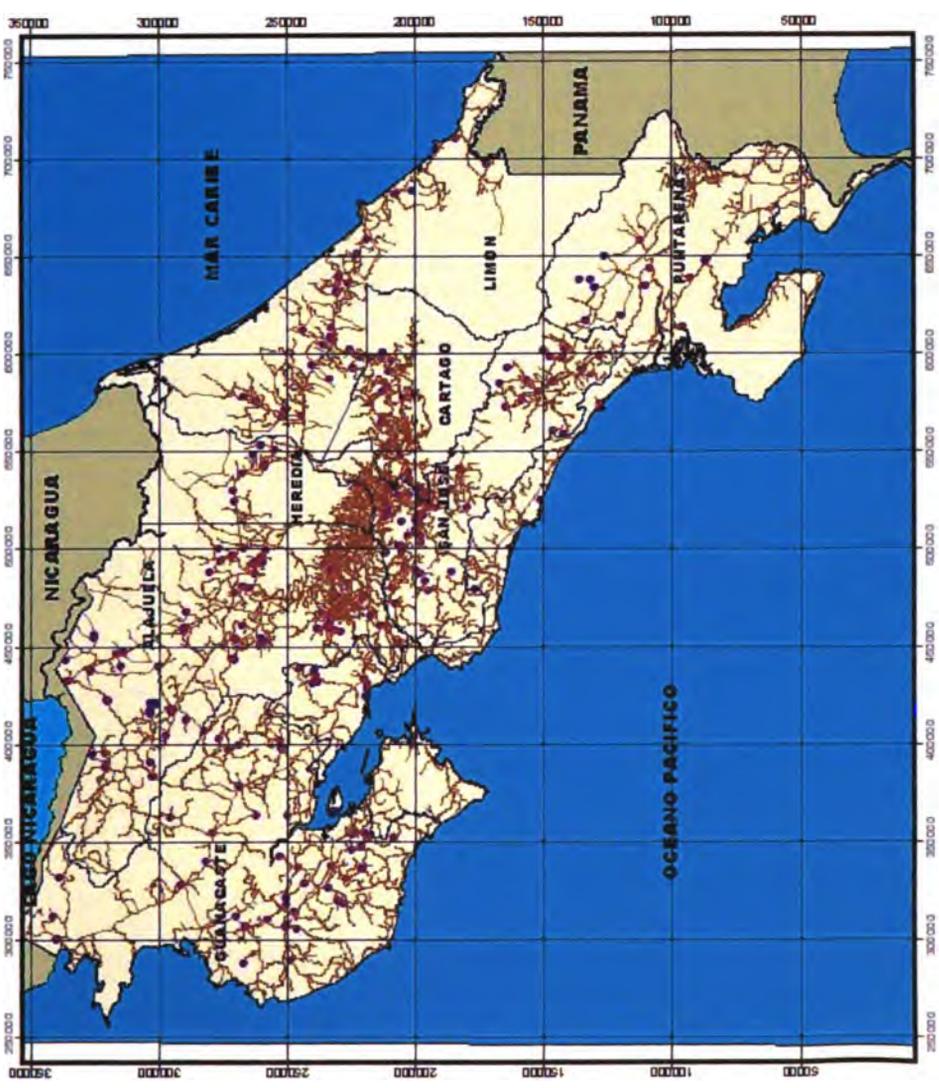
- Ubicación de grupos
- Provincia de Costa Rica
- COCHALEN, TURRUBIENA Y POCOMALILAN
- MARZATUC
- NECACALIA
- DEPARTAMENTO DE GUAYMAS
- PROYECTO

1:2 300 000

0 30000 Metros

Proyección Lambert Conformada  
Escala de Carta No. 100  
Fundamental de Oaxtepec

Setiembre, 2001



**Mapa 6**  
**Cobertura de servicios de salud**

Este mapa muestra una amplia cobertura de los servicios de salud en el país, tanto a nivel de clínicas como de Equipos Básicos de Atención Integral de la Salud (EBAIS). Sin embargo para la población rural algunos EBAIS se ubican en sitios lejanos o de difícil acceso lo cual dificulta la consulta médica a las habitantes rurales.

Como se aprecia, las clínicas como alternativa de servicios de salud, se ubican en la mayoría de los casos, en los lugares que presenta alta concentración de población. En las zonas menos concentradas los servicios son más limitados por lo que, en este caso, las usuarias deben recorrer distancias mucho mayores para acceder a dicho servicio.

En general se cuenta con una adecuada cobertura de los servicios de salud, pues lugares alejados como Paquera en el Pacífico, Sixaola en el Atlántico y Coto Brus en el Sur, tienen presentes y disponibles estos servicios.

Sin embargo hacia el norte del país, en los cantones de Upala, Los Chiles y Guatuso, existe carencia o inadecuada distribución de estos servicios. Esta situación preocupa en la medida que son zonas con altos niveles de población migratoria y bajos índices de salud y educación.

**IICA** **INAMU**

**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura**  
**Instituto Nacional de las Mujeres**

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadoras de ingresos en Costa Rica  
 Muestra estadística de 400 casos

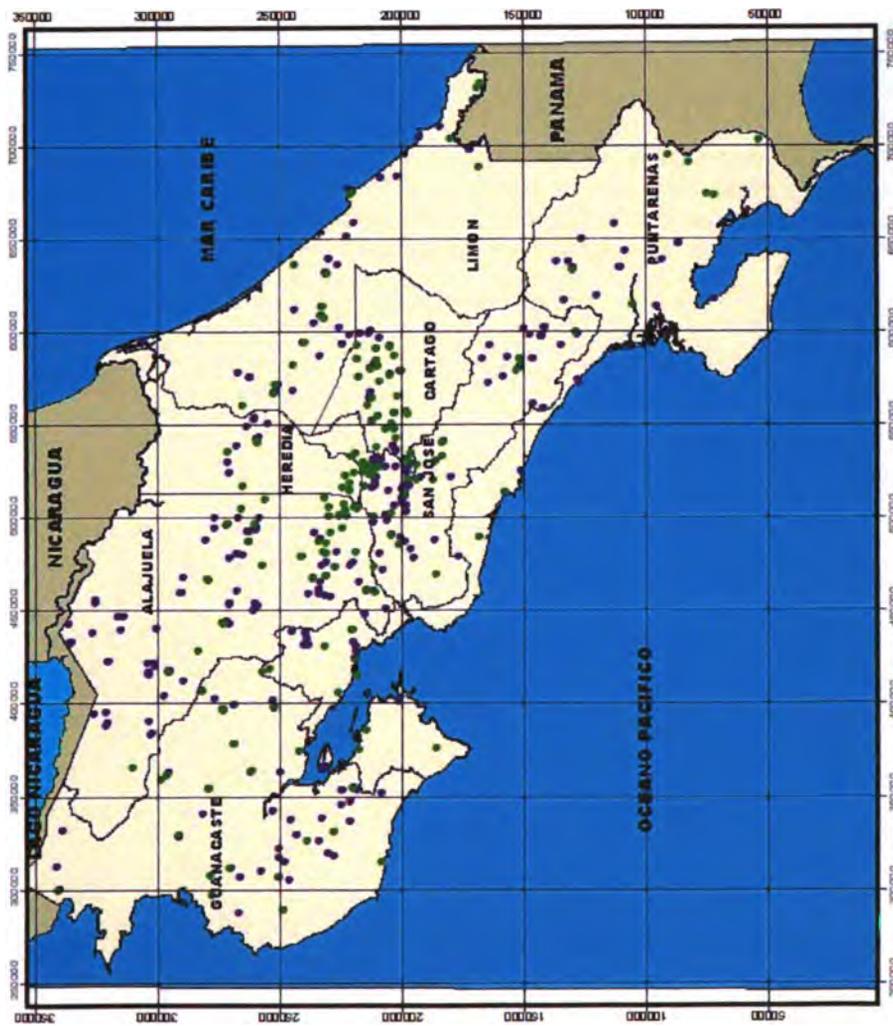
Localización de grupos encuestados y clínicas

- Clínicas
- Grupos encuestados
- Provincias de Costa Rica

1:2 300 000  
 0 2000 4000 Kilómetros

Proyección Lambert, Coordenadas UTM  
 Datum: Costa Rica 1980  
 Fundamento: Quilómetros

Septiembre, 2011



**Mapa 7**  
**Ubicación de colegios**

Según el mapa de ubicación de colegios en Costa Rica, y su comparación con la ubicación de los grupos encuestados, es notorio como los centros de segunda enseñanza se concentran mayoritariamente en la zona central del país, ello debido que una mayor concentración de población genera una mayor demanda de servicios.

Si bien no se cuenta con los datos de centros de enseñanza primaria, sólo el hecho de que exista algún grado de limitación a la educación secundaria representa una clara señal que las mujeres rurales y sus familias no tienen las mismas oportunidades que los habitantes del Gran Area Metropolitana.

Se deduce del mapa que las alternativas para completar estudios se encuentran a distancias considerables de los grupos, sobre todo en la región Huetar Norte, Huetar Atlántico y Brunca.

Debe entenderse como urgente que el acceso a una educación más completa por parte de las mujeres es elemento clave para enfrentar con éxito el desarrollo de cualquier actividad; sobre todo cuando se habla de una población con altos porcentajes de analfabetismo y en general baja escolaridad.

**IICA** **QIPAM**

**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura**

**Instituto Nacional de las Mujeres**

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadores de ingresos en Costa Rica  
 Muestra estadística de 400 casos

Localización de grupos encuestados y cobetras

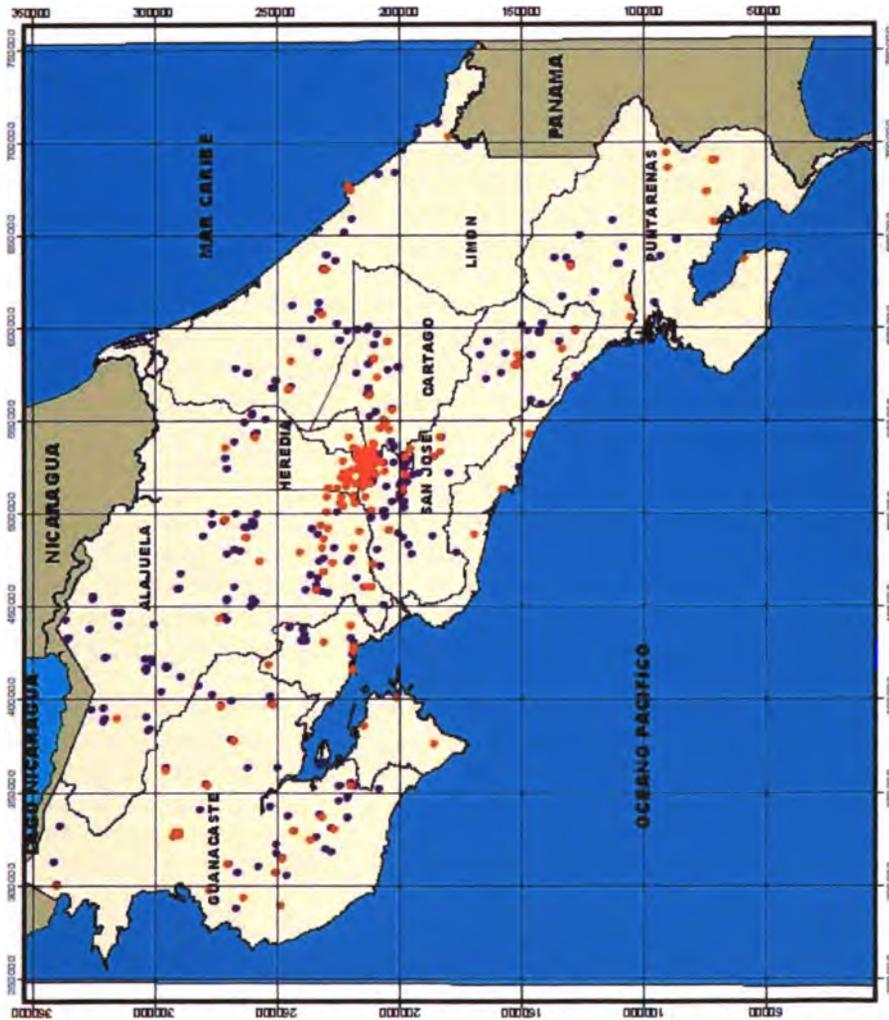
- Cobetas
- Grupos encuestados
- Provincia de Costa Rica

1:3 000 000

0 2000 Kilómetros

Proyección Lambert, Costa Rica Norte  
 Escala: 1:3 000 000  
 Fundamentos de Colores

Setiembre, 2001



## **Mapa 8**

### **Generación de ingresos**

El 92% de los grupos estudiados, efectivamente generan ingresos económicos propios, según su respuesta a la pregunta que en tal sentido se les formuló. Esto significa que los productos son transados en el mercado a un precio convenido entre las productoras y las personas que compraron dichos productos. Las actividades alrededor de las cuales se dedican los grupos son las agropecuarias y forestales, seguidas por actividades en corte y confección y elaboración de artesanías, y venta de alimentos y servicios varios. Este dato es de esperar si se considera que la mayoría de grupos se ubican en espacios rurales.

Es importante indicar que no todos los grupos generan sus ingresos por la realización de actividades productivas propiamente dichas. Ya sea en forma colectiva o individual (extracción o transformación de materias primas, producción de un servicio, etc.), o por la comercialización de productos (elaborados por ellas o por reventa) sino que por la realización de actividades como rifas, ferias, ventas de productos donados por las socias, entre otras que podrían considerarse formas de sobrevivencia económica recurridas con frecuencia en el medio rural.

Entre el 8% de los grupos que no reportan generación de ingresos se encuentran agrupaciones de servicio comunitario por cuya prestación no cobran, hecho también muy característico en el ámbito rural. Un 10.75% de los que sí generan ingresos hacen también trabajo comunitario pero pagado, prestando servicios como limpieza y embellecimiento de áreas públicas.

Si bien por la manera como se formuló la pregunta, se pretendió indagar directamente si se producían ingresos económicos, cabe señalar que algunos grupos generan sus ingresos en forma indirecta mediante el trueque de productos o el pago en especie de productos. En otros casos el reporte de no generación de ingresos se debió, no a que no los generaran realmente, sino que el dinero que producen se reinvierte en la compra de materia prima para el negocio, es decir no se reparte entre las miembras del grupo.

Un dato que llama la atención es que la generación de ingresos menores a \$25.000 mensuales es uniforme en todo el país, sin que pueda concluirse entonces que unas regiones produzcan mayores ingresos que otras; esto dice en general de una baja productividad de los grupos en el contexto rural, lo que demanda mayores esfuerzos de investigación para orientar políticas públicas por parte de instituciones como el CNP, el MAG o el IDA, tendientes a aumentar la productividad de este tipo de negocios.

**IICA** **QCA**

**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura**

**Instituto Nacional de las Mujeres**

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadores de ingresos en Costa Rica  
Muestra estadística de 400 casos

Mapa de sitios que generan ingresos

Cuadro Ingresos

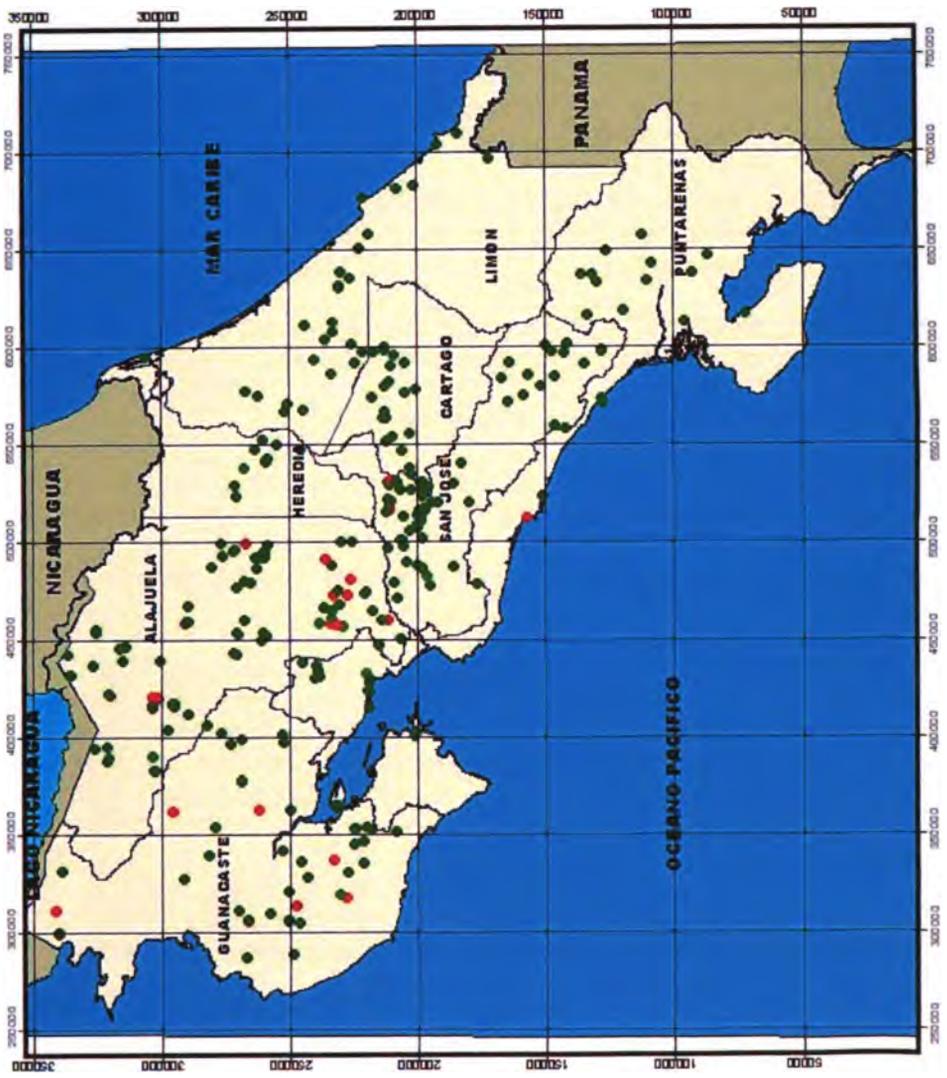
- MG
- S
- P
- Puntos

0 3000 6000 Metros

1:2,000,000

Proyección Lambert, Cauda Prolongada  
Escala Cartográfica  
Fundamental de Oaxaca

Septiembre, 2001



## **Mapa 9 Actividad productiva**

Como se mencionó anteriormente, la actividad productiva de mayor importancia es la producción agrícola, la cual se encuentra bien distribuida en todo el país.

Un comportamiento similar lo tienen otras actividades como los servicios comunitarios y la venta de alimentos que se desarrollan en diferentes zonas del país.

Otras actividades un poco más concentradas son la producción avícola en regiones como la Huetar Norte, Atlántica y Brunca. Las actividades pecuarias también están presentes en la Brunca.

La producción forestal está concentrada en la Región Central, al menos cuando se habla de viveros administrados por mujeres.

Las artesanías se ubican en la Brunca, Central y Chorotega; el corte y confección son actividades propias de las otras regiones, exceptuando la Chorotega, donde la actividad no es muy extensa.

Finalmente la agroindustria es una actividad que se concentra en la Región Central y la Región Huetar Norte. Algunas agroindustrias se encuentran en la península de Nicoya.

La variada producción de bienes y servicios demuestra la heterogeneidad en las actividades que realizan estos grupos de mujeres alrededor del país. Esto refleja que existe poca injerencia por parte del Estado para promover actividades productivas entre las pequeñas y medianas empresarias según un plan de desarrollo o una zonificación agroecológica. Es así como la difícil decisión de a qué actividad productiva dedicarse queda en manos de los propios grupos, según su experiencia y expectativas futuras.

Cabe entonces proponer una política consensuada por las instituciones gubernamentales, en particular por las que juegan un papel dinámico en la promoción del medio rural, dirigida a incentivar a estos grupos de mujeres sobre la base de un plan que permita impulsar cadenas productivas que adicione valor a su trabajo y permitan una producción sostenida, con ganancias, que asegure la remuneración del esfuerzo de las mujeres, la acumulación de capital y por ende el desarrollo de estos negocios.



## **Mapa 10**

### **Lugar de venta del producto**

Como se desprende del análisis gráfico del Cuadro # 17, de 261 grupos que venden sus productos o prestan sus servicios, el 75% lo hace en la misma comunidad y el 18% en el mercado local y regional. Estos porcentajes en conjunto suman el 93% de las opciones de mercado a que tienen acceso las mujeres. En el análisis del cuadro se hizo alusión a factores de género que condicionan el movimiento de las mujeres hacia lugares que trascienden un determinado espacio territorial, sin embargo un factor determinante lo es la carencia de medios de transporte propios, tal como lo evidencia el cuadro y gráfico #21 sobre acceso a recursos, ya que sólo el 2% de los grupos cuentan con vehículo propio.

Esta situación evidencia la importancia de trabajar en función de explorar nuevos y mejores mercados, tanto en el ámbito local, regional, nacional e internacional, para que las mujeres coloquen sus productos. Dicha medida debe de ir acompañada de otras acciones como la capacitación, asistencia técnica y acceso, por parte de las mujeres, a los medios de producción y de transporte.

Según el mapa de conectividad y ubicación de los grupos de mujeres, la comunicación por caminos y carreteras es buena, dado que prácticamente ningún grupo se encuentra aislado, tal y como lo expresa el mapa #5. Sin embargo debe tomarse en cuenta el coste de transporte, incluido el de fricción, por el estado de los caminos, fundamentalmente en época de lluvias, ya que estos aumentan considerablemente el costo final del producto.

Un 40% de los grupos que colocan sus productos en la comunidad se encuentran en la parte central del país, donde la red de carreteras es funcional y las distancias a recorrer son cortas.

**IICA** **FINAMA**

**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura**  
**Instituto Nacional de las Mujeres**

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadores de ingresos en Costa Rica  
 Muestra estadística de 400 casos.

Mapa de alto de ventas del producto

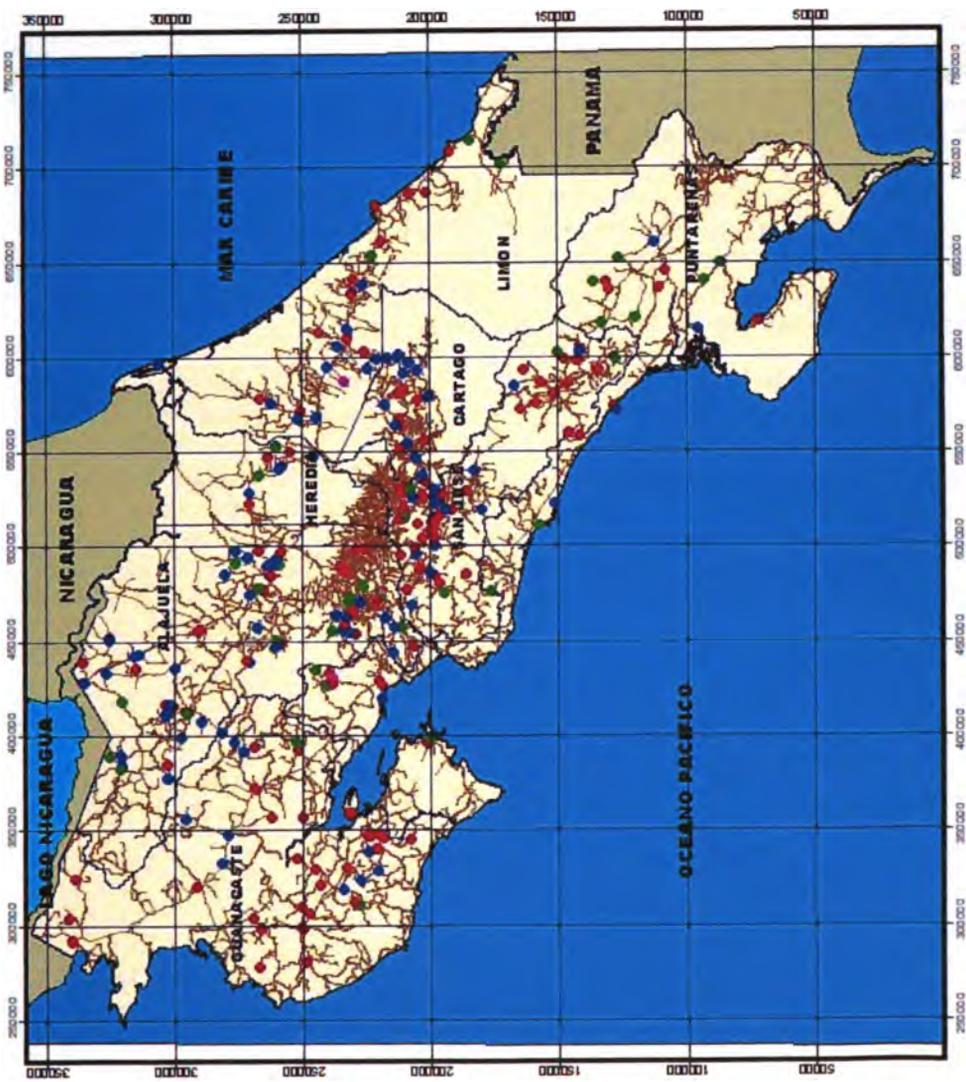
- Lugar de venta
- Comunidad
- Mercados interregionales
- Mercados locales y regionales
- N/D
- Otro
- Provincias
- Rta. Carretera

1:2,000,000

30000 0 30000 Metros

Proyección UTM, Cota Pico Norte  
 Escala de 1:200,000  
 Fuente: MTC, 2001

Septiembre, 2001



## **Mapa 11 Perfil de proyecto**

El perfil del proyecto es una herramienta que le permite al grupo no sólo identificar con precisión lo que quiere hacer y lograr en un determinado tiempo, sino también los recursos necesarios para conseguir la meta propuesta. Todas las instituciones públicas, programas o proyectos que desarrollan alguna acción concreta, en función de los grupos generadores de ingresos, les solicitan un perfil del proyecto. Existen tantos formatos de perfiles como instituciones, situación que contribuye a confundir a las mujeres y a la dispersión de recursos. No todas las instituciones o instancias brindan la asesoría o el apoyo requerido en función de la elaboración del perfil. A veces los formatos tienen requerimientos técnicos muy concretos y los grupos se ven limitados ante la falta de asesoría o apoyo para su elaboración.

El 59.75% de los grupos carecen de un perfil de proyecto, mientras un 40.25 % de los grupos cuentan con esta herramienta de planificación. El diseño de políticas y acciones concretas orientadas a estos grupos de mujeres tienen que considerar la utilidad de los perfiles de proyectos, unificar criterios y brindar asistencia técnica sistemática en función de su elaboración y resultados.

En el Pacífico Sur los grupos identificados, a excepción de 4 grupos, carecen de perfiles de proyecto. No sucede lo mismo en las regiones Huetar Norte y Atlántica, y en la Península de Nicoya. La carencia de estos perfiles no ha sido limitación para que los grupos reciban capacitación o asistencia técnica. En el caso de los grupos que cuentan con esta herramienta, sería de esperar que la capacitación que reciban guarde relación con las metas del grupo o de la empresa, sin embargo esta situación no se da. Por tal motivo en el análisis gráfico se plantea que la capacitación sin un objetivo claro se constituye en un elemento disociador, más que en un factor de apoyo a la empresariedad de las mujeres.

**HEAO** **QINAMI**

**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura**  
**Instituto Nacional de las Mujeres**

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadoras de ingresos en Costa Rica  
 Muestra estadística de 400 casas

Partido de proyecto

Partido de proyecto

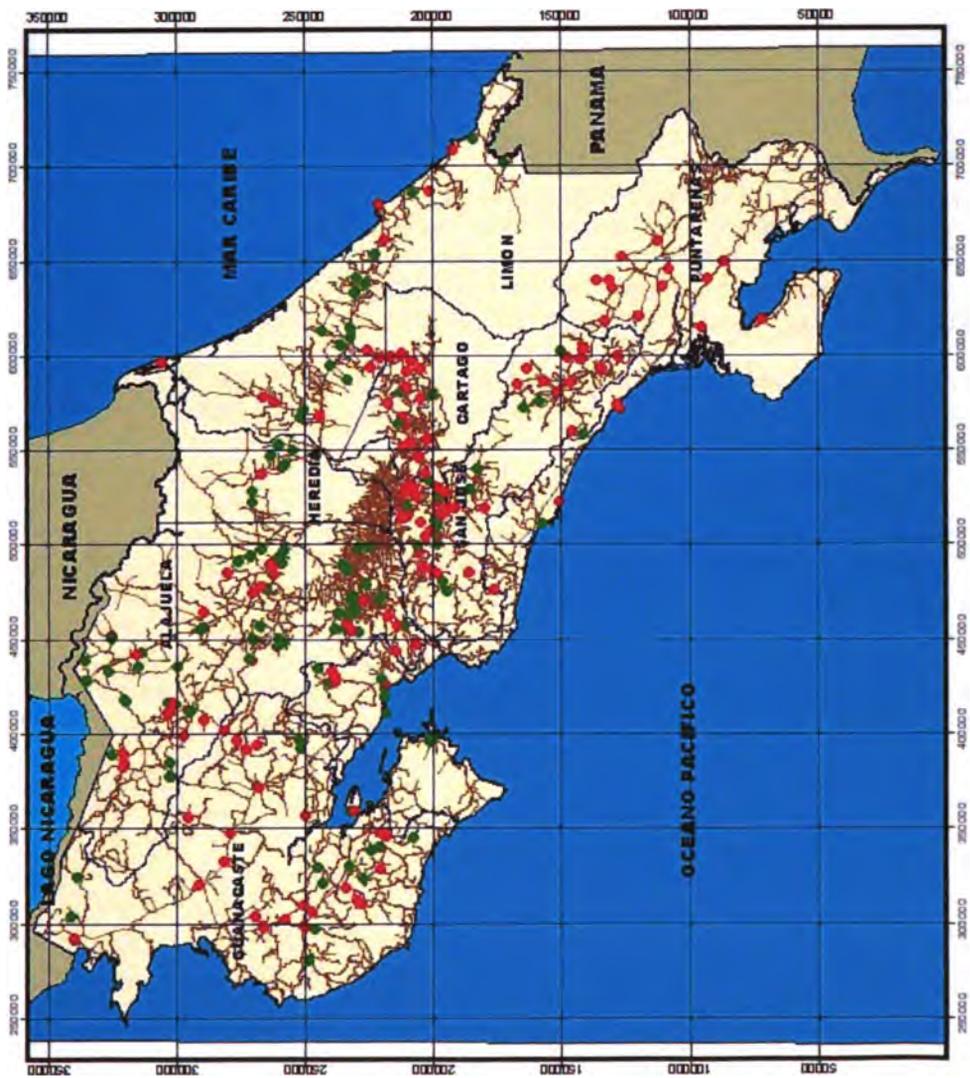
- MC
- SI
- P. Nacional
- R. ca.
- ▬ Carretera

2000 0 2000 4000 Metros

1:2 300 000

Proyección Lambert, Celda Ras Norte  
 Datum: C.A. 1972  
 Fuente: Instituto de Estadística

Setiembre, 2007



## **Mapa 12**

### **Financiamiento de los grupos**

El financiamiento según los datos de las encuestas se da de tres formas diferentes: con recursos propios, donaciones y créditos. Respecto a la primera, el 80% de los grupos dicen financiarse con recursos propios. Este dato llama la atención pues el 8 % de las agrupaciones antes indicaron no tener ingresos propios. Esto obliga a redefinir el concepto de "ingresos" entendido como efectivo ya que, sin lugar a dudas, los grupos realizan una especie de trueque que les permite mantener sus actividades, recibiendo materia prima u otro tipo de producto a cambio de lo que ellas producen. También cabe la posibilidad de que las miembros financien sus propias agrupaciones con materia prima suministrada por ellas mismas.

Otra forma de financiamiento son las donaciones. Un 30 % de los grupos se benefician de esta manera, pues empresas, instituciones o vecinos aportan dinero, materiales, maquinaria, herramientas o terreno, para que los grupos mantengan sus actividades productivas. Aquí puede haber la posibilidad de retroalimentación por parte de las mismas integrantes del grupo, alguna o algunas miembros que donen algún tipo de bien que tengan en sus hogares y que no esté siendo utilizado.

La última forma de financiamiento es por medio de los créditos, tan solo un 3.75 % de los grupos encuestados acuden a ello. Las razones serán expuestas más adelante en el mapa de acceso a crédito.

Es claro que el problema de financiamiento se debe a factores como: i) la falta de información sobre instituciones o empresas que puedan brindar este tipo de ayuda a los grupos organizados, ii) la falta de objetivos claros de trabajo a lo interno de los grupos, que puedan definir una estrategia de autoalimentación de recursos, y iii) el hecho de que muchos de los grupos se sienten aislados tanto geográficamente como a nivel de comunicación e intercambio de ideas con otros grupos. Sin embargo esta situación evidencia la carencia de políticas claras orientadas hacia esta población, ante una invisibilización de esta realidad, como una de las causas fundamentales dadas las condiciones en materia de financiamiento.

**IICA** **QINAMA**

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura  
 Instituto Nacional de las Mujeres

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadoras de ingresos en Costa Rica  
 Muestra estadística de 400 casos  
 Mapa de financiamiento de grupos

**Financiamiento de grupos**

- No hay dato
- Sin financiamiento propio
- Con financiamiento propio
- Provincias
- ~ Carreteras

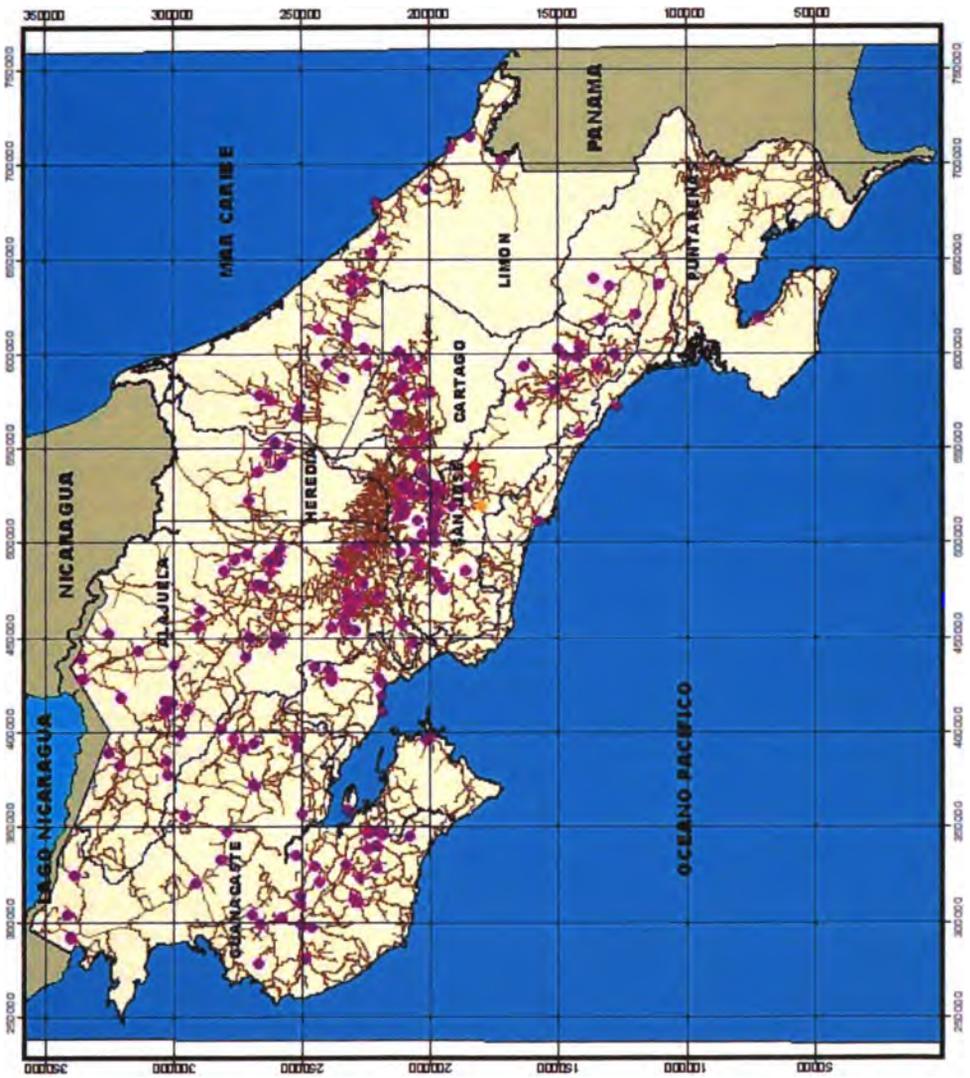
Mapa de financiamiento de grupos

1:2.300.000

0 30000 Metros

Proyección Lambert, Costa Rica Norte  
 Datum de Costa Rica  
 Fundamento de Occidente

Setiembre, 2007



### **Mapa 13 Acceso a crédito**

Sólo 11 de los 400 grupos encuestados tienen alguna experiencia en gestión de crédito: a uno de ellos se le denegó y a los 10 restantes se les aprobó su solicitud. Aquí cabrían preguntas como: ¿Requieren los grupos crédito para el desarrollo de sus actividades?, ¿Saben los grupos que existen entidades públicas y privadas que ofrecen crédito a micro y pequeñas empresas?, ¿Son los requisitos bancarios tan engorrosos como para no ser ninguno de los grupos encuestados candidato potencial a crédito?, ¿Cuentan las instancias crediticias públicas y privadas con ofertas crediticias para estos grupos de mujeres? ¿Son estos grupos objeto de crédito?

Con relación al crédito también existen mitos y realidades que generan inseguridad y sobre todo temor a las mujeres que gestionan crédito, sobre todo bancario. Las trabas legales para aquellos grupos que no están amparados a alguna forma jurídica constituyen un factor limitante. Esta situación lleva a veces a las interesadas a adquirir el préstamo a título personal y no a nombre de la empresa y dado que el micro-negocio no cumple con garantías para respaldar el crédito, las deudas a título personal se convierten en una opción, aunque comprometan bienes familiares comunes.

El hecho de que la obligación de abonar una deuda se recargue en una sola persona, ha llevado a las empresarias a tener que descartar esta opción, limitándose a aportar al negocio, como capital, los ingresos que ellas generan o a los que tienen acceso por medio de sus familias. Otra alternativa menos exigente, es la de los prestamistas, que facilitan la opción al crédito aunque a tasas de interés más altas y mucho más frívolos a la hora de recuperar sus inversiones.

En este sentido se debe generar una estrategia integral, en el que participaran las diferentes instancias que desarrollan acciones hacia este sector, con el fin de informar a las micro-empresarias y sus pequeñas empresas sobre los requisitos, facilidades y oportunidades de crédito. Se debe diferenciar bien entre los créditos personales y los créditos a las micro y pequeñas empresas, así como los créditos dentro del sistema bancario nacional, público y privado, formales e informales, asegurando que los bancos estatales jueguen un papel más importante del que están jugando en la actualidad en el otorgamiento de crédito a este estrato productivo.

Según los datos recopilados en las encuestas, en la región Huetar Norte y en la región Huetar Atlántica, ningún grupo contestó la pregunta sobre el tema de crédito. A partir de este hecho podría suponerse que los grupos ni siquiera han valorado la opción de un crédito, dato curioso si se toma en cuenta que estas dos regiones tienen un potencial comercial muy grande debido a la industria del turismo.

Lo mismo sucede en el Pacífico Norte y Central, otra zona altamente turística y donde el auge de pequeñas industrias de artesanías y de servicios varios es muy elevado.

**IICA** 

**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura**  
**Instituto Nacional de las Mujeres**

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadores de ingresos en Costa Rica  
 Muestra estadística de 400 casos

Mapa de acceso a crédito

**Acceso a crédito**  
 ● NO  
 ● SI

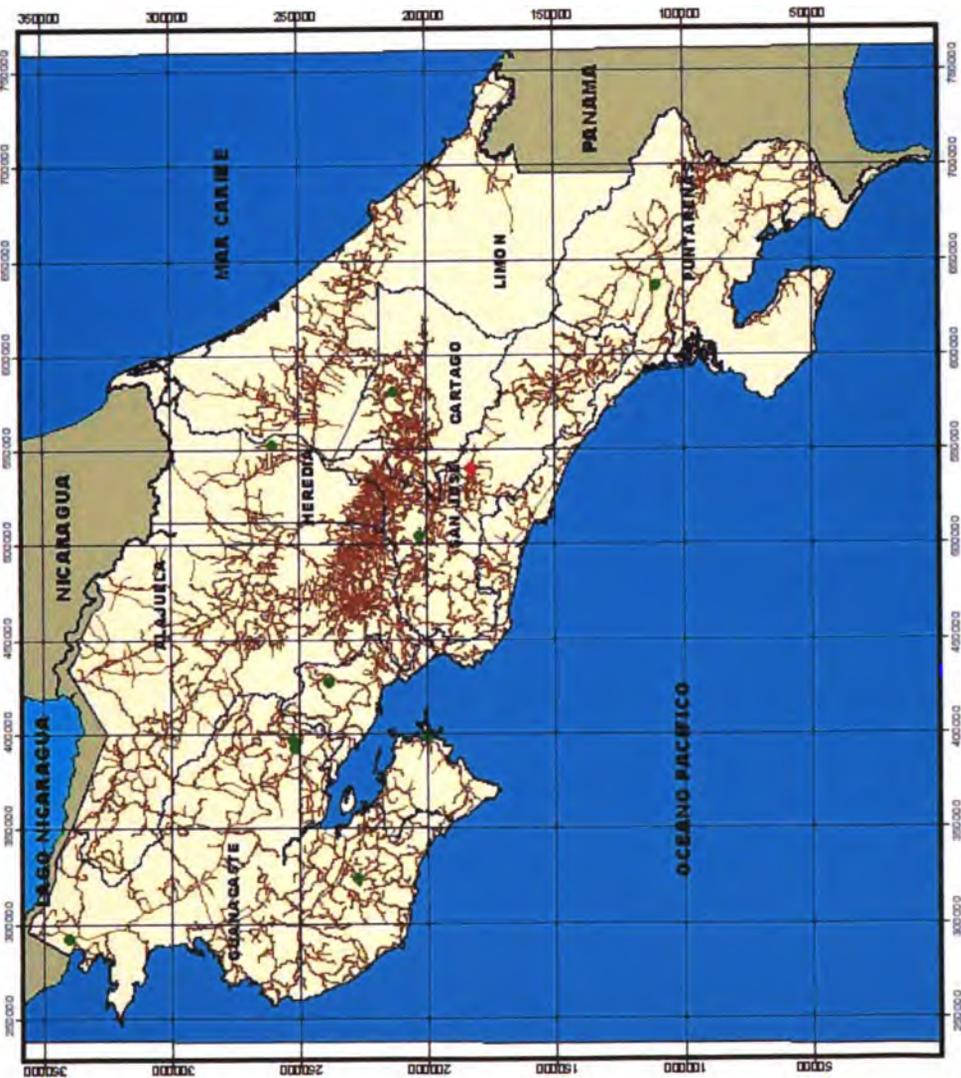
□ Provincias  
 ~ Ríos  
 ≡ Carreteras



1:300,000  
 3000 0 3000 Metros

Proyección Lambert, Coordenadas UTM  
 Sistema de Coordenadas  
 Fundamental de Guatemala

Setiembre, 2001



**Mapa 14**  
**Crédito anterior**

Solamente 30 de los grupos identificados habían tenido acceso al crédito antes de vincularse al grupo de pertenencia. Las organizaciones que les facilitaron los recursos, son entidades estatales como el IDA y el Área de Conservación Arenal, el resto corresponde a ONG.

Lo anterior se puede deber a que las ONG's tienen como objetivo en su mayoría incentivar el desarrollo de pequeños y medianos grupos cuya misión sea generar oportunidades de empleo o la generación de actividades económicas que apoyen la dinámica comunal, local y regional. En este sentido es necesario aclarar que la banca estatal y privada también brindan crédito a la micro y pequeña empresa, sin embargo, sus requisitos, formas de pago y tasas de interés son muy diferentes a las que pueda ofrecer una ONG. Estas son más flexibles en requisitos y trámites, aunque cobren una tasa de interés mayor que la banca estatal.

En las zonas rurales hay una importante presencia de instituciones públicas, programas regionales de desarrollo, organismos no gubernamentales e instancias de desarrollo comunal. Esta situación favorece un contacto, entre estas instancias y los grupos más cercanos, en especial para el desarrollo de actividades agropecuarias, forestales y de conservación ambiental.

La Región Brunca y la Atlántica siguen siendo las menos favorecidas en cuanto a presencia de instancias gubernamentales de ámbito regional y de ONG, no así en el Pacífico Norte. En la Chorotega la presencia de instituciones públicas y privadas es mucho mayor que en otras zonas del país.



### **Mapa 15 Donaciones recibidas**

Aproximadamente un 30 %, de los 400 grupos han recibido algún tipo de donación, ya sea, equipo, terrenos ó dinero en efectivo. Los grupos que han recibido estos incentivos se encuentran fuera del Área metropolitana.

En las zonas rurales, hay una mayor presencia de instancias gubernamentales, de organizaciones no gubernamentales y comunales, así como una mayor sensibilidad ante las necesidades de la comunidad. Ello quizás puede explicar el por qué las donaciones se dan con mayor frecuencia en la periferia del país que es el Valle Central.

Este tipo de apoyo es visible principalmente en la zonas costeras del pacífico y el caribe, no así en la parte norte de Alajuela y de Guanacaste (frontera con Nicaragua), Península de Osa y Punta Burica.

Dado que no todos los grupos reciben donaciones y en el medio rural donde este tipo de alternativa se presenta más frecuentemente, se requiere de otras formas de financiamiento para el impulso de actividades agrícolas y pecuarias, así como para proyectos de desarrollo integral enfocados al medio ambiente y al desarrollo de micro y pequeñas empresas. Estas alternativas darían una mejor idea a las integrantes de los grupos, sobre qué actividad desarrollar o sobre la implementación de su objetivo grupal empresarial.

Por ejemplo, el Pacífico Sur es una zona cuyo desarrollo, luego de la salida de las empresas transnacionales bananeras, ha sido lento y difícil; no existe actividad turística fuerte como la que se da en otras partes del país, la conectividad por carretera esta limitada a la carretera Interamericana y más recientemente a la Costanera Sur, que durante muchos años se mantuvo en malas condiciones y por tanto poco transmitida.

Por otro lado, la barrera natural de la Cordillera de Talamanca, quizás obstaculice la conectividad con otras zonas de importancia del país como la Caribe, sin embargo esa misma barrera natural puede servir de incentivo a actividades turísticas como los deportes de alta montaña, jardines botánicos, excursionismo, "rafting", turismo ecológico, etc.



Instituto Interamericano de  
Cooperación para la Agricultura  
Instituto Nacional de las Mujeres

Análisis espacial estadístico de  
grupos de mujeres generadores de  
ingresos en Costa Rica  
Muestra estadística de 400 casos

Mapa de donaciones recibidas

- Donaciones recibidas
- EDIFICIOS VULNERABLES
  - COMPLEJOS HORTÍCOLAS
  - ECONOMÍA
  - EQUIPO
  - MQUINERIA
  - MATERIALES
  - OFICINAS
  - MISMA



Proyección Lambert, Codo Raso Norte  
Datum de Costa Rica  
Fundamental de Ocuirendue

Septiembre, 2001

**Mapa 16**  
**Acceso a capacitación**

La mayor cantidad de grupos capacitados están ubicados en las zonas rurales, sin embargo la zona donde se ha concentrado más la capacitación es la parte central del país. En el Pacífico Norte, Pacífico Sur y la región Huetar Atlántica, la capacitación de los grupos se ha dado en menor grado.

Aproximadamente el 61.5 % de los grupos han recibido algún tipo de capacitación, en temas como asesoría legal, asistencia técnica en mejoramiento de suelos, cultivo de plantas ornamentales, cultivos varios, viveros, floristería, agricultura orgánica, abono orgánico, micro empresa, mercadeo, artesanía y autoestima, etc. Las instituciones encargadas de brindar este tipo de capacitación han sido: MAG, CNP, IMAS, INA, MINAE, CEDECO<sup>2</sup>, CARE, organizaciones comunales, etc.

Aunque muchos grupos han recibido capacitación, no se reporta que se les de seguimiento o que se busque la continuidad de la misma. Es decir, muchas veces los grupos reciben capacitación teórica, pero no pueden ponerla en práctica en sus organizaciones por diversos motivos, como la carencia de un proyecto guía, la falta de asesoría, la poca infraestructura, la escasez de recursos económicos para compra de materia prima, entre otros.

Es necesario y estratégico para la potenciación de estos negocios un programa de seguimiento a la capacitación, para lograr no sólo el 100 % de aprovechamiento de la misma sino también incentivar a los grupos a continuar desarrollando las actividades objeto de su constitución.

---

<sup>2</sup>CEDECO es la Corporación Educativa para el Desarrollo Costarricense

**IICA** **QIAMA**

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura  
 Instituto Nacional de las Mujeres

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadoras de ingresos en Costa Rica  
 Muestra estadística de 400 casos

Cartografía recibida por los grupos

**Capacidad**  
 ● NO  
 ● SI

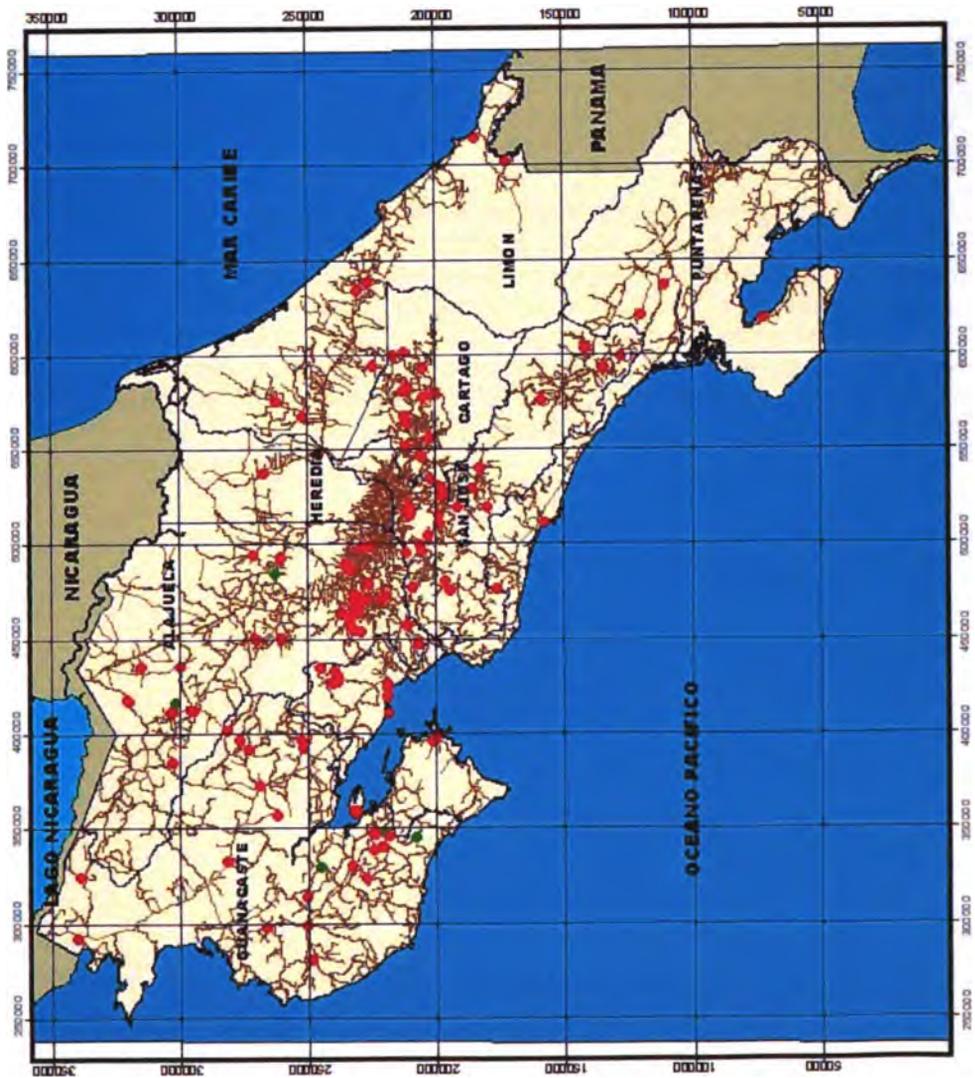
Provincias  
 Ríos  
 Carreteras

1:2,000,000

30000 0 30000 Metros

Proyección Lambert, Costa Rica Norte  
 El Meridiano Central 85°W  
 Fundamental de Occidente

Saberes, 2001



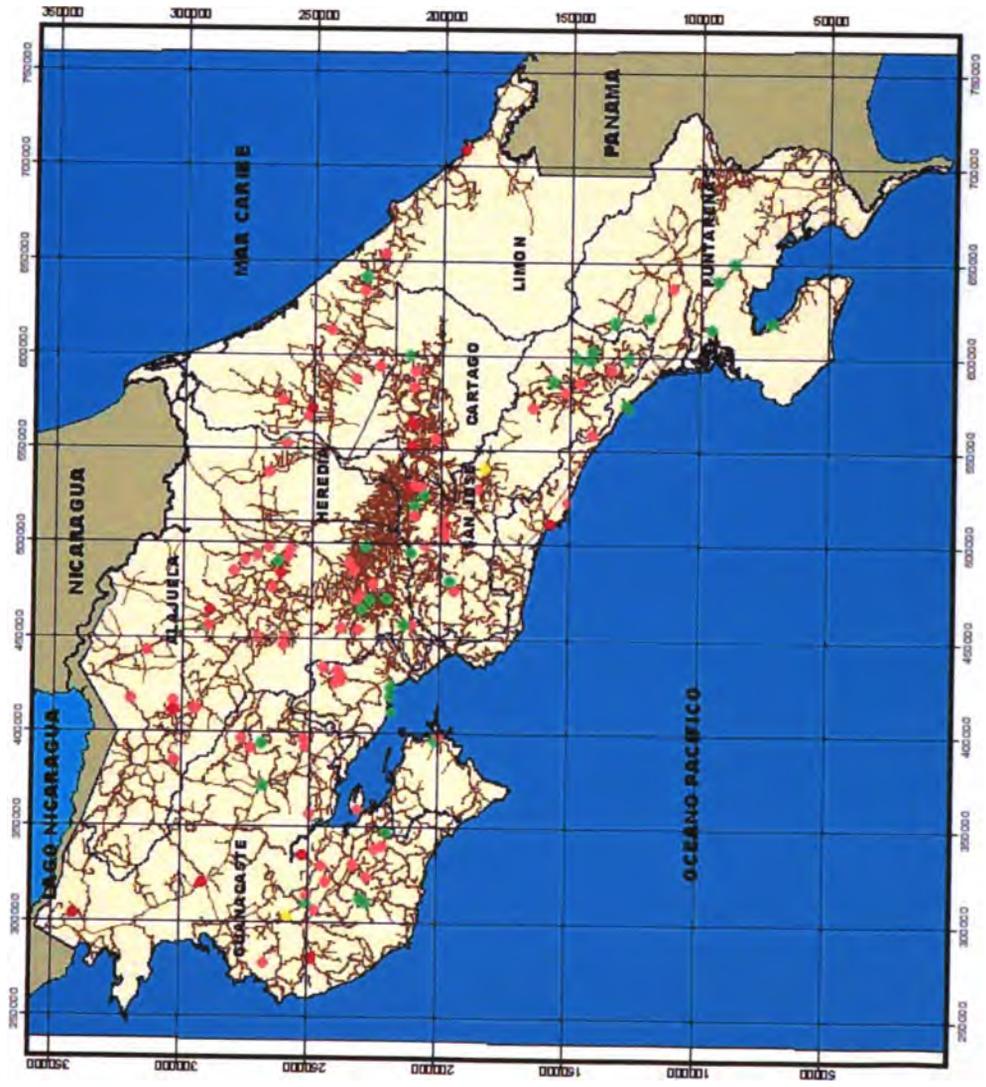
**Mapa 17**  
**Acceso a Infraestructura**

El 21.5 % de los grupos poseen infraestructura propia. Y un 12.75 % prestada, sea de la municipalidad, la iglesia, una asociación o por una de los integrantes, etc.

El mapa muestra que en el Pacífico Sur del país, es donde existen más grupos con infraestructura prestada, al igual que en la zona central. En el Pacífico Norte y la región Huetaar Norte, la infraestructura es propia o alquilada, quizás debido a una mayor captación de recursos económicos por parte de la cooperación internacional, de las municipalidades o de las ONG.

Sin embargo esta pregunta en su mayoría no fue contestada (un 54%, no respondió), por lo que impide sacar una conclusión certera; lo que se tiene solamente es el reporte de que los grupos disponen de recursos infraestructurales, presumiéndose que se trata de un local.

Es conveniente ampliar la pregunta en el sentido de saber las verdaderas condiciones de la infraestructura que los grupos poseen, de forma tal que se pueda saber en los casos en que alquilan, cómo se financian para pagar?, ¿si la actividad que desarrollan les permite cubrir ese gasto? o ¿si por el contrario deben recurrir a otras alternativas de financiamiento? Para los casos en que se dice que los bienes son propios: ¿cómo llegaron a adquirirla? También es importante saber si en el caso de que la infraestructura sea prestada, ¿por cuánto tiempo es el préstamo? ó ¿si está condicionado y quiénes facilitaron el servicio?



Instituto Interamericano de  
Cooperación para la Agricultura  
Instituto Nacional de las Mujeres

Análisis espacial y estadístico de  
grupos de mujeres generadoras de  
ingresos en Costa Rica  
Muestra estadística de 400 casos  
Mapa de localización de infraestructura

- Infraestructura
- ACULADA
  - NO
  - OTROS
  - PRESTADA
  - PRESTADA O ALQUILA
  - PROPIA



Proyección Lambert, Coordenadas UTM  
Datum de Cartografía  
Fundamental de Occidente

Setiembre, 2001

### **Mapa 18**

#### **Tenencia de la tierra**

El 54.5 % de los grupos encuestados no respondieron a esta interrogante, sin embargo de las respuestas registradas se rescata que un 30 % de las agrupaciones poseen terreno propio para desarrollar sus actividades, ya sea un local donde elaborar sus productos o tierra donde sembrar o criar animales.

Del 45.5 % de los grupos que no respondieron la pregunta, surge una serie de interrogantes como, ¿dónde desarrollan sus actividades?, ¿de qué forma perjudica el no tener un lugar estable donde trabajar?, ¿cómo consiguen los lugares temporales donde trabajan?.

Aunque no todos los grupos se dediquen a actividades estrictamente agrícolas o pecuarias, recordemos que también existen grupos que se dedican a la elaboración de insumos orgánicos, a actividades forestales, viveros, cría de aves de corral y acuicultura, que por ende también demandan un espacio físico para desarrollar sus actividades.

Al 61% de los grupos ubicados en la zona Sur, les prestan la tierra en la cual trabajan. Caso contrario sucede en la región Chorotega y la Huetar Norte, donde en su mayoría la tierra es propia.

La información indica que, entre más alejados del Gran Área Metropolitana (GAM) se encuentren los grupos, mayor oportunidad tendrán de contar con un terreno. Los motivos son muy claros, en primer lugar el valor del suelo en el GAM es mucho más alto que en la mayoría de las zonas rurales, con excepción de las zonas altamente turísticas. Por otro lado, en los sectores rurales del país, por medio del contacto con organizaciones no gubernamentales, oficinas regionales gubernamentales, programas y proyectos de desarrollo, es mucho más factible adquirir tierra para estos grupos, en relación a los del GAM.

**ICA** **QINAMA**

**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura**

**Instituto Nacional de las Mujeres**

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadores de ingresos en Costa Rica  
Muestra estadística de 400 casos

Mapa de inventos de la tierra

**Tenencia de tierra**

- ALO UJLADA
- NO
- PRESTADA
- PRO PIA

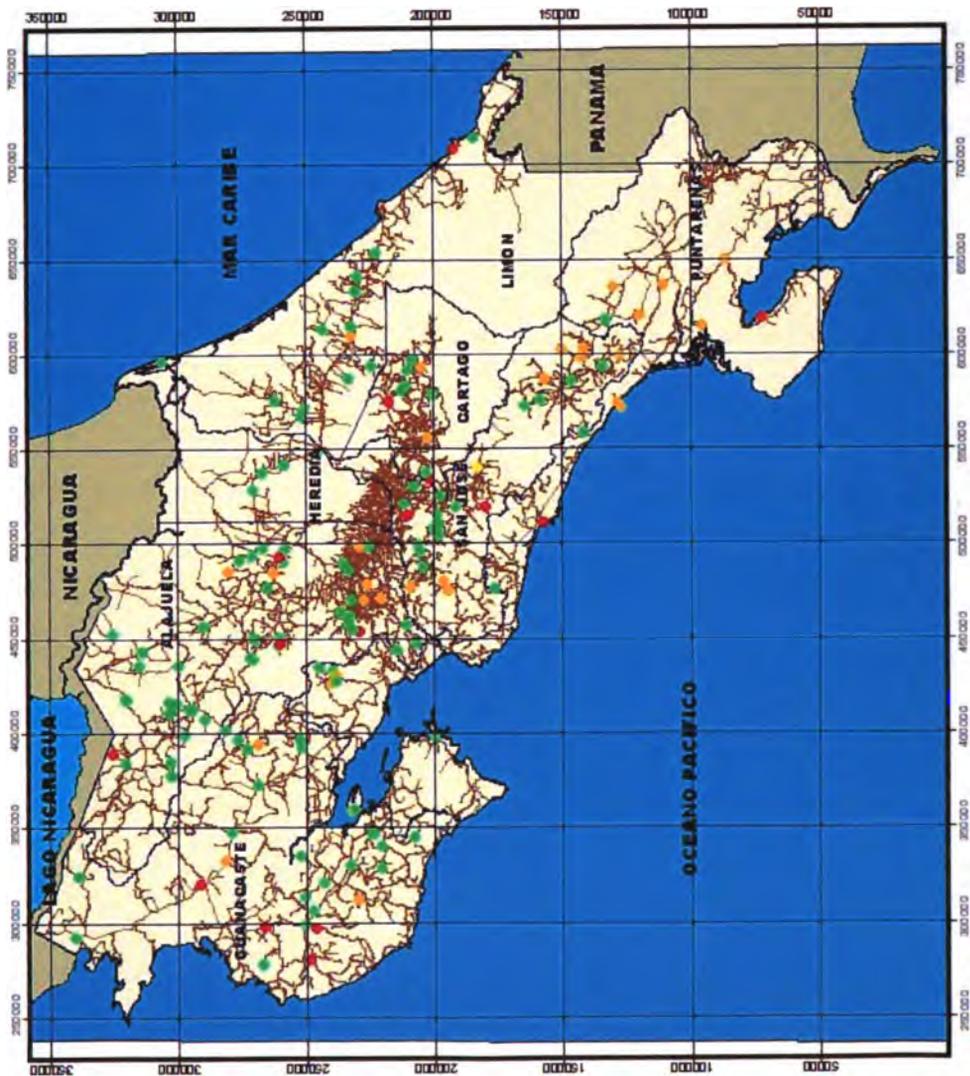
Mapa de inventos de la tierra

0 2000 4000 Meters

1:200000

Proyecto Las Perlas, Codo Roca Norte  
Financiado por el BID  
Fundamental de Oportunidad

San José, 2001



### **Mapa 19**

#### **Capacidad de uso de la tierra**

El mapa de capacidad de uso de la tierra, aunque esta elaborado a pequeña escala y permite mostrar detalles, sigue siendo una guía útil.

Se puede observar como gran parte del territorio nacional es apto para la conservación de los recursos naturales, no obstante existen actividades agrícolas en esas zonas. Ello significa que se debe tener presente las prácticas de conservación de suelos, como parte de la asistencia técnica ya que los suelos aptos para conservación usualmente presentan características, como pendientes fuertes, poca fertilidad, drenaje deficiente, poca profundidad y en muchos casos, además, se encuentran cerca de zonas protegidas (áreas de amortiguamiento) que los hacen aptos para el desarrollo de actividades conservacionistas.

Dado la alta tasa de deforestación de Costa Rica, organizaciones alrededor de todo el país, entre ellas las no gubernamentales, recomiendan utilizar el suelo para actividades forestales. Algunos grupos de mujeres encuestados tienen como actividad principal la siembra de árboles, viveros, elaboración de abono orgánico, etc, actividades que tienen que ver con la reforestación y por lo tanto mantienen una coherencia con la capacidad del uso del suelo de la zona geográfica donde están ubicadas.

El mapa de capacidad de uso de la tierra que se presenta fue elaborado a una escala muy pequeña, por ello el nivel de detalle es mucho menor. El mapa en si da una idea de los posibles conflictos que puedan haber en torno al uso de la tierra, sin embargo para especificar qué cantidad de grupos se encuentra bajo conflicto de uso, es preciso un levantamiento de capacidad de uso de la tierra a una escala mucho mayor, donde las grandes unidades de tierra puedan segregarse en unidades menos estandarizadas.

Por ejemplo, el mapa muestra como alrededor del 25 % de los grupos dedicados a agricultura se encuentran en tierras aptas para uso forestal. El análisis se basa en grandes unidades que brindan la idea de conflicto, aunque en realidad no lo es, dado que las extensiones de cultivo que puedan tener estos grupos son tan pequeñas que no alterarían esa capacidad de uso. La alteración se daría en el caso de que el área cultivada fuera de grandes extensiones donde se utilizaran fuertes cantidades de agroquímicos y formas de producción intensiva.

Dada la escala de productividad de los grupos encuestados, se puede concluir que el conflicto de uso del suelo es ínfimo por parte de las mujeres generadoras de ingresos.

Sin embargo es importante incentivar en los grupos las actividades forestales, de educación ambiental y la agricultura sobre todo en zonas aptas para este tipo de prácticas. Vale destacar que muchos de estos grupos representan una comunidad y que con la comunicación y el trabajo en conjunto pueden lograr avances significativos para las mujeres y sus comunidades.

**ICAQ** **QIAMA**

**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura**

**Instituto Nacional de las Mujeres**

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadores de ingresos en Costa Rica  
Muestra estadística de 400 casos

Mapa de actividades económicas y localización de uso de la tierra

- Actividad económica
- Agricultura
- Cereales y hortalizas
- C. H. 2
- C. H. 3
- Pesca
- Producción de leche
- Producción de carne
- Producción de frutas
- Producción de aves
- Producción de ganado
- Producción de porcinos
- Producción de otros
- Servicios de salud
- Servicios de otros
- Comercio de bienes
- Comercio de otros
- Otros

Cantidad de uso de la tierra

- CONSERVACIÓN
- AGRI-CULTIVO PERMANENTES
- USO AGROPECUARIO

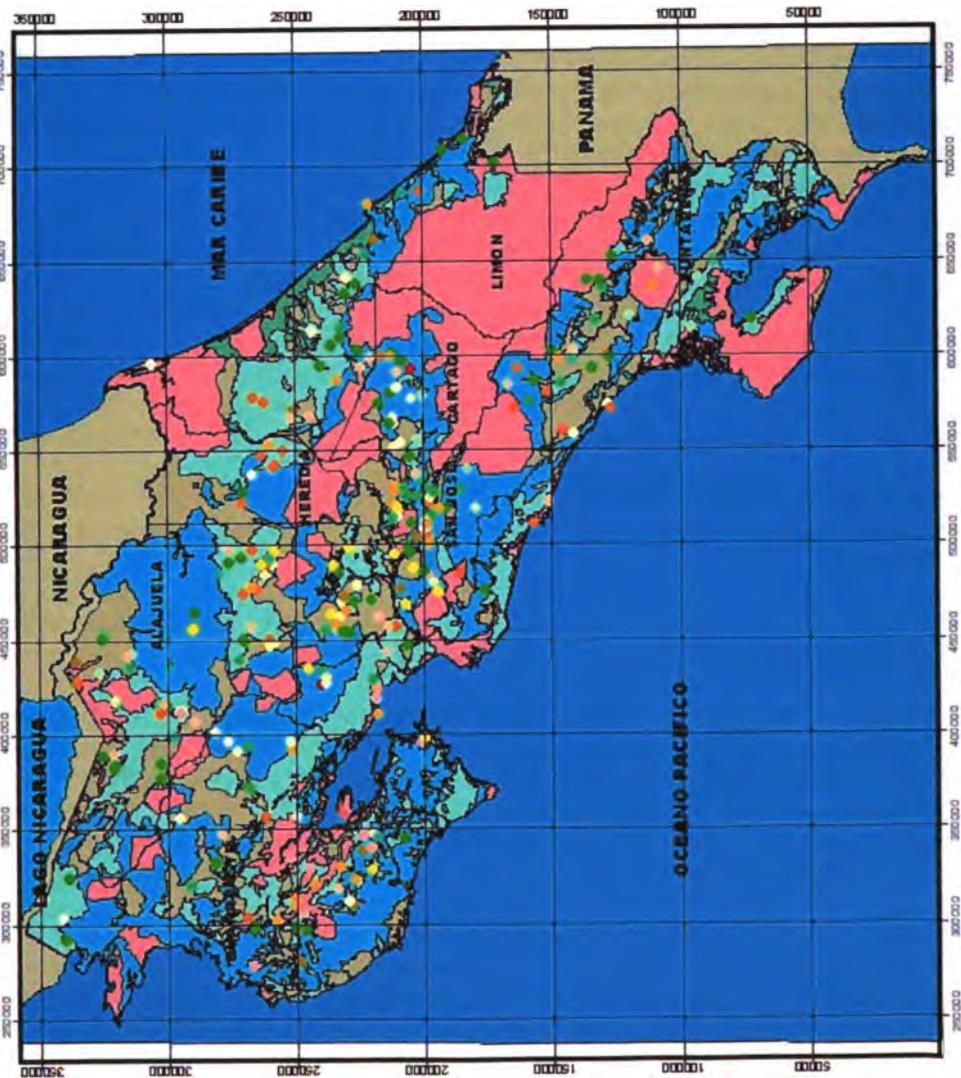
1:50,000

0 10000 20000 Meters

13,300,000

Proyección Lambert Conformal  
Escala Cartográfica: 1:50,000  
Fundamento de Datum: WGS 84

Setiembre, 2001



### **Mapas 20, 21, 22, 23 y 24 Amenazas naturales**

Costa Rica históricamente ha sido el escenario de diversos procesos naturales de toda índole, ello ha moldeado la geografía y geología del país. Los procesos naturales que eventualmente podrán impactar de alguna manera a los grupos encuestados, son relativamente pocos.

Hablar de amenazas naturales muchas veces inquieta a las personas, sin embargo para que este tipo de procesos impacten mínimamente es preciso conocer los riesgos a que las personas corren, es decir a que tipo de amenaza se enfrentan.

El exceso de lluvia puede llegar a afectar las actividades agrícolas, ya que un exceso de precipitación provoca incluso la pérdida de las cosechas. En este sentido los sitios más afectados son los ubicados en el Caribe y el Pacífico Central y Sur.

Similar al anterior las inundaciones también afectan a numerosas personas año con año en Costa Rica, los sitios más vulnerables son los que se encuentran a la orilla de los ríos o zonas planas cercanas a ríos importantes, Estas condiciones se presentan prácticamente en todo el país. En el caso de la actividad agrícola, la posibilidad de que las parcelas se vean inundadas, sobre todo si se encuentran en lugares de alto riesgo, es muy elevada, de ahí la importancia de la asesoría jurídica y asesoría en pólizas de seguros que puedan tener los grupos que se dedican a la agricultura. Sin embargo los seguros de cosechas no son reales para las micro y pequeñas productoras agrícolas.

En los lugares donde la actividad que se desarrolla es fácilmente trasladable, lo más aconsejable, en caso de inundación, es el desalojo antes de que el proceso natural se lleve a cabo.

Otro elemento que afecta la agricultura, en especial su calidad, es la erosión de los suelos, por la ausencia de técnicas de conservación

Por ejemplo un curso de capacitación que puede impartir el MAG y sus oficinas regionales, es el de técnicas de conservación de suelos, ello sería de gran utilidad para los grupos que se dedican a la agricultura. El evitar la erosión del suelo y la pérdida de nutrientes, requeriría de una menor cantidad de insumos y menos mano de obra a la hora del cultivo y cosechas, lo que disminuiría el costo de producción y podría también elevar la calidad de los productos y disminuir el costo de los Productos.

En cuanto a deslizamientos, estos se producen en suelos erosionados y en laderas inestables, cuyo efecto disparador en la mayoría de los casos es la extraordinaria precipitación, de ahí la importancia de la conservación de los suelos. Focos de zonas vulnerables se encuentran en la Región Central, Pacífico Central y Pacífico Sur.

En ese sentido es recomendable revisar la cartografía referente a precipitación promedio anual de Costa Rica, y compararla con los sitios donde se desarrollan actividades agrícolas por parte de las mujeres. Si bien es cierto algunos productos agrícolas requieren de grandes cantidades de agua, otros son más susceptibles y corren mayor riesgo de perderse.

En cuanto a la vulnerabilidad, todos los grupos son vulnerables potencialmente, ya que todos se encuentran en zonas que en algún momento tienen déficit de agua o exceso de la misma. Vulnerabilidad a inundaciones existen en todo el país, pero hay que tener mayor precaución en las zonas planas y cercanas a desembocaduras o cauces de ríos. Todos los grupos también son vulnerables a deslizamientos, quizás no por consecuencia directa sino indirecta, por ejemplo el tener que dejar de transportar su producto a otras comunidades por el cierre temporal de una vía de comunicación debido a un deslizamiento (pérdida de mercados).

La vulnerabilidad frente a los procesos naturales, no significa solamente el impacto negativo directo, sino las consecuencias indirectas a raíz de un evento dado.



**IICA** **QINAMA**

**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura**  
**Instituto Nacional de las Mujeres**

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadoras de ingresos en Costa Rica. Muestra estadística de 400 casos. Mapa de distribución espacial y zonas con amenaza de erosión.

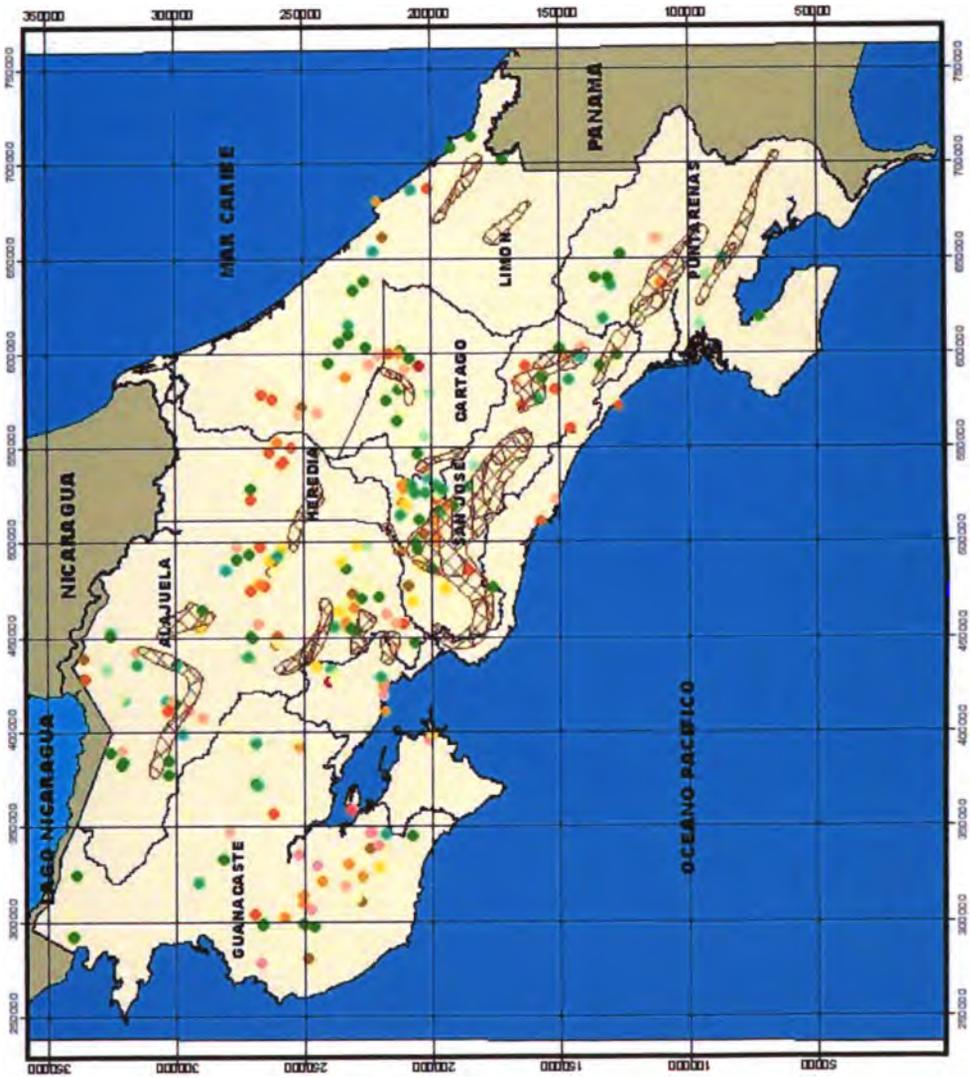
**Legenda**

- Zona con amenaza de erosión
- Producción de leche
- Producción de carne
- Producción de leche y carne
- Producción de leche y carne y otros
- Producción de leche y carne y otros y otros
- Producción de leche y carne y otros y otros y otros
- Producción de leche y carne y otros y otros y otros y otros
- Producción de leche y carne y otros y otros y otros y otros y otros
- Producción de leche y carne y otros y otros y otros y otros y otros y otros
- Producción de leche y carne y otros y otros y otros y otros y otros y otros y otros

1:2,000,000

0 30000 Metros

Proyección: Lambert Conformada, Zona Norte  
 Datum: Costa Rica 1972  
 Fuente: Instituto de Estadística y Censos  
 Septiembre, 2001





**ICAO** **INAMU**

**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura**

**Instituto Nacional de las Mujeres**

Análisis espacial y estadístico de grupos de mujeres generadoras de ingresos en Costa Rica

Muestra estadística de 400 casos

Mapa de distribución espacial y zonas con amenaza de precipitación estacional

**Proyección:** UTM

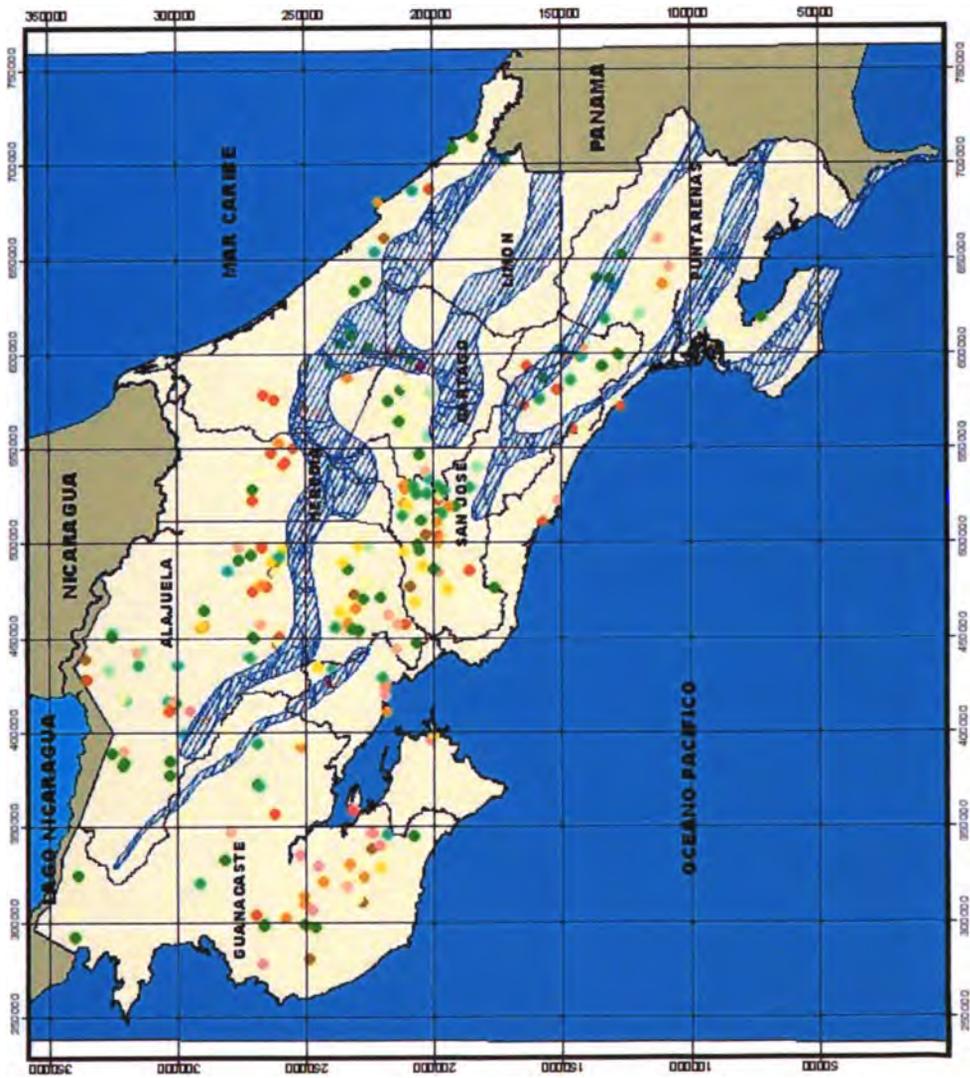
- Precipitación
- Zona de amenaza
- Zona de alta precipitación
- Zona de baja precipitación
- Zona de alta temperatura
- Zona de baja temperatura
- Zona de alta humedad
- Zona de baja humedad
- Zona de alta sequía
- Zona de baja sequía
- Zona de alta erosión
- Zona de baja erosión
- Zona de alta contaminación
- Zona de baja contaminación
- Zona de alta deforestación
- Zona de baja deforestación
- Zona de alta degradación
- Zona de baja degradación
- Zona de alta pérdida de suelo
- Zona de baja pérdida de suelo
- Zona de alta contaminación del agua
- Zona de baja contaminación del agua
- Zona de alta contaminación del aire
- Zona de baja contaminación del aire
- Zona de alta contaminación del suelo
- Zona de baja contaminación del suelo

1:250,000

0 10000 20000 Metros

Proyección Lambert, Costa Rica Norte  
Escala: 1:250,000  
Fundamental de Oaxaca

Setiembre, 2001





## **Mapa 25**

### **Áreas de conservación**

Uno de los grupos identificados fue apoyado por un Area de Conservación, hecho que no representa un caso aislado. Diversas iniciativas gubernamentales y no gubernamentales buscan en las organizaciones comunales un apoyo para llevar a cabo sus objetivos y a la vez trabajar en conjunto con la comunidad, desde un enfoque preventivo.

Los grupos que no tengan un perfil de proyecto, pueden encontrar en la educación ambiental o labor conjunta con instancias públicas y privadas, una posibilidad de trabajo, en el sentido de apoyar y/o ser parte de los programas de desarrollo sostenible y manejo ambiental que se desarrollan en algunos sectores de las áreas de conservación, sobre todo en las cuencas de ríos importantes o en las zonas cercanas a áreas protegidas, en una relación de participación comunal y sostenibilidad.

Todo Costa Rica esta cubierta por áreas de conservación y dentro de esas áreas existe gran cantidad de zonas protegidas. En la preservación de los recursos naturales no se puede esperar que las entidades de gobierno resuelvan individualmente los problemas existentes, por el contrario el trabajo en conjunto con la comunidad es un instrumento indispensable.



## **Mapa 26**

### **Áreas protegidas**

Como es de esperar ninguno de los grupos encuestados está ubicado dentro de las áreas protegidas, sin embargo sí se encuentran muy cerca de ellas.

Las áreas protegidas que se muestran en el mapa no corresponden en su totalidad a Parques Nacionales o zonas de libre acceso. Según la categorización de zonas protegidas se encuentran: Zona Protectora, como la cuenca del Río Banano, Refugios de Vida Silvestre, que son sitios un poco más restringidos a la afluencia de turismo, dado que muchas de las especies que están dentro de estas áreas están en peligro de extinción. La Reserva Forestal, es un sitio donde se realizan estudios de índole forestal o en los que la extracción de madera es permitida bajo la vigilancia de un Plan Forestal. Los Humedales, que se encuentran en los litorales, y los Parques Nacionales, que se podrán considerar los más conocidos a nivel general.

La cercanía a un Area Protegida conlleva ventajas y responsabilidades. Por un lado la cercanía a Parques Nacionales habilita la opción turística a las posibles actividades desarrolladas por un grupo o asociación, pero también conlleva la responsabilidad de cuidar aún más el entorno al Parque, evitando desarrollar trabajos que perjudiquen el ambiente o que generen contaminación a cauces de ríos.

A excepción de los grupos ubicados en la Región Brunca, el resto se encuentran relativamente cercanos a áreas protegidas, lo cual, en el caso de las asociaciones que desarrollan actividades forestales o de servicios comunitarios, podrían tener en la educación ambiental y en el ecoturismo una opción a desarrollar.

**ICA** **INIA**

Instituto Interamericano de  
Cooperación para la Agricultura

**Instituto Nacional de las Mujeres**

Análisis espacial y estadístico de  
grupos de mujeres generadoras  
de ingresos en Costa Rica  
Muestra estadística de 400 casas

Mapa de actividades desarrolladas  
y áreas protegidas

Actividad

- Acuicultura
- Agricultura
- Artesanía
- Cereales y confiteo
- M.D.
- Pesca
- Producción agrícola
- Producción artesanal
- Producción pecuaria
- Servicios generales
- Servicios comerciales
- Servicios turísticos
- Venta de animales
- Venta de artículos

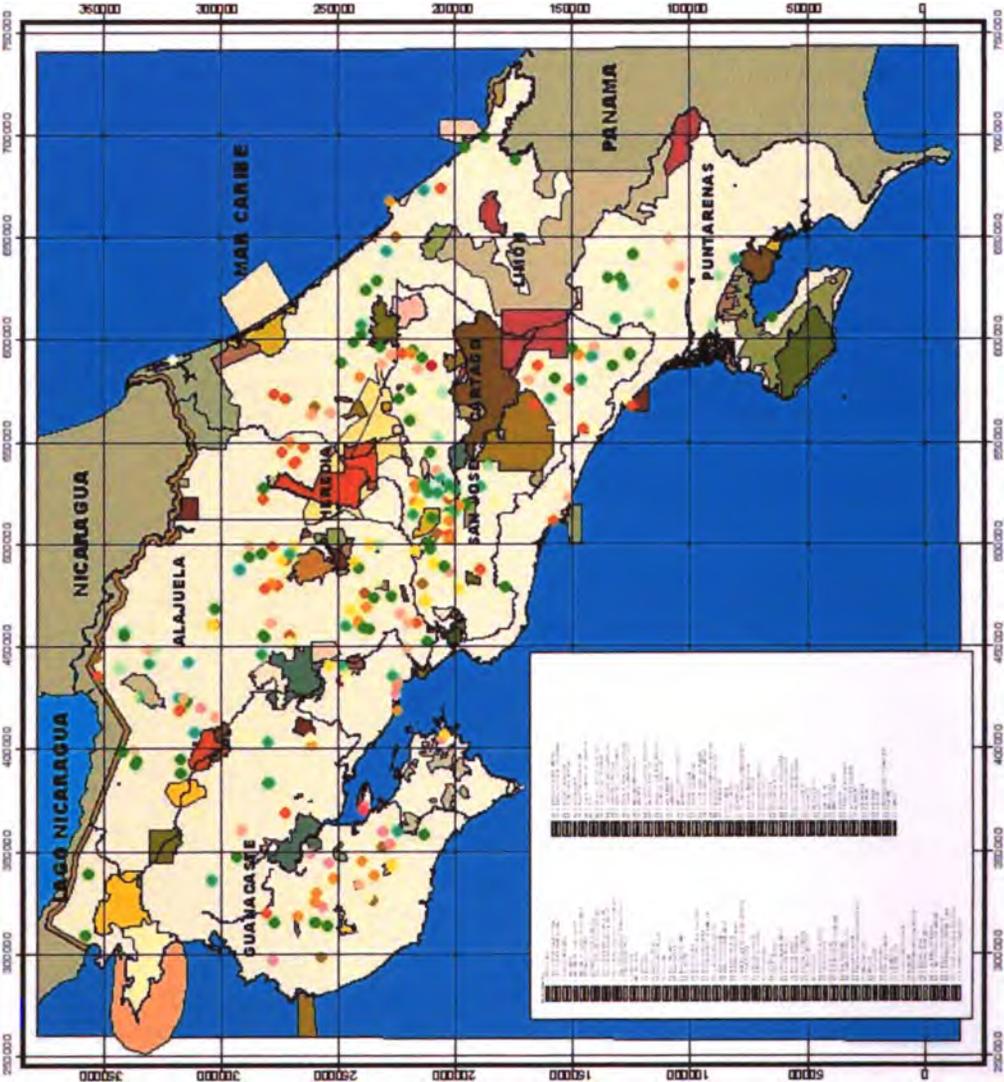
□ Provincia

1:200,000

0 1000 2000 Metros

Proyección Lambert Conformada  
Escala: 1:200,000  
Puntalones de Quetzaltenango

Septiembre, 2001



## **CONCLUSIONES**

- 1. Los grupos de mujeres existen y son una realidad con presencia en todo el territorio nacional.**
- 2. Guanacaste y Limón son provincias con una gran cantidad de grupos si se compara con la población existente en sus respectivos territorios; así como las demás provincias.**
- 3. Desde 1990 hasta 1998, la tendencia en el número de grupos que se constituían era creciente. No obstante a partir de 1998 este comportamiento se revirtió pues tanto en 1999 como en el 2000, se registró una tendencia de crecimiento menor.**
- 4. Un 92% de los grupos son generadores de ingresos y se pueden clasificar como micro negocios pero con bajo nivel de productividad, escasa aplicación e innovación tecnológica y con limitada o nula capacidad de ahorro.**
- 5. La mayoría de los grupos son asociaciones fundadas bajo la Ley 218. El resto no especifican su constitución legal o no se encuentran legalmente inscritas. No existe un solo grupo constituido mediante una figura de tipo mercantil o comercial, lo que implica una limitada capacidad para incursionar en actividades rentables que supongan la expansión del negocio e ir creando una oferta exportable que les permita acumular capital para la reinversión en el negocio.**
- 6. Los objetivos que motivan la constitución de los grupos son la producción de bienes y servicios, la generación de empleo y el desarrollo integral de las mujeres. Obviamente el objetivo principal de los grupos responde a la necesidad muy sentida por las mujeres de promover fuentes de trabajo locales y de generar ingresos propios.**
- 7. La actividad principal a la que se dedican estos grupos son la producción agrícola, pecuaria y forestal, además de artesanías y agroindustria, sobre todo alimentaria.**
- 8. Son pocos los grupos que no cambian de actividad en el curso de los años; el cambio de actividad es más común en los primeros años de su formación como consecuencia de la búsqueda de una actividad viable, rentable, acorde a sus posibilidades, que genere los mayores beneficios a las integrantes en el mediano plazo.**
- 9. El principal punto de venta de los productos y servicios que ofrecen estos grupos son la propia comunidad y comunidades vecinas, de lo que se desprende que su comercio es local y que las estrategias y mecanismos de mercadeo son básicos.**
- 10. La forma de financiamiento principal de sus actividades productivas son los recursos propios, otros dependen de las donaciones de instituciones públicas o privadas y en muy poca medida utilizan el crédito como forma de financiar sus actividades.**

11. La capacitación es el tipo de apoyo que más reciben los grupos, en menor medida se les da asistencia técnica y prácticamente no existe apoyo en infraestructura. La capacitación no es sistemática y por tanto no obedece a un plan debidamente trabajado con las mujeres para desarrollar el negocio, donde medie un compromiso formal de las instituciones del estado de darle continuidad.
12. Muy relacionado con la situación anterior, es el hecho de que son pocos los grupos que indican tener activos propios como tierra, infraestructura, herramientas, maquinaria o vehículo, lo que refleja la precariedad en que se desenvuelven.
13. Igualmente son pocos los grupos generadores de ingresos que cuentan con un plan que sustente su accionar, sea el proyecto de desarrollo del negocio propiamente dicho o que proyecte su expansión. Esto facilitaría no solo medir el rendimiento de sus actividades sino también abriría las puertas para el crédito, aún para grupos pequeños, sobre todo considerando que en muchos casos el plan de inversión es requisito para la gestión de crédito, para donaciones de capital semilla, etc.
14. Si bien el estudio da cuenta de un número importante de mujeres con acceso a teléfono, es mínima la cantidad que tienen a la mano otros medios como el fax y la computadora. Esto refleja una clara desventaja en términos de capacidad propia y privada para hacer negocios y para realizar las actividades administrativas inherentes a sus negocios de manera computarizada.
15. Las dificultades principales que los grupos señalan son los problemas económicos, de organización y capacitación. Estos problemas son históricos pues los que han tenido desde hace mucho tiempo y son reiterados con vehemencia en el presente.
16. Coincidente con las dificultades señaladas, las mujeres entrevistadas indican que sus necesidades fundamentales son el crédito, la capacitación y la asistencia técnica. Esto debe llamarnos fuertemente la atención pues es obvio que sin este tipo de apoyo es casi imposible llevar estos negocios a competir en el mercado.
17. Los logros más importantes alcanzados por los grupos son el reconocimiento familiar, el fortalecimiento de la autoestima y la consolidación de la actividad. Un número considerable de grupos no ha alcanzado sus logros, esto puede deberse a que los objetivos de su constitución eran de tipo económico y no necesariamente sociales.
18. Las organizaciones de mujeres generadoras de ingresos, reflejados en este estudio, representan más de 5000 familias cuya expectativa es mejorar sus ingresos, y por tanto constituyen una población importante de atender. Su estado de desarrollo empresarial y ubicación está claramente identificada, lo que exige poner en práctica un programa de apoyo que fortalezca estos negocios y sobre todo explote su potencial para convertirlos en efectivas empresarias.
19. Queda planteada así la necesidad de definir, junto con las mujeres que constituyen los grupos generadores de ingresos, un plan estratégico que les permita impulsar sus negocios, hacerlos crecer con insumos tecnológicos, de capital y con la capacitación empresarial que asegure su despegue hacia pequeñas empresas competitivas.

## **RECOMENDACIONES**

A continuación se ofrece un conjunto de sugerencias que, desde la condición actual de estas organizaciones y con base en la experiencia del INAMU, podrían potenciar los negocios de esta población.

- Deben crearse y fortalecerse marcos sectoriales e institucionales de políticas públicas que potencialicen el desarrollo rural y la inversión en los sectores con menos posibilidades de gestionar su propio desarrollo. Esto implica la formulación precisa de una política de impulso a la micro y pequeña empresa, planteada a su vez en el marco de una política más amplia de generación de empleo para las mujeres, y en particular para las mujeres rurales. De esta manera se abrirían verdaderas oportunidades de insertarse dinámicamente en la economía de sus regiones y del país.
- Una definición política en tal dirección supone necesariamente que los servicios por parte del Estado mejoren en materia de asistencia técnica, crédito, comercialización, información, entre otros factores, con enfoque de género. Esto significa no aplicar los mismos criterios que se utilizan para definir las prioridades, estrategias y mecanismos de apoyo a organizaciones de productores varones, habida cuenta que las mujeres no tienen las mismas posibilidades de acceso a servicios bancarios, a tecnología, a medios de transporte propios; que les afecta las brechas digitales y en general las tecnológicas y que cuentan con infraestructura mínima y escasos contactos de negocios.
- Los grupos de mujeres generadores de ingresos, se encuentran distribuidos en todo Costa Rica, de ahí que la atención a sus necesidades demande, además de una clara política que sea inclusiva para las mujeres, una estrategia formulada en forma conjunta por las instituciones del Estado que asegure cobertura nacional. Dicha estrategia debe considerar las tendencias del desarrollo regional del país para identificar en ellas las oportunidades que ofrece la promoción empresarial de las mujeres. Los estudios de mercado son también un requisito necesario para impulsar iniciativas empresariales para las mujeres, con un mercado suficientemente asegurado.
- La estrategia debe trascender también la tendencia a convocar y estimular a las mujeres a emprender actividades productivas que tienen mucha competencia en el mercado o que de antemano se sabe no son rentables. Bastante de estas actividades se impulsan bajo el concepto errado de que las mujeres lo que buscan es recrearse por medio de ellas. Es estrictamente urgente entender que las mujeres necesitan fuentes de trabajo y que lo que buscan es mejorar sus ingresos.
- Si bien los grupos entrevistados han tenido acceso a la capacitación por parte de instituciones gubernamentales y no gubernamentales, se recomienda que se realice por parte de estas instituciones una evaluación previa y posterior a la capacitación, con el fin de que los cursos brindados sean aprovechados al máximo y que ello ayude a delinear los perfiles de proyecto y los objetivos

empresariales de los grupos de mujeres. La capacitación debe ser selectiva y orientada a los grupos según sus necesidades y objetivos comunes. Es necesario establecer mecanismos de seguimiento que midan el impacto de todos y cada uno de los recursos que se invierten, en términos de su aprovechamiento por parte de las mujeres y del crecimiento efectivo que producen en el negocio: rentabilidad, eficiencia en la producción, mejoramiento de la calidad del producto o servicio, etc.

- De la capacitación recibida por los grupos encuestados, poca corresponde a asesoría legal, por lo tanto las integrantes de los grupos desconocen muchos procedimientos, por ejemplo los que corresponden a la constitución de una empresa, la obtención de la cédula jurídica, los trámites para los permisos sanitarios en el caso de venta y elaboración de alimentos, el cumplimiento de requisitos para la obtención de crédito bancario, etc. El desconocimiento sobre estos temas limita las posibilidades de desarrollo de las organizaciones, por tanto se recomienda implementar un servicio de asesoría en organización empresarial donde las instituciones públicas como MAG, INA, IMAS, CNP, IDA INAMU, entre otras, apoyen a la población en materia legal y empresarial, de acuerdo a la función de cada ente.
- El 54% de los grupos encuestados no poseen perfiles de proyecto, a pesar de la importancia que este tiene como herramienta para guiar los objetivos y la misión del grupo. Se recomienda que las instituciones que brindan capacitación y asesoría a agrupaciones como estas, incorporen la elaboración de perfiles de proyecto, enseñando en forma práctica a las interesadas la manera de diseñarlo, implementarlo y evaluarlo.
- Instituciones como el INA, el MEIC (Programa de Fomento Industrial), el MTSS (Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa), deberían contribuir al impulso de muchas de estas actividades con capacitación, asistencia técnica, asesoría y crédito expresamente dirigido a conseguir la competitividad de estos negocios.
- El crédito debe ser un instrumento asequible a los micronegocios de mujeres, pues de lo contrario sus posibilidades de inversión serán limitadas y consecuentemente sus rendimientos seguirán siendo muy limitados, comprometiendo su competitividad frente a otras empresas que emplean mayor tecnología, cuentan con un mercado más amplio y disponen de mayor capital.
- Tan solo 11 de los 400 grupos encuestados han solicitado crédito a alguna instancia financiera, ello refleja las dificultades que presenta para este tipo de organizaciones la gestión de crédito ante la banca estatal y privada. Esta situación se acentúa cuando la agrupación no cuenta con respaldo legal, es decir no dispone de cédula jurídica. Ante esta realidad se recomienda a la banca estatal y privada, continuar buscando formas para agilizar los trámites crediticios por parte de asociaciones o grupos organizados, de tal forma que estos puedan acceder efectivamente al crédito productivo como recurso para incrementar sus negocios.
- La generación de ingresos de organizaciones de esta naturaleza debe ser enmarcada considerando la economía rural. El ámbito rural ha venido sufriendo

significativas transformaciones con el desarrollo del turismo y consecuentemente con el incremento acelerado y sostenido de actividades de servicios, comercio y artesanías. En este contexto, el impulso de la economía rural puede llegar a tener un impacto positivo en las mujeres pero solo si se visualiza su inserción productiva con una perspectiva diferenciada, acorde a sus necesidades y expectativas. También es importante reconocer que la participación económica de las mujeres tiene un impacto distinto en la economía familiar rural pues los ingresos generados fuera de la parcela o un ingreso adicional aportado por las mujeres, generalmente sirven de catapulta para mejorar la producción agrícola o no agrícola de la familia y por ende la calidad de vida de sus miembros.

- La queja que como denominador común expresaron los grupos encuestados, es la sensación de aislamiento del resto del sistema económico y político de Costa Rica, en razón de la falta de condiciones de trabajo, la poca infraestructura con que cuentan, la nula asesoría legal y la falta de políticas con perspectiva de género que reflejan las instituciones. Es necesario entonces establecer plataformas de comunicación y redes entre estas organizaciones, con el fin de propiciar el intercambio de ideas, experiencias y formas de apoyo entre sus miembros, así como la conexión al mundo globalizado del conocimiento y de los negocios.
- Se debe analizar a profundidad las opciones de mercado de estos negocios, de manera que puedan identificarse aquellos productos y servicios que verdaderamente tengan demanda en los mercados locales y regionales para garantizar un ingreso mayor a los grupos de mujeres. Para lograrlo se hace indispensable orientar y asesorar estudios de mercado que aseguren la factibilidad del negocio y la consolidación de sus mercados, así como impulsar cadenas productivas que agreguen valor.
- También se les debe asegurar apoyo técnico para mejorar la calidad de su producción y la presentación de sus productos, así como entrenamiento en control de calidad. Complementariamente los grupos deben ser sometidos a procesos de entrenamiento en gestión empresarial y comercialización, en búsqueda de información de mercados, de contactos de negocios, fuentes de financiamiento, etc. que les permita incursionar tanto a el mercado regional, como también en el internacional en un futuro cercano.
- Se requiere reforzar la oferta de servicios de las instituciones públicas para fortalecer los grupos existentes, incrementando las posibilidades de desarrollo de este sector de población con menores ingresos en el medio rural. Las instituciones del Estado deben aprovechar las ventajas de la era de la información para transmitir nuevas capacidades a las organizaciones en el nivel local, que representen reales oportunidades de desarrollo para las mujeres y las comunidades en general. Esto podría traducirse en una mejora en la prestación de sus propios servicios, tornándolos más eficientes y oportunos.
- Se deben buscar nuevas formas de atención a los grupos generadores de ingresos con una visión más democrática que reconozca el derecho de las mujeres a constituirse en gestoras de su propio desarrollo. Así por ejemplo, la transferencia de donaciones sin otros apoyos, se convierte en un simple

respirador artificial que en la mayoría de los casos no resuelve la problemática de las organizaciones. Por el contrario, la dotación de recursos en contextos adecuados permitiría a los grupos acumular activos de tipo natural (tierra, recursos hídricos), humano (educación) y social (pertenencia a grupos, redes) como elementos claves para su crecimiento y para salir de la situación de pobreza en la que se encuentran.

- Para futuros estudios es necesario profundizar el conocimiento acerca del capital humano representado en esta población, sobre la propiedad de bienes, como tierra, maquinaria, herramientas, vehículos, teléfono, fax o computadoras (al menos en los grupos que dicen tener acceso a ellos). Igualmente se deben separar las poblaciones urbanas de las rurales para efectos de conocer sus diferencias, oportunidades y limitaciones y generar insumos que permitan orientar con mejores enfoques el desarrollo rural y urbana de nuestro país.
- En esta línea deberían explorarse interrogantes como los siguientes:
  - ¿Cuántas mujeres microempresarias rurales existen en el país y cuál es el aporte a la economía familiar y nacional de la microempresa rural?
  - ¿Cuál es la cobertura de seguridad social de esta población (acceso a beneficios del seguro de salud como asegurada directa, a pensión por vejez, a seguro de riesgos laborales, etc.)?
  - ¿Cuál es la condición educativa y en general las destrezas técnicas, gerenciales y administrativas de las mujeres microempresarias y su correspondencia con las demandas del mercado?

## **DESAFÍO PARA EL ESTADO COSTARRICENSE**

Como corolario del estudio se concluye que el principal desafío para el Estado costarricense es reconocer la existencia real de esta población y la urgente necesidad de mejorar la productividad de sus negocios, considerando el valor que tienen como medio de sobrevivencia en el medio rural.

Es factible traducir este reto en desafíos para un conjunto de instituciones que tienen, como parte de su misión, la obligatoriedad de prestar servicios a la población que se ocupa en micro y pequeñas empresas productivas en el país. El reto más inmediato que se visualiza es articular una estrategia de atención a estos grupos por parte del Sector Agropecuario y de las instituciones que promueven la microempresa en el país.

Para articular un proceso de acompañamiento de carácter estratégico se impone la estratificación de los grupos según nivel productivo y estructurar un sistema de acompañamiento integral que asegure:

1. atención interinstitucional coordinada
2. metas compartidas
3. asesoría sistemática.
4. asistencia técnica con impacto evaluado.
5. asesoría basada en estudios de mercado local y regional
6. vincular los grupos a los programas de reconversión productiva
7. transferir tecnología para mejorar proceso productivos

8. constitución de cadenas que agreguen valor a la producción.
9. ampliación y consolidación de mercados (información de mercados, estrategias de comercialización)
10. ampliación de las oportunidades de las mujeres en el acceso a recursos productivos, incluido el crédito, insumos, tierra e infraestructura.

Finalmente los componentes de la estrategia deben traducirse en políticas públicas que respondan a las necesidades, demandas y expectativas de las mujeres, de manera explícita en los Planes Anuales Operativos (PAO), especialmente incorporados en los Planes de Acción Regionales.

