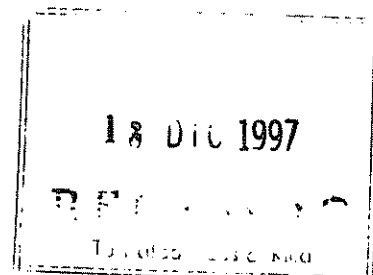


CENTRO AGRONOMICO TROPICAL DE INVESTIGACION Y ENSEÑANZA
PROGRAMA DE ENSEÑANZA PARA EL DESARROLLO Y LA CONSERVACION
ESCUELA DE POSTGRADO



**MANEJO DE PEQUEÑAS EMPRESAS BASADAS EN RECURSOS FORESTALES,
INTEGRADAS POR MUJERES: DETERMINACION DE FACTORES DE EXITO
EMPRESARIAL**

POR

HERMINIA PALACIOS

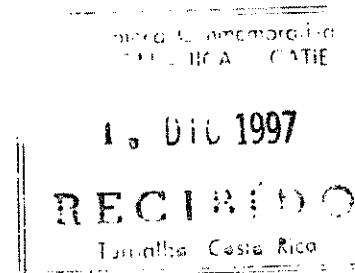


Turrialba, Costa Rica
1997

CENTRO AGRONÓMICO TROPICAL DE
INVESTIGACIÓN Y ENSEÑANZA

PROGRAMA DE EDUCACION
ESCUELA DE POSTGRADO

CATIE



"MANEJO DE PEQUEÑAS EMPRESAS BASADAS EN RECURSOS FORESTALES,
INTEGRADAS POR MUJERES: DETERMINACION DE FACTORES DE EXITO
EMPRESARIAL".

Tesis sometida a la consideración de la escuela de Postgrado, Programa
de Educación en Ciencias Agrícolas y Recursos Naturales del Centro Agronómico
Tropical de Investigación Enseñanza, para optar por el grado de

Magister Scientiae

Por

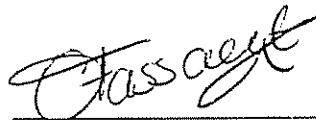
Herminia Palacios

Turrialba, Costa Rica
1997

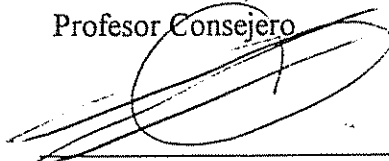
Esta tesis ha sido aceptada en su presente forma, por la Jefatura del Area de Postgrado en Ciencias Agrícolas y Recursos Naturales del CATIE y aprobada por el Comité Asesor del estudiante como requisito parcial para optar al grado de:

MAGISTER SCIENTIAE

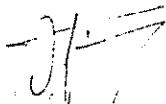
FIRMANTES:



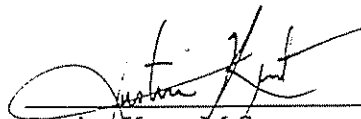
Cecile Fassaert, M.Sc.
Profesor Consejero



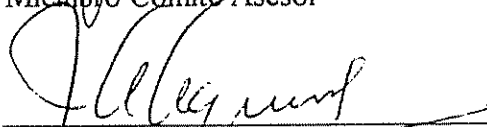
Jan Karremans, M.Sc.
Miembro Comité Asesor



Octavio Ramirez, Ph.D.
Miembro Comité Asesor



Justine Kent, M.Sc.
Miembro Comité Asesor



Juan Antonio Aguirre, Ph.D.
Jefe, Area de Postgrado



Markku Kanninen, Ph.D.
Director, Programa de Enseñanza



Herminia Palacios
Candidato

AGRADECIMIENTOS

Quiero en primer lugar agradecer al Divino Espíritu, que ha querido que yo me adueñe de los instrumentos que ésta maestría me ofrece para cumplir mi leyenda personal.

Agradezco a mis hijas Ana Isabel y Margarita inmensamente, quienes me han apoyado muchísimo creciendo como seres humanos, demostrándome su amor y paciencia, en los momentos más difíciles. Sobre todo les agradezco haber soportado mis abandonos, sin dudar en ningún momento que las amo.

A mi padre y a mi madre agradezco que me apoyaron para venirme y me han acompañado a lo largo de toda la experiencia. Además a Tonio que de mil maneras nos dio su apoyo a mi y a mis hijas.

Un agradecimiento especial a Helena, la mujer que hizo posible la reproducción de mi vida cotidiana y la de mis hijas; por haberme sustituido como madre en épocas muy duras.

A las amigas y amigos, que se han hecho presente para apoyarme. A todas las amistades que construí en Turrialba, que me permitieron subsistir esta experiencia; en particular a los hondureños y hondureñas de la promoción, sin olvidarme de Jackie, que no se si es hondureña también.

Recordaré especialmente a Mc Ronnie, quien con su amistad me apoyo en mis crisis y conflictos, a avanzar en el logro de mis metas y a crecer espiritualmente. No olvidaré a todos los compañeros y compañeras que me acompañaron compartiendo esta experiencia de vida.

Agradezco a los miembros y miembras de mi comité Octavio Ramírez, Ph. D., Justine Kent, M. Sc., Jan Karremans, M. Sc. y en especial a Cecile Fassaert M. Sc. por apoyarme con mi estudio.

A CATIE y a la fuente de financiamiento de mi beca FINIDA agradezco por haberme permitido dar este paso importante en mi carrera profesional.

Al proyecto DRIP por haberme apoyado y permitido realizar la investigación de campo, entre el personal de dicho proyecto recordaré la buena voluntad de apoyo de Silvia Zuniga; sobre todo recordaré a las mujeres que participaron del estudio que con mucha iniciativa e interés se involucraron en el mismo.

RESUMEN

El presente estudio logró conocer la forma de gestión empresarial de las pequeñas empresas integradas por mujeres y basadas en recursos forestales como objetivo general. Se comprobó como factores de éxito/fracaso impactan sobre el desarrollo empresarial. Se analizaron indicadores financieros globales y las funciones de gestión empresarial, como parte del análisis empresarial. La situación que encontramos entre las empresarias participantes es que de alguna manera buscan en sus empresas, además de un logro económico, el aprendizaje y la amistad. Para las mujeres factores de género como sus características sociales, actitudes de dependencia y falta de iniciativa y limitación de conocimiento parecen no ser limitantes. La actitud que se suele llamar tradicional con respecto a la gestión empresarial, no se denota en lo que afirman, pero si en lo que ellas practican en su empresa. En cuanto al análisis financiero se encontró que para el nivel de inversión que tienen las empresas estudiadas sus resultados son positivos. Se desarrollo un análisis por conglomerados, que definió una tipología de microempresarias en tres niveles determinados por la seguridad del mercado, el apoyo familiar y el historial de experiencias empresarial en la comunidad donde desarrollan su empresa. Finalmente, se hizo un análisis de regresión basado en el análisis multivariado por componentes principales. Este análisis dio como resultado los siguientes factores como los más importantes en determinar el resultado financiero del ingreso neto: situación de la hija mayor y característica de mercado.

Palacios, Herminia I. 1997. Manejo de pequeñas empresas basadas en recursos forestales integradas por mujeres: determinación de factores de éxito empresarial.

Palabras Claves: género, recursos naturales, forestería, micro y pequeña empresa, factores de éxito.

RESUMEN

Las mujeres a lo largo de la historia, sobre todo en los países en desarrollo en las áreas rurales se han tenido que relacionar de manera estrecha con los recursos naturales para poder satisfacer las necesidades de sus familias. Logrando ellas sobrellevar ineficiencias de los modelos económicos al asumir con creatividad el manejo de la economía reproductiva en su hogar.

Por lo anteriormente expuesto es que algunas mujeres pueden lograr que algunos factores que determinan su situación específica promuevan el éxito empresarial, que se da en el proceso de su incorporación a economías monetarizadas.

El problema fundamental es que muchos de los factores de éxito no se logran reconocer, ni se refuerzan el proceso de promover el desarrollo de gestión empresarial de manejo de recursos. Además de lo anterior no se reconoce el papel actual y futuro que la mujer rural juega y jugará en una producción sostenible. Por ello se considera que muchas de las unidades económicas de manejo de recursos naturales, integradas por mujeres, promovidas por algunos proyectos de desarrollo a largo plazo, dejan de existir.

Durante el desarrollo de ésta investigación se logró visibilizar factores que influyen en el proceso de desarrollo de micro y pequeñas empresas integradas por mujeres que se involucran en actividades de manejo de recursos forestales para asegurar su sobrevivencia y la de su familia. Además, el estudio logró realizar un acercamiento a propuestas que apoyan los cambios a niveles de enfoque y de metodología de investigación y ejecución de proyectos en todas sus fases.

El manejo de la información sobre los factores de éxito empresarial, puede apoyar a desarrollar acciones, que fortalezcan la capacidad de mujeres de desarrollar una experiencia sostenible de desarrollo empresarial.

El objetivo general fue el de conocer la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas integradas por mujeres y basadas en recursos forestales en el proyecto DRIP. Este último que se alcanzó a través del trabajo previo de los objetivos específicos: (1) identificar factores de género, sociales y económicos

que facilitan o dificultan el éxito de las micro y pequeñas empresas integradas por mujeres basadas en recursos forestales, (2) basados en los factores y obstáculos identificados describir el planeamiento, la organización, la adquisición de recursos, dirección, coordinación, comunicación y el control de empresas basadas en recursos forestales basadas en recursos forestales en el proyecto DRIP integradas por mujeres, (3) elaborar una tipología de micro y pequeñas empresarias que integran empresas basadas en recursos forestales, (4) a partir de toda la información anterior desarrollar un acercamiento de recomendaciones para planificación de proyecto y programas que se dirigen a mujeres empresarias rurales, que basan sus actividades económicas en los recursos forestales.

Basados en la información secundaria, se procedió a levantar la información primaria. Para este levantamiento se utilizaron métodos de investigación participativos como talleres, jornadas y observación participante, pero también métodos no participativos como el levantamiento censal de encuestas y matrices. Además se desarrolló un análisis de las de las empresas participantes en todas las funciones de gestión. Lo fundamental de ésta información fué el análisis financiero.

La situación que se encontró entre las empresarias participantes es que de alguna manera buscan en sus empresas, además de un logro económico, el aprendizaje y la amistad. Para las mujeres factores de género como la situación social de ellas, actitudes de dependencia y falta de iniciativa y limitación de conocimiento parecen no ser limitantes. La actitud que se suele llamar tradicional con respecto a la gestión empresarial, no se denota en lo que afirman, pero sí en lo que ellas practican en su empresa.

En cuanto al análisis financiero se encontró que para el nivel de inversión que tienen las empresas estudiadas sus resultados son positivos. Se desarrolló además, un análisis por conglomerados, que definió una tipología de microempresarias en tres niveles determinados por la seguridad del mercado, el apoyo familiar y el historial de experiencias empresarial en la comunidad donde desarrollan su empresa.

Finalmente, se hizo un análisis de regresión basado en el análisis multivariado por componentes principales. Este análisis nos dió como resultado los siguientes factores como los más importantes en determinar el resultado financiero del ingreso neto: situación de la hija mayor y las características del mercado.

Palacios, Herminia I. 1997. Management of women's small-scale forest-based enterprises: determination of the factors of enterprise success.

Key Words: gender, natural resources, forestry, micro and small-scale enterprises, factors of success.

SUMMARY

Throughout history, women, especially in rural areas of developing countries, have related very closely to the natural resources in order to satisfy their needs, and those of their families. They have been able to overcome the inefficiencies of economical models when they manage their reproductive economy at home. In this context, women are able to deal with the factors that determine their situation as small entrepreneurs and thus promote or enhance the success of these enterprises as they are integrated into the monetary economy.

The main problem is that many of the factors of success are not recognized, nor reinforced in the process of promoting the development of enterprise management. Furthermore, the present and future role of women in sustainable production is not recognized. For this reason, some people believe that the economical unit of natural resource management formed by women, and promoted by some development projects, will not exist in the long run.

During this investigation, it was possible to recognize factors that influence the process of development of women's micro and small enterprises that are involved in the management of forest resources, to insure their survival and that of their family. Furthermore, the results of the study make it possible to submit proposals that can help to make changes in the focus and methodology for future investigations or for the implementation of development projects.

The information, with respect to the factors of enterprise success, will support actions that will reinforce the women's capability of developing a sustainable enterprise.

The general objective was to learn about the management of women's micro and small enterprises based on forest resources in the DRIP project. The specific objectives were to: (1) identify the gender, social and economical factors that influence the success of women's micro and small enterprises based on forest resources; (2) based on the factors identified, describe the planning, organization, resources, direction, coordination, communication and the control of women's micro and small enterprises based on forest resources; (3) typology of micro and small entrepreneurs, who participate in women's micro and small enterprises based on forest resources; (4) based on the information obtained, make recommendations for the planning of projects and programs directed at rural women entrepreneurs, whose activities are forest based.

In order to collect the information, both participatory and non participatory methods such as workshops, meetings and participant observations were used. A total survey and ranking matrixes were also utilized. An enterprise analysis was developed using all the participating economical units.

The situation encountered among the participating enterprises is that in addition to economic gains, the entrepreneurs also place emphasis on personal development in terms of increasing their knowledge and the friendship building process. For these women, the factors of gender such as family structure, attitudes of dependency, lack of initiative and limited knowledge, do not appear to be significant limitations.

With respect to the financial analysis, the results were found to be positive, given the level of investments of the enterprises studied. A cluster analysis was carried out in order to classify the micro-entrepreneurs at three levels on the basis of the security of the market, the support of the family and the history of business experiences in the community.

Finally, a multivariate principal component regression analysis was carried out. The results showed that the most important factors or variables influencing the net income are: the situation of the oldest daughter and characteristics of the market.

INDICE

	Pag.
AGRADECIMIENTOS.....	i
RESUMEN.....	iii
LISTA DE TABLAS.....	vii
LISTA DE FIGURAS.....	viii
I. INTRODUCCION.....	1
II. OBJETIVOS.....	8
2.1. Objetivo general.....	8
2.2. Objetivos Específicos.....	8
III. HIPOTESIS.....	8
IV. REVISION BIBLIOGRAFICA.....	9
4.1. Género, recursos naturales, actividades económicas.....	9
4.2. Género, forestería.....	12
4.3. Género y gestión empresarial.....	14
4.3.1. Funciones Empresariales.....	16
4.3.2. Exito Empresarial.....	17
4.3.3. Análisis Financiero.....	18
4.4. Factores que inciden en la gestión empresarial.....	19
4.4.1. Factores de Género.....	19
4.4.2. Factores Ambientales.....	21
4.3.3. Factores Económicos.....	21
4.3.4. Factores Sociales.....	22
4.3.5. Factores de políticos.....	23
V. MATERIALES Y METODOS	24
5.1. Materiales.....	24
5.1.1. Descripción del área de estudio.....	24

5.1.1.1.	Proyecto de Desarrollo Rural Integral Peninsular (DRIP).....	24
5.1.1.2.	Geografía.....	28
5.1.1.3.	Demografía.....	29
5.1.1.4.	Recurso Suelo.....	33
5.1.2.	Población meta de la investigación.....	33
5.1.3.	Materiales y Equipo.....	34
5.2.	Métodos.....	34
5.2.1.	Triangulación de la información.....	34
5.2.2.	Ejes temáticos a investigar.....	35
5.2.2.1.	Factores exitosos.....	35
5.2.2.2.	Análisis empresarial.....	36
5.3.	Recolección de Datos.....	36
	Levantamiento de Información secundaria.....	36
	Recolección de Información Primaria.....	37
	Proceso de análisis.....	44
VI.	RESULTADOS Y DISCUSION.....	50
6.1.	Contexto.....	50
6.2.	Definición de conceptos.....	51
6.3.	Descripción de las empresas.....	52
6.3.1.	Antecedentes de las Empresas.....	53
6.3.2.	Apoyo recibido para iniciar.....	54
6.3.3.	Justificaciones y objetivos.....	56
6.3.4.	Características de las empresarias.....	56
6.3.5.	Características de las empresas.....	58
6.3.6.	Logros de la participación en el desarrollo empresarial.....	59
6.3.7.	Problemas enfrentados por las empresas.....	61
6.4.	Funciones Administrativas de las empresas investigadas.....	64
6.5.	Factores de Exito o Fracaso en las empresas.....	65
6.5.1.	Factores de género.....	67
6.5.2.	Factores ambientales.....	70
6.5.3.	Factores económicos.....	71
6.5.4.	Factores sociales.....	73
6.5.5.	Factores políticos.....	74
6.6.	Tipología de Microempresarias.....	75
6.7.	Análisis Financiero de las Microempresas.....	80

6.8.	Modelo de análisis por regresión múltiple a partir del análisis multivariado de componentes principales.....	88
VII.	CONCLUSIONES.....	95
VIII.	RECOMENDACIONES.....	101
IX.	BIBLIOGRAFIA.....	104
X.	ANEXOS 1.....	110
XI.	ANEXO 2	114
XII.	ANEXO 3	122
XIII.	ANEXO 4.....	124
XIV.	ANEXO 5.....	138

LISTA DE TABLAS

TABLA	Pag.
1. Tamaño demográfico de las comunidades en estudio.....	31
2. Descripción de empresas por tipo y actividad.....	51
3. Porcentaje de frecuencia de los grupos.....	75
4a. Promedios de las variables que definen las variables canónicas y que caracterizan los grupos.....	77
4b. Clasificación de los grupos según las variables canónicas más el ingreso neto.....	77
5. Recursos o activos de las empresas y sus porcentajes más importantes en su estructura.....	81
6. Estructura de costos de las empresas (colones).....	82
7. Estructura de costos en porcentajes de las empresas estudiadas.....	83
8. Resultados del análisis de regresión multivariada a partir de componentes principales.....	88
9. Matriz de significancia de correlaciones y cargas de variables originales con componentes principales.....	90

LISTA DE FIGURAS

FIGURA	Pag.
1. Mapa de la zona de estudio.....	29
2. Frecuencias de temáticas de capacitación.....	56
3. Calidad de capacitación.....	56
4. Objetivos de las empresas.....	57
5. Constancia de participación de las empresarias de negocios compartidos.....	60
6. Logros de la experiencia empresarial planteadas por las participantes.....	61
7. Frecuencia del destino del ingreso adquirido en la empresa.....	63
8. Logros de control alcanzado por las empresarias.....	64
9. De las variables canónicas y los 3 clusters/grupos.....	79
10. Indicadores financieros globales de las empresas.....	85
11. Márgenes brutos por jornal de las empresas estudiadas.....	86
12. Tasa de retorno por activo de las empresas estudiadas.....	87
13. Medidas de utilidad de las empresas estudiadas.....	87

I. INTRODUCCIÓN

Con el fin de buscar la sostenibilidad de los procesos de desarrollo que se deberían impulsar, es importante para los países de Centro América investigar no sólo la parte técnica del manejo de los recursos naturales, diversidad y fragilidad de ecosistemas tropicales, si no, también la relación que tienen los seres humanos con estos. Así, la forma en que los seres humanos se estructuran y la posición en que se ubican dentro del sistema socio económico determina la forma en que ellos se relacionan con el medio ambiente. De tal manera que nos damos cuenta, que existen diferencias en la forma en que hombres y mujeres se relacionan con los recursos naturales y el conocimiento que poseen sobre los mismos. (Aguilar, et al. , 1993)

Además es relevante reconocer que, en la medida que la disponibilidad de recursos declina por procesos de degradación, erosión y contaminación, un número creciente de hombres dejan sus hogares para encontrar otros empleos más provechosos. De tal manera que hoy aproximadamente un tercio de todos los hogares rurales son ahora jefeados por mujeres y el porcentaje está creciendo. Aún, en áreas rurales donde las mujeres tradicionalmente han compartido el trabajo y el manejo de recursos con sus esposos, ahora muchas de ellas están tomando esta responsabilidad solas (FAO, 1983).

En los últimos años en que se agudiza la crisis económica en Costa Rica producto de las medidas de ajuste estructural, el aumento poblacional, el deterioro y la disminución de los recursos naturales, las mujeres se llevan la peor parte, pues están marginadas al acceso y control de recursos para su desarrollo y el de los que las rodean. Esto a sabiendas que quienes dentro de una sociedad hacen frente a la sobrevivencia durante crisis económicas son las mujeres. Logrando ellas sobrellevar las ineficiencias de los modelos económicos al asumir con creatividad el manejo de la economía en su hogar (v Osch, 1996). Es así, que algunas de ellas pueden adquirir en éste proceso características que se convierten en factores que promueven el éxito empresarial en la economía productiva. De tal manera que en el proceso de incorporación a economías monetizadas, las mujeres en general, presentan algunas características que pueden convertirse en factores exitosos para el manejo de los recursos naturales y la gestión de las unidades económicas en que participan. De tal manera que, logran ellas eficiencia en tales unidades. Dicha eficiencia puede que desde un enfoque estrecho, donde no cuenta lo social y lo ambiental, no ser mucha, pero de manera mas amplia sí logra éxitos.

De esa manera las mujeres han contribuido y contribuyen siempre a las economías, sin embargo esa contribución no es reconocida. Los conceptos estadísticos económicos excluyen a las mujeres (Elson, 1996). La participación de las mujeres en la economía es importante reconocerla para saber la importancia que tiene el tipo de actividad económica en que se enfoca el estudio en Costa Rica. Las mujeres aceleraron su incorporación a las actividades económicas en el

marco de las crisis económicas (monetizadas), de un 25.3% en 1983 a un 29.7% en 1992 (García, 1993); aún cuando la tasa de empleo disminuyó de manera general (Dierckxsen, 1996). Eso se dio en una composición del empleo femenino sin variación sustancial: en 1992 la gran mayoría se ocupa en el sector de servicios (cerca del 70%), un segmento de alrededor del 25% lo hace en la industria y una estrecha minoría se registra trabajando en la agricultura (esto tiene problema de registro)(García, 1993).

La incorporación de mujeres al mercado laboral sin embargo, fue de forma marginal, pues no se incorporaron a trabajos de alto valor económico todavía, ya que estos no eran estructurados dentro de la lógica reproductiva de capital y se suele contabilizar como trabajo "informal" (Dierckxsen, 1991). Sobre el sector informal en Costa Rica la información más confiable es sobre el sector urbano. Así, en éste ámbito la proporción de PEA femenina (20%) es mayor que la masculina(12%), lo que hace que la feminización de la PEA informal urbana sea superior (41%) que la PEA urbana total (30%). En el sector informal las mujeres se concentran en la industria manufacturera y en el sector servicios(excluyendo el servicio doméstico), donde son mayoritarias frente a los varones ocupados en esas ramas del trabajo informal. Se asumió que esta situación es aún más aguda en el área rural por falta de fuentes formales de empleo para mujeres en ésta. Por lo

cual las actividades productivas ligadas a los recursos forestales se vuelven una alternativa importante. Sobre todo porque en Costa Rica un 56% del territorio es de vocación forestal, aunque sólo un 32% está dedicado a éste rubro (Proyecto de la nación, 1995).

La investigación realizada es importante dado que como dice Havet, 1987, el énfasis de la investigación a nivel mundial en el área de mujeres y empresas ha sido sobre como crear micro y pequeña empresa de mujeres aún inexistentes o como expandir aquellas incipientes. No hay duda que esto refleja necesidades sentidas. Poco se hacen investigaciones sobre las empresas exitosas, aun habiendo excepciones notables, la preocupación es que estas excepciones pueden ser no sólo numerosas, si no que mucho más desarrollado de lo que la investigación en el campo reconoce ya sea explícita o implícitamente.

Parece ser que muchas investigaciones aparentan estar excesivamente preocupadas con estudios generales sobre las limitantes sociales que enfrentan las mujeres empresarias, así como también se preocupan con políticas y programas. Mientras la esencias del actual surgimiento de las micro y pequeñas empresas muy a menudo no son tocados o se tocan muy superficialmente.

El problema fundamental es que muchos de los factores, que llevan al éxito de empresas, no se reconocen, ni se refuerzan en el proceso de promover el desarrollo de gestión empresarial de manejo de recursos (Havet, 1987). Además

de lo anterior no se reconoce el papel actual y futuro que la mujer rural juega y jugará en una producción sostenible. Por ello se considera que muchas de las unidades económicas de manejo de recursos naturales, integradas por mujeres, promovidas por algunos proyectos de desarrollo a largo plazo, dejan de existir. Ya que al no reconocer posibles factores de éxito no logran consolidar un sistema empresarial sostenible social, económico y ambientalmente. El desconocimiento que se tiene sobre esto no es más que el reflejo del desarrollo de una ciencia androcentrista y de análisis económicos exclusivamente pecuniarios.

Al desarrollar ésta investigación se intentó visibilizar los factores que según la literatura pueden influir en el proceso de desarrollo de micro y pequeñas empresas integradas por mujeres que se involucran en actividades basadas en recursos forestales para asegurar su sobrevivencia y la de su familia. Además, se realizó un acercamiento a propuestas que apoyen los cambios al nivel de enfoque y metodología que plantea el IICA, que puedan contribuir a los compromisos que se declararon en Beijing (Medrano, et al. 1991 y Garrido, Molina y Ortiz, 1996).

El manejo de la información sobre los factores de éxito puede permitir realizar acciones, que fortalezcan la capacidad de mujeres de lograr una experiencia sostenible de desarrollo empresarial.

La presente investigación se ha desarrollado en el Proyecto de Desarrollo Rural Integral Peninsular, DRIP. Este proyecto en este momento está comenzando la

etapa de retiro del proyecto de la zona, por lo que está entregando muchas de las responsabilidades a los/as participantes del mismo. Hasta éste momento el DRIP ha apoyado a través del Programa de Pequeña Empresa a grupos de mujeres en organización, crédito y comercialización. El DRIP se ejecuta en condiciones que limitan el acceso al recurso suelo para la producción agrícola, por consiguiente la investigación realizada puede ser importante pues estudió actividades alternativas a la agricultura tradicional.

Al DRIP le ha interesado la investigación, para sistematizar las experiencias desarrolladas, llegando además a una tipología de micro y pequeñas empresas integradas por mujeres. Es muy importante, como un elemento que puede contribuir a consolidar sus acciones, al tomar en cuenta propuestas metodológicas que el proyecto todavía puede promover que las ONG's locales las asuman para trabajar con microempresarias trabajando con recursos forestales.

El DRIP ofreció buenas condiciones de investigación dado que además de haber trabajado en desarrollo empresarial con propuestas de cooperativas, asociaciones campesinas, microempresas y otras formas empresariales, trabaja con algunos grupos de mujeres en la búsqueda de alternativas sostenibles de generación de ingresos. Las mujeres en la región de Nicoya enfrentan en su cotidianidad crisis que sobreviven efectivamente. La información adquirida esperamos sirva como instrumento para que ellas tengan conciencia de ello, para poder fortalecerlas en su autonomía económica y que a partir de ella se construyan estructuras de

nuevas formas de manejo empresarial más apropiado, que no parten de la forma culturalmente definida de gestionar de las mujeres.

Para tratar de buscar alternativas para la problemática planteada este estudio se desarrolló con los objetivos que definimos en la siguiente sección.

II. OBJETIVOS

Objetivo general:

Conocer la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas integradas por mujeres y basadas en recursos forestales en el proyecto DRIP.

Objetivos Específicos:

1. Identificar factores de género, sociales y económicos que facilitan o dificultan el éxito de las micro y pequeñas empresas integradas por mujeres basadas en recursos forestales.
2. Basados en los factores y obstáculos identificados describir el planeamiento, la organización, la adquisición de recursos, dirección, coordinación, comunicación y el control de empresas basadas en recursos forestales en el proyecto DRIP integradas por mujeres.
3. Elaborar una tipología de micro y pequeñas empresarias cuya actividad productiva se basa en recursos forestales.
4. A partir de toda la información anterior desarrollar un acercamiento de recomendaciones para planificación de proyectos y programas que se dirigen a mujeres empresarias rurales, que basan sus actividades económicas en los recursos forestales

III. HIPÓTESIS

Factores de género, sociales y económicos afectan significativamente el éxito de la gestión de micro y pequeñas empresas integradas por mujeres basadas en los recursos forestales.

IV. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

4.1. Género, recursos naturales y actividades económicas

Se necesita usar un análisis de género para reconocer la especificidad con que las mujeres (porque bien pueden ser utilizado para analizar especificidades de hombres en su carácter de marginados por su clase, etnia y edad) se relacionan con los recursos naturales y como estas enfrentan exitosamente las crisis económicas.

La literatura nos indica, que las mujeres particularmente aquellas viviendo en áreas rurales de los países en desarrollo, siempre han jugado y juegan un papel relevante en el manejo de suelos, agua, bosque y energía al asumir tareas reproductivas y productivas. Teniendo por ello conocimiento las mujeres de plantas, animales y procesos alrededor de ellos (Dankelman y Davidson, 1993).

En ese sentido es importante recuperar lo que afirma Antrobus (1993), sobre el hecho de que hay por lo menos cinco razones por las cuales el análisis de género es importante:

- Nos permite tender un puente sobre las diferencias entre los análisis macroeconómicos, políticos y el nivel micro de experiencias en las comunidades y hogares - donde realmente se vive la vida.
- Ilumina los nexos entre la reproducción social y la producción - un nexo que explica porque no es posible separar las dos sin perjudicar ambos.
- Ilustra los nexos esenciales entre las realidades sociales, culturales y políticas y las opciones económicas, y el rango completo de consecuencias de estas opciones.

- Expone las limitaciones de ambas economías neo clásicas y marxistas y los paradigmas en que se basan.
- Ofrece pistas sobre caminos alternativos para un modelo de desarrollo que es holístico, humanista, participativo y sostenible - uno que coloca a las personas en el centro.

En la presente investigación por todo lo anteriormente planteado se tomó como marco teórico el análisis de género. De ahí la necesidad de aclarar que trabajar con enfoque de género no es necesariamente trabajar con mujeres y sus particularidades. Los hombres tienen también género. El hecho de analizar la situación y posición de ambos y accionar tomando en cuenta el impacto sobre los dos géneros, es hacerlo con enfoque de género (OPS. 1995).

Para el estudio fue necesario darse cuenta basados en un análisis de género que, la relación entre mujeres y naturaleza no puede ser vista como una relación natural o sencilla, como afirman Aguilar et al. (1995). Se necesita por ende reconocer que, las características del proceso de vinculación de las mujeres con su entorno están determinadas por una serie de elementos y factores como son: el acceso, uso, manejo y control de los recursos naturales, su visión cosmológica, su poder de decisión, su acceso a la capacitación e información, etnia, edad y su clase social; y no por meros hechos casuales.

Dado que dentro del estudio se vio con énfasis el trabajo productivo de las participantes es necesario utilizar el enfoque de género para reconocer que, por la división genérica de trabajo las mujeres se dedican a tareas que las ligan de una forma muy estrecha a los recursos naturales. Realizando los roles:

- Reproductivo: responsabilidades de gestación/crianza, y tareas domésticas realizadas por mujeres, requeridas para asegurar el mantenimiento y la reproducción de la fuerza laboral. No sólo incluye la reproducción biológica sino también el cuidado y el mantenimiento de la fuerza de trabajo (pareja masculina y niños trabajadores) y la futura fuerza de trabajo (infantes y niños en edad escolar).
- Productivo: trabajo hecho por hombre y mujer por una remuneración en efectivo o en especies. Incluye la producción comercial con un valor de cambio, y la producción de subsistencia/doméstica con un valor de uso real, y un valor de cambio potencial. Para las mujeres en la producción agrícola esto incluye trabajo como agricultoras independientes, esposas campesinas y jornaleras.
- Social o comunitario: actividades emprendidas sobre todo por mujeres a nivel comunal, como una extensión de su rol reproductivo, para asegurar la provisión y el mantenimiento de los escasos recursos de consumo colectivo como el agua, salud y la educación. Esto es un trabajo voluntario no remunerado, realizado en tiempo "libre" (Moser, 1995; Dankellman y Davidson, 1993).

Los anteriores trabajos requieren del uso de recursos. El resultado de éstos son beneficios a los individuos, hogares y comunidades. Tanto a los recursos y a sus beneficios los/as individuos pueden tener acceso y control. Entendido por ACCESO la oportunidad de usar algo y CONTROL la habilidad de definir su uso y convencer sobre esta definición a los otros (CCIC, MATCH, AQOCI & UICN, 1994).

Ya que, en éste trabajo, se trató de hacer la investigación de factores de éxito empresarial en pequeñas empresas basadas en recursos forestales integradas por mujeres con la teoría de género englobamos integralmente los tres elementos de la investigación de género, forestal y económico.

4.2. Género y forestería

Con el fin de hacer un uso sostenible del recurso forestal se reconoce la importancia de las formas participativas del manejo de recursos naturales. Estas formas incluyen la participación de las personas de las comunidades, su conocimiento y experiencia, como el reconocimiento de sus capacidades como gerentes de sus propios recursos. Para asegurar la efectividad de esa participación el reconocimiento de las relaciones de género es importante (Stockolm University, 1995).

Es un hecho que existen diferencias entre hombres y mujeres en el uso y manejo de recursos naturales, relacionadas con diferencias sociales y culturales en roles, tareas, derechos y oportunidades de hombres y mujeres (Fassaert y Paulson, 1997). En otras palabras las mujeres por su género se relacionan de forma diferente con el recurso forestal y esto les da conocimientos diferentes y les inclina a diferentes intereses.

Por la diversidad de relaciones que las mujeres sostienen con los recursos naturales y el conocimiento que tienen de estos es que ellas ven los árboles como multifuncionales (combustible, alimento y forraje), mientras los hombres se concentran en ver el potencial comercial de producción de madera y otros productos. Este último enfoque del uso del recurso forestal tiene consecuencias ecológicas y sociales serias. Los monocultivos reemplazan los bosques

multidiversos y esto rompe el equilibrio natural de tal manera que el bosque ya no puede cubrir las necesidades de la gente y especialmente de las mujeres (Dankelman y Davidson, 1993).

Al analizar la relación de las mujeres con la forestería desde la perspectiva de género nos damos cuenta que por el hecho de asumir las tareas propias de su género, los cambios en la situación forestal las afectan fuertemente. Ya que, alterar el uso o disponibilidad de recursos puede cambiar las actividades para mujeres tanto en casa, como en grupos agrícolas y ganaderos, como de aquellos involucrados en recolección, procesamiento y venta de productos forestales (FAO, 1983).

Los aspectos forestales importantes a ser considerados bajo un enfoque de género son:

- El análisis de la pequeña empresa basada en recurso forestal: nos permite saber la contribución de esta a la creación de empleo e ingreso fuera de la finca. En éste sentido, se encontró que hay muy poca información en cuanto a la actividad de recolección de productos no maderables, que es la actividad a la que más se dedican mujeres, niños y en general la gente más pobre.
- Forestería industrial y manejo forestal: sabiendo que muchos de los operarios /as forestales son mujeres, es preciso definir su participación este sector y las condiciones de trabajo en que se encuentran estas. Para todas las formas de manejo forestal es importante saber la participación de mujeres, su participación en toma de decisiones y saber sobre las formas de tenencia del recurso bosque y tierra (Stockolm University, 1995).

4.3. Género y gestión empresarial

Es necesario reconocer que las mujeres que han participado en la investigación como lo dice la literatura históricamente se han restringido mayormente al espacio privado. Sus actividades productivas y económicas no están determinadas por el mercado, se dedican mayormente a actividades productivas de autoconsumo. Cuando salen de ese espacio se intentan emplear en el sector formal de la economía en actividades típicamente femeninas, lo que tiene muchos problemas dado que el mercado plantea una neutralidad de género, que en la vida real no existe (Palmer, 1996). Al nivel de habilidades y conocimientos sobre gestión las mujeres suelen en el ámbito privado, dígase doméstico, administrar sus limitados recursos de una manera muy eficaz. A pesar de que desconocen los lineamientos clásicos de la economía ellas ejercen de manera empírica y artesanal en la unidad económica familiar todas las funciones empresariales. En la unidad familiar como en la empresa se coordinan factores de producción, cuya función es producir y cuya finalidad viene determinada por el sistema de organización económica en el que la empresa se halle inmersa (Suarez S. , 1992; Ackoff, 1995).

Además las unidades domésticas deben cumplir con el concepto de empresa que Ackoff, 1995 nos da como una organización, que es: 1) un sistema con algún propósito, el cual 2) es parte de uno o más sistemas con algún propósito, y 3) en el cual algunas de sus partes (las personas, por ejemplo) tienen sus propios propósitos. También integrar los tres niveles de propósitos: el social, el organizacional y el

individual. Para ello la empresa o la unidad que manejan las mujeres tienen que cumplir tres tipos de responsabilidades interdependientes. La primera hacia los propósitos del sistema que administra (control), la segunda hacia los propósitos de las personas que forman parte del sistema administrado (humanización), y la tercera hacia los propósitos del sistema que los abarca y los demás sistemas que contenga (ambientalización). También podemos retomar lo que CADES, 1990 utiliza como concepto de empresa que se resume así: es una unidad socioeconómica que obtiene insumos de su medio ambiente y los transforma en productos y servicios, a través de recursos físicos, organizacionales y humanos, para satisfacer necesidades de sus consumidores, a cambio de una utilidad e insumos. Esto se cumple en las unidades primarias económicas o domésticas, dado que estas buscan ganancia, producción gestión, consumo, ahorro e inversión (Palmer, 1996).

Las mujeres entonces, gestionan parcialmente sus unidades domésticas, ya que ellas muchas veces tienen acceso a los recursos de su hogar, pero no necesariamente el control. Tal como afirma Aguilar et al., 1995 las mujeres pueden tener acceso a los recursos, pero ausencia de control.

Así, es importante tener como premisa para nuestro estudio que como plantea Espinoza, 1991, el hecho de ser mujer o varón en sí mismo no es un factor que determine el grado de eficiencia para el manejo de una iniciativa productiva; lo

que en sí determina ese grado de eficiencia es la socialización de género que produce la cultura prevaleciente.

La literatura nos da como termino de referencia de características de empresas micro y pequeñas empresas basadas en recursos forestales como las del presente estudio las siguientes (ISST, 1988 citado en la FAO 1991):

- Tamaño pequeño y a menudo basadas en el hogar.
- Predominantemente rurales y frecuentemente estacionales.
- Son intensivas en trabajo y usan tecnologías simples
- Requieren poca inyección de capital.
- Son accesibles a grupos de bajos ingresos y socialmente desaventajados.
- Proveen beneficios directos a la economía local y
- Las mujeres se involucran fuertemente, a menudo formando una mayoría de su fuerza laboral.

El hecho de que este tipo de empresas sea la mayor o única opción a la gente pobre y que pueden ellas ser combinadas con otras actividades en sistemas complejos de sustento, hacen que éstas se vuelvan en un importante amortiguamiento en épocas de crisis.

4.3.1. Funciones empresariales

En el proceso de la investigación se hará un análisis empresarial para lo cual se necesita tener definido lo que son las funciones empresariales. Estas serían como plantea Guerra, 1982 y la Enciclopedia Espasa, 1975 las siguientes:

- Planeamiento: determinación de lo que se debe hacer en el futuro. Incluye

establecimiento de metas y asunción de objetivos, las formas, y los medios para lograrlos.

- Organización: combina las actividades en unidades administrativas, para que los planes de trabajo se desarrollen, y establece relaciones entre los participantes de la empresa.
- Adquisición de recursos: involucra la provisión de los recursos más importantes para la operación de la empresa.
- Dirección: significa guiar y manejar operaciones diarias. Incluye autoridad y capacidad para dar ordenes y asegurarse que el negocio funcione normalmente.
- Coordinación: sincroniza y unifica esfuerzos grupales. Lo que necesita que se simplifique la estructura organizacional, se armonicen las políticas de negocios con planes, se mantenga un sistema de comunicación, usando descripciones de funciones e instrucciones concretas, y estimulando coordinación voluntaria.
- Comunicación: consiste en transmitir información y ordenes entre los varios elementos y niveles de la estructura organizacional.
- Control : tiene el propósito de verificar que, el resultado de las operaciones o las actividades corresponden al plan. Implica el establecimiento de medidas para corregir errores y mejorar la realización de los planes.

4.3.2. Éxito empresarial

Para tener un término de referencia al iniciar la presente investigación se entendió por éxito empresarial el logro de algunos objetivos que Lorin y Leal, (1987), han planteado como los de políticas que se refieren a mujeres en negocios:

- Generación de nuevas oportunidades de empleo o mantenimiento del nivel existente de empleo;
- Creación de nuevas actividades generadoras de ingresos para acomodación al cambiante ambiente económico;
- Fortalecimiento del valor agregado de la materia prima e industrialización;
- Descentralización y dispersión de actividades;

- Distribución equitativa de ingreso y de oportunidades, especialmente para mujeres en áreas rurales (que se plantea desde la rentabilidad, distribución del ingreso y el proceso de capacitación).

Sin embargo, estos objetivos que vendrían a ser los indicadores del éxito empresarial, no se tocarán todos. Se le dará énfasis a los logros económicos (rentabilidad financiera), además se enriquecerá este concepto en el proceso de la investigación.

Es importante también revisar el concepto que Ackoff, 1992 plantea como empresa exitosa:

1. Busca la verdad, que es su función científica y tecnológica. Cada empresa debe buscar como mejorar el funcionamiento de la misma y permitir la capacitación de los y las participantes.
2. Busca la abundancia, que es su función económica. Es el papel principal de la empresa. Es la búsqueda de producir y distribuir la riqueza haciendo posible el consumo.
3. Busca el bien, que es la función ética moral. La empresa lo demuestra organizando programas de ayuda a los/as participantes, hace esfuerzos para resolver conflictos, entre individuos/as, como entre distintas partes de la empresa. Además evalúa el impacto ambiental de la operación y toma medidas para disminuir las consecuencias de ésta
4. Busca la belleza, que es la función estética. Se refiere al esfuerzo que hace por el mejoramiento de la calidad de vida y de las condiciones de trabajo. La empresa debe permitir la inspiración, la aspiración y estímulo de buscar el mejor logro. Hecho este que debe causar placer y realización, eso es belleza.

4.3.3. Análisis financiero

Para efectos de la investigación se entenderá por análisis financiero el estudio de los ingresos, costos y rentabilidad de empresas individuales, considerando todos los

factores de producción y la producción final en precios de mercado, aún si éstos no se intercambian en el mercado. (Pérez, 1995). Es el instrumento fundamental que permite determinar la capacidad financiera de la empresa para llevar adelante un proyecto.

4.4. Factores que inciden en la gestión empresarial

4.4.1. Factores de género

A seguir presentamos los factores o elementos que afectan el desarrollo empresarial en general. Además de presentar aquellos factores que determinados por el género influyen la integración de las mujeres a las actividades económicas. De esa manera, se plantea el hecho de que como las mujeres saben desde su experiencia de llevar adelante la sobrevivencia de la unidad económica familiar con pocos recursos, pueden llegar con ese conocimiento y desarrollar exitosamente una gestión empresarial.

- Actitudes tradicionales sobre gestión. La cultura prevaleciente asigna a las mujeres una rígida posición de subordinación y dependencia. Como producto de esta concepción se fija una posición inamovible de las mujeres dentro del hogar, concentrada en tareas domésticas (Espinoza, 1991). Por esa razón, las mujeres tienen una actitud tradicional en cuanto a la gestión de actividades económicas, no le dan importancia a la gestión, la organización tiende a ser más horizontal y la administración basada en canales de comunicación más informal (Piza López y March, 1991). Tienen falta de capacidad de toma de riesgos y de como hacer estrategias (FAO, 1991).
- Comportamiento estereotipado. El relegamiento de las mujeres al hogar les deja muy pocos espacios para desarrollarse personalmente y su autoestima (Espinoza, 1991). Por ello la mujer desarrolla un comportamiento estereotipado como son la dependencia, pasividad, emocional, inseguridad, timidez, etc. que pueden limitar el desarrollo empresarial (Dam, 1992). Las características propias de ser buena madre, el altruismo, la incondicionalidad y la abnegación, que son opuestos inconciliables del mundo del mercado donde reina el egoísmo, la

especulación y la fría racionalidad (Coria, 1986), pueden convertirse en características apropiadas de una propuesta nueva de empresas. Las mujeres deberán fortalecer sus características de ser buena madre, revalorizándolas para comenzar a construir una economía humana. Es decir el paradigma alternativo de empresa sería el ejercicio de poder económico para hombres y/o mujeres en equidad y con un uso racional de los recursos naturales. Para ello romper la inconsecuencia que existe entre el modelo cultural internalizado por la mujer a través de la socialización de género, caracterizado por la subordinación y dependencia y por una visión doméstica del trabajo y el modelo de desempeño empresarial basado en la independencia y la autogestión (Espinoza, 1991).

- Presencia, anuencia, apoyo del compañero. Por la dependencia y subordinación de las mujeres importante ver el factor de la presencia, anuencia, apoyo del compañero, pues de esta depende mucho la efectividad de su participación. Como ejemplo de como influye la presencia del hombre tenemos que, en una investigación sobre el manejo de árboles, más fincas sin hombre presente, que con hombre, usaron alguna forma de conservación de suelo y las mujeres participaron mas en el mercado; aunque las mujeres sin esposo tendían a ser más pobres y tenían menos animales (Bonnard y Scherr, 1994).
- Competencia trabajo reproductivo y productivo. Al involucrarse las mujeres en actividades de generación de ingreso, se enfrentan a la competencia existente entre su trabajo doméstico - reproductivo y el productivo. Siendo el primero más importante para las mujeres. Esta situación resulta más severa en las unidades que están a cargo de una mujer por ausencia temporal y/o permanente del hombre (Campaña, 1992).
- Lugar de trabajo. Su lugar de trabajo se ubica generalmente cerca de su ámbito doméstico, que puede estar fuera de un lugar estratégico para la comercialización de los productos (Dam, 1992).
- Conocimiento y habilidad. En la división genérica de trabajo, a las mujeres se les asigna determinadas actividades donde adquieren conocimiento y habilidad, que pueden aportar cuando se involucran en actividades económicas. Estos conocimientos pueden encontrarse en cuatro áreas: técnico-productivos (proceso de producción), administrativos básicos, contables básicos y principios de comercialización. Las habilidades serían de toma de decisiones, dirección, motivación, asunción de riesgos moderados, aprovechamiento de oportunidades (Espinoza, 1991).

4.4.2. Factores ambientales

Disponibilidad de recursos. La disponibilidad del recurso forestal es fundamental como fuente de materia prima. Cambios en la distribución del área forestal y su biodiversidad afectan el esfuerzo que las mujeres tienen que hacer en la recolección, procesamiento, utilización y mercadeo (FAO, 1991).

4.4.3. Factores Económicos

- Accesibilidad al crédito. Muchos actores financieros piensan que los tipos de trabajo en que se ocupan las mujeres no son suficientemente productivos y por tanto no los consideran dignos de crédito. La complejidad de los papeleos y trámites que caracteriza a la mayoría de los sistemas de crédito para las microempresas u otras unidades productivas desalienta a muchas mujeres. En algunos casos se requiere del consentimiento del marido o del padre para la consecución del crédito (Espinoza, 1991; Piza López y March, 1991). El aislamiento de que son objeto las mujeres dentro del hogar le impiden, por otra parte, conocer las oportunidades de ayuda financiera (Espinoza, 1991).
- Sistema de comercialización. Los mercados para pequeñas empresas basadas en el recursos forestal tienden a ser pequeño e inseguro. La accesibilidad a los mercados es un elemento importante del sistema, dada la limitada movilidad de las mujeres. Los constantes cambios exigen de las mujeres mucho esfuerzo de adaptación, en términos de cualidad y precio de producto. Dado el valor que tienen algunos productos, la única alternativa que tienen algunas empresas para subsistir excepcionalmente es introduciéndose en la cadena de la exportación. Importante recalcar sobre la comercialización es el hecho de que las empresas entran al mercado de una manera aislada, lo que las hace muy vulnerables al mercado (FAO, 1991; Piza López y March, 1991).
- Acceso a tecnología. La introducción de nuevas tecnologías en las empresas pequeñas basadas en los recursos forestales necesita de inversión en capacitación, en capital y en algunos casos se necesitaran mayores áreas físicas de trabajo (tierra). Además la tecnología tiene un sesgo que preferencia el hombre, fue desarrollada para las condiciones de niveles de capacitación, oportunidad y acceso a recursos de los hombres (FAO, 1991).
- Acceso a otras fuentes de ingreso. El acceso de ingreso alternativo relega las empresas basadas en el recurso forestal. La inversión de esfuerzo y tiempo debe ser recompensada con el ingreso derivado de estos productos (FAO, 1991).

- Formas específicas de ahorro e inversión. Las mujeres por tener establecidos como su función social, administran financieramente el hogar y en forma tradicional es capaz de ahorrar (aunque sea de forma tradicional en especies) para épocas de crisis. La inversión por otro lado lo hacen con mucha dificultad dado que pueden tener falta de capacidad de planificación a largo plazo.

4.3.4. Factores Sociales

- Desconfianza de la capacidad de mujeres. Existe una intimidación social que considera a las mujeres como personas improductivas. Esta intimidación impacta en las mujeres y las desanima a salir a buscar nuevas oportunidades fuera del hogar, desaprovechando con ello las ofertas de crédito y asistencia técnica existentes para el fomento y creación de empresas de mujeres (Espinoza, 1991).
- Espacios de formación y capacitación para mujeres. La sociedad bajo esas circunstancias les deja pocos espacios y oportunidades para formarse y capacitarse laboralmente (Espinoza, 1991).
- Características de las participantes de empresa. El nivel de educación de las participantes, edad, ciclo de vida (soltera, recién casada sin hijos, recién casada con hijos, con hijos pequeños, con hijos grandes) y finalmente el tamaño y composición de la familia, puede limitar al definir estas características la carga de trabajo doméstico, pero también puede apoyarla en el momento en que la estructura le permita descargar en algún otro (a) miembro el trabajo reproductivo.
- Grado de desarrollo de la infraestructura. En que medida la infraestructura existente en la localidad de las empresas promueve o limita su desarrollo.
- Historia cultural específica. Cada comunidad en donde se desarrollan empresas tiene su propia historia de experiencias sobre el manejo de recursos con algún objetivo económico, si las experiencias fueron satisfactorias se promoverá el éxito de ellas, de lo contrario lo limitarán (Bonnard y Scherr, 1994).
- Objetivos de las empresas. Motivaciones para participar en empresas, no solo son las financieras sino de realización y crecimiento personal. Así, las empresarias por lo general se plantean los siguientes objetivos: a) pueden ayudar a la casa con ingresos necesarios para mantener la familia; b) necesitan trabajar en algo que les permita conciliar con las necesidades de la familia; y c) llenar una inquietud personal (Fundación Arias, 1993).
- Impacto de beneficios. Además de los beneficios económicos que la participante de empresas individualmente puede tener, puede ayudar a que

estas mejoren su autoimagen y su sentido de solidaridad. Pueden crear fuentes de servicios y productos en las comunidades rurales a precios accesibles para todos/as. Sin embargo también pueden crear divisiones y conflictos entre la comunidad, porque estas empresas pueden promover la concentración de poder económico (Piza y March, 1991).

4.3.5. Factores de políticos

- Normas consuetudinarias, religiosas y civiles. Limitan el acceso de la mujer a la tierra y a otros bienes o servicios que producen riqueza.
- Los reglamentos y estatutos de cooperativas y otros tipos de empresas. Limitan con frecuencia el acceso a las mismas a los propietarios de tierras o las cabezas de familia, eliminando así a las mujeres rurales de una fuente importante de crédito y participación en el desarrollo.
- Estructuras de apoyo al desarrollo empresarial. Falta en éste momento de manera general capacidad de apoyo a la microempresa (FAO, 1980). Muchas de las empresas son del sector informal, y no llenan los requisitos de servicios financieros formales, dependiendo del grado de apoyo institucional.

V. MATERIALES Y MÉTODOS

5.1. Materiales

5.1.1. Descripción del área de estudio

5.1.1.1. Proyecto de Desarrollo Rural Integral Peninsular (DRIP)

El DRIP es el proyecto, que ofreció el campo de investigación, dado sus intereses de consolidar los procesos de desarrollo rural que están realizando en éste momento. Este es proyecto de Cooperación Técnica Bilateral entre los gobiernos de Costa Rica y el Reino de Los Países Bajos (Holanda) (Villafuerte, 1994).

Este proyecto comenzó a trabajar en su primera fase con los propósitos de:

- Revertir el empobrecimiento de la población.
- Revertir la degradación del medio ambiente.

La segunda fase se debía de desarrollar para consolidar los procesos iniciados en la primera fase. Finalmente acabará el proceso con una fase de transferencia del proyecto a las organizaciones e instituciones locales. El proyecto plantea una estrategia para introducir por una parte, cultivos perennes, practicas de conservación y manejo de recursos naturales y por otra, fortalecer la organización y la capacitación de los productores y mejorar la infraestructura (Villafuerte, 1994). Reflejándose el trabajo del DRIP en las siguientes áreas: producción restringida, pequeña empresa y comercialización, protección y conservación, finalmente organización y producción casera. Interesa para la investigación la experiencia que el DRIP ha desarrollado en el apoyo a la pequeña empresa y

comercialización, con lo que se pretende darle valor a los productos de la región, crear empleo y al mismo tiempo garantizar su venta.

El DRIP siguiendo los propósitos del proyecto da un énfasis político a la atención especializada a mujeres al definir como población de énfasis a éstas; justificada de la siguiente manera: "La posición de las mujeres (especialmente si son madres) es aun más vulnerable que la de los hombres. El proyecto incorporará criterios y actividades con énfasis en mejorar su posición como miembros de la comunidad" (DRIP, 1990).

Luego el Proyecto en su segundo plan global a nivel político incorpora entre sus objetivos el siguiente: "Mejorar la participación de mujeres en la PEA, mediante el estímulo a su capacidad empresarial, el mejoramiento de la industria casera y más acceso a crédito y a capacitación" (DRIP, 1993).

Con esa historia de interés en la participación de mujeres el Proyecto en su primera etapa promovió grupos de mujeres a través de su programa de Organización y trabajo mediante la metodología de mujer en desarrollo (Barrientos y Murillo, 1997). Estos eran promovidos con fines productivos, siendo promovidos por el área social su seguimiento tenía debilidades en el área técnica y gestiona. En el DRIP se hicieron esfuerzos de instituir el enfoque de género en el proyecto con varias consultorías, pero a los técnicos les costó ver los resultados bajo esas condiciones. No es sino hasta la reestructuración del proyecto en 1996, en que se integran

equipos interdisciplinarios y se desarrolla una consultoría sobre género, que se centró en la práctica del proyecto; que se logran ver metodologías concretas para incorporar el enfoque de género. La atención a las microempresarias bajo el estudio sufrieron de estas indefiniciones metodológicas.

Según Chavez, 1997¹, los grupos que se analizaron en éste estudio como microempresas se comenzaron a promover sin tener una visión empresarial clara. Ninguno de dichos grupos existía cuando inició el DRIP existía como dijo Charpentier, 1997². El afirma que se les apoyo con crédito, con asistencia técnica en organización y producción, además de ayuda no reembolsable o donación. Además, las actividades productivas a las actividades a que se dedicaron los grupos fueron introducidas por el DRIP, solamente las microempresarias de turismo optaron por la actividad por sí mismas. Esto ya lo había dicho en otras palabras Brenes, 1994 cuando dice que, "ha existido una práctica impositiva de parte del DRIP a integrar las mujeres en proyectos por ellos determinados...., sin tomar en cuenta las prácticas culturales de las mujeres de la zona".

Las microempresarias fueron atendidos en coordinación con el DRIP con capacitación, asistencia técnica y crediticia principalmente por:

- Centro Agrícola Cantonal en Jicaral (CACJ), quienes tienen en su plan estratégico asumido por lo menos en el ámbito de documento un enfoque de género. Entendiendo esto según afirmó Durón, 1997³, como un elemento que

¹ Chavez, Marvin; excoordinador del área de Microempresa del DRIP, hoy director ejecutivo de Fundación de Desarrollo Empresaria; FUNDEP. Entrevistado el 19/3.-97'.

² Charpentier, Gilbert; responsable de comercialización en la Unidad de Apoyo. Entrevistado el 2/4.-97'.

³ Duron, Sonia; Centro Agrícola Cantonal de Jicaral (CACJ). Entrevistada el 17/3.-97'.

tiene que ver con la equidad. Sin embargo, no tienen un trato específico para las mujeres. Aunque, sería muy importante que hicieran una diferencia en el trato a mujeres. Esto porque siendo el servicio principal el crédito, las mujeres se ven excluidas mucho por no llenar requisitos.

- Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), cuya política según expreso Sosa, 1997⁴ de trabajo con mujeres es la dirigir sus acciones a mujeres de bajos recursos económicos, especialmente mujeres jefas de hogar o con esposos discapacitados. Esta institución ofrece capacitación en formación humana y recursos económicos, a través de un fondo que llaman Idea Productiva. Ellos se coordinan con el MAG o con el DRIP para el seguimiento o asistencia técnica. Ven como éxito el hecho de que las mujeres participantes utilicen el recurso otorgado en el proyecto productivo propuesto. Este logró se alcanza de acuerdo a Sosa por la conciencia que tengan las beneficiarias.
- Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), nos expresa Chavez⁵, que igual que el IMAS dan prioridad a mujeres jefas de hogar. Ofrecen capacitación técnica y de autoestima, según necesidades planteadas por los grupos u otras instituciones que trabajan con ellos. El éxito dice Chavez depende de la organización de los grupos y el financiamiento.
- El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), de acuerdo a Rosales⁶ dentro del ministerio se ha dado capacitación sobre género, para mejorar el trabajo con mujeres. Sin embargo, no hay líneas políticas, ni fondos que den marco al trabajo especializado dirigido a mujeres, que sería otra forma de transferencia tecnológica. No usan para mujeres ninguna metodología específica, sólo adecuan los horarios a los tiempos de trabajo de ellas, además tratan de que asista a los eventos de capacitación la familia. El éxito de un grupo dependerá de la comunidad de objetivos que este tenga y del apoyo que tengan en todo aspecto, según Rosales.
- El Instituto de Desarrollo Agrario (IDA) nos explico Alvares⁷ que dotan de tierra a productores independientes u organizados, titulando y ofreciendo capacitación empresarial, además de apoyo para la obtención de la cédula jurídica en el caso de grupos. Dice que el IDA no hace ninguna diferencia en el tratamiento a mujeres en los servicios. Los logros mayores en cuanto a la posibilidad de darle acceso a las mujeres a tierra es la Ley de Promoción Real de la Mujer, lo que le entrega a éstas el derecho a la propiedad de tierra y a vivienda social. A las mujeres que se les ha otorgado tierras en la zona son fundamentalmente jefas de hogar. El éxito de un grupo o de una empresas según Alvares, depende de

⁴ Sosa, Jorge A.; coordinador del Programa Mujeres Jefas de Hogar en el IMAS. Entrevistado el 18/9.-97'.

⁵ Chavez, Tatiana; trabajadora social de la Región que cubre la Península. Entrevistada el 18/10.-97'.

⁶ Rosales, Vinicio; representante del MAG en Paquera. Entrevistado el 20/10.-97'.

⁷ Alvares, Jorge A.; representante del IDA en Paquera. Entrevistado el 20/10.-97'.

la fuerza de las aspiraciones de los participantes y del apoyo y capacitación que reciba del estado.

5.1.1.2. Geografía

Las comunidades de Moravia, San Blas, La Esperanza, Mal País, Jicaral, Valle Azul, Isla Cedros, Río Grande, el Golfo, Santa Teresa y Playa Bonita atendidas por el Proyecto DRIP donde se encuentra las empresas que fueron estudiadas se encuentran en la región sur de la península de Nicoya. Esta está localizada al oeste de la ciudad de Puntarenas, en la provincia de Puntarenas al noroeste de Costa Rica, aproximadamente entre los meridianos de $85^{\circ} 30'$ y $85^{\circ} 00'$ Longitud Oeste y paralelos $9^{\circ} 30'$ y $10^{\circ} 00'$ Latitud Norte (ver Figura No. 1)(Plan de Ordenamiento Territorial, (POT, 1993).

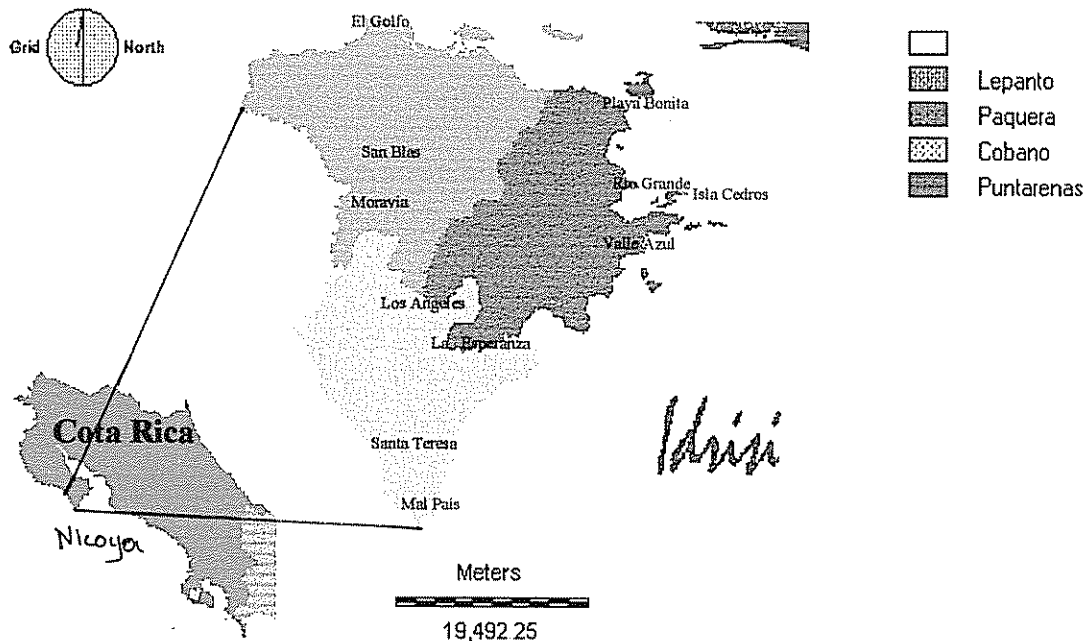


Figura 1. Mapa del área de estudio

La región peninsular según el POT, 1993 representa un área de 1074.95 Km² correspondiendo al 2.1% del territorio nacional. Limita al norte con el cantón de Nandayure de la Provincia de Guanacaste, al sur y al oeste con el Océano Pacífico. Al este su límite es el Golfo de Nicoya. De acuerdo con la División Política Administrativa de Costa Rica se divide en los tres siguientes distritos: Lepanto, Paquera y Cóbano del cantón Central de la Provincia de Puntarenas. Encontrándose las empresas que se estudiaron en los tres distritos mencionados.

El clima de la subregión es seco tropical con tropical con transición a húmedo. La temperatura promedio anual se encuentra alrededor de los 27° Centígrados. Las temperaturas más altas en marzo y abril y las bajas en septiembre y octubre. La precipitación tiene un promedio anual en Jicaral de 1565 mm, en Paquera 1992 mm y Cóbano 2688mm.

5.1.1.3. Demografía

Los distritos de Lepanto, Paquera y Cóbano cuentan con una población total de 15090 habitantes (Censo DRIP, 1992, Mencionado por el POT, 1993), del cual 52% son hombres y el 48% son mujeres(Nacional=51% hombres, 49% mujeres). La densidad poblacional en la región es 14 Hab/km² (inferior al promedio regional=37.3 y el nacional = 57.1).

Las tasas de fecundidad en la subregión peninsular presentan una tendencia decreciente, siendo actualmente de 3.20, igual sucede en las tasas de natalidad estando a 25.30. Esa tendencia regional a la disminución significativa la vemos en mortalidad, que es actualmente 4.47 (POT, 1994).

Existe una fuerte tendencia de emigración, por la escasez de fuentes de trabajo en el grupo etario entre los 15 a 25 años. Es importante señalar que en este rango de

edad se concentra una parte importante de la población económicamente activa (PEA), la cual no está siendo absorbida por los diferentes sectores productivos.

Considerando que la Población Económicamente Activa (PEA) es aquella población que se ubica entre los 15 a 65 años en condiciones de trabajar o de hecho trabajando, en la península existe un total de 4878 personas que se encuentran en este sector, de los cuales 4076 son hombres y 802 mujeres. Además, el rango de edad en que se concentra los porcentajes mas altos de PEA femenina entre 20 y 26% es entre 20 y 44 años Encontrándose que la rama económica que absorbe la mayor parte de la PEA es la agropecuaria, siguiéndole la de servicios(POT, 1993). En la rama agropecuaria constituyen 3% a nivel propio, 7% como jornalera y 2,6% en pesca (DRIP, 1992). Es importante incluir que se estima que en la zona del proyecto hay alrededor de 400 familias cuya principal generadora de ingresos es la mujer (DRIP, 1993).

La población de las comunidades que forman parte de la investigación las vemos en la tabla # 1.

Tabla # 1. Tamaño demográfico de las comunidades en estudio

0 - 50	51 -100	101-200	201-300	301-500	1001 y más
- La Esperanza	- El Golfo	- Valle Azul - Mal País	- Sta. Teresa	- Río Grande	Jicaral

No se encontraron entre los grupos de tamaño demográfico las comunidades de Moravia, Playa Bonita e Isla Cedro
Fuente: DRIP-Plan de Ordenamiento Territorial, 1993

Cuatro microempresas se encuentran en cuatro asentamientos campesinos, Río

Grande, Valle Azul, Moravia y ASOFEGO, que comienzan a desarrollarse uno desde finales de los setentas, pero el resto a finales de los ochenta, principios de los noventas. El resto de empresas individuales se encuentran en comunidades que datan en su inicio desde principio de siglo hasta finales de la primera mitad del siglo. Teniendo estas comunidades una población de menos de cincuenta a más de trescientos habitantes(POT, 1993). De éstas sólo Río Grande tiene más de trescientos habitantes, la mayoría esta en un rango entre cincuenta y uno y trescientos habitantes. Solo dos de estas empresas se encuentran en comunidades de montaña.

Como parte del contexto social se puede además, afirmar que las áreas planas son las que presentan mejores condiciones de vida, en cuanto a la satisfacción de necesidades básicas, así como aquellas comunidades de las colinas y altiplano de Cóbano con más fácil acceso por infraestructura. Así como también en los centros de mayor población es donde se generan mayores posibilidades de empleo y a su vez hay mejor acceso a servicios, mientras que las comunidades de áreas de montañas y colinas más aisladas, las posibilidades de acceso a los servicios son menores por la falta de infraestructura básica y la baja densidad poblacional, así como la dispersión de viviendas, lo que aumenta el costo de la prestación de servicios del Estado o de cualquier institución (POT, 1993).

5.1.1.4. Recurso Suelo

El 96% de la extensión de la península 103,272.14, está distribuida entre 1106 propiedades. Así nos encontramos que el 62.4% de las fincas, tienen un tamaño de 0-50 Has, cubriendo 12.5%. Mientras que 28.2% de las fincas, con un tamaño entre 50-200 Has, cubren 42.6%(Estudio Catastral del IDA, 1992; mencionado en El POT, 1993). De acuerdo a la fuente anterior hay además solamente un 34% de las familias de la Península poseen tierra propia.

5.1.2. Población meta de la investigación:

Las personas a investigar fueron mujeres participantes de micro o pequeñas empresas colectivas o individuales basada en recursos forestales. Entendiéndose por empresas basadas en recursos forestales, todas aquellas que de alguna manera usan leña u otros productos maderables, productos alimenticios, forrajeros, etc.; y/o productos no maderables, que pueden servir como materia prima principal o complementaria o el servicio que el bosque presta para el goce y disfrute de los que desean recrearse. Las mujeres empresarias fueron las unidades de investigación, a las cuales se les levantó la información, sobre como ellas veían el comportamiento de cada uno de los factores de éxito con relación a la experiencia de las empresas en las cuales participan.

Las empresas son las unidades de investigación, a las cuales se les levantó la información sobre su rentabilidad, como indicador de éxito. De estas empresas seis son individuales y siete son compartidas.

5.1.3. Materiales y equipo

Para el desarrollo de éste estudio se utilizó el apoyo logístico del DRIP para la movilización y los contactos con las personas a ser investigadas, los instrumentos de levantamiento de información, materiales de oficina, equipo de computo, paquetes de computo y económicos.

5.2. Métodos

5.2.1. Triangulación de la información

Se realizó una triangulación de la información obtenida con el objeto de protegerse de los posibles sesgos del investigador y para confrontar y someter a control recíproco versiones de la realidad desde diferentes informantes (Taylor y Bogdan, 1994).

Cuando se refiere a triangulación se piensa en la utilización de diferentes métodos, fuentes y disciplinas, y una gama de informantes en una variedad de lugares y realizar una verificación cruzada para acercarse más a la verdad mediante aproximaciones sucesivas (Chambers y Guij, 1995). Eso es precisamente lo que

este estudio hizo como principio de levantamiento de información. Se hicieron los siguientes tipos de triangulación:

a) Por fuentes (fuentes: secundaria y primaria),

b) Por métodos. Se utilizaron varios métodos para levantamiento de información:

- Observación participativa permanente.
- Métodos participativos en espacios colectivos.
- Métodos no participativos, en censos.

d) Por tipos de participantes como fuentes de información. El levantamiento se hizo tomando en cuenta los diferentes tipos de participantes:

- Participantes de empresas colectivas y de individuales
- Personal participante del DRIP

d) Por niveles de realización del análisis. Se desarrollaron ejercicios de análisis a los diferentes niveles: nivel de participantes y nivel de investigadora.

5.2.2. Ejes temáticos investigados.

La investigación se enfocó fundamentalmente en los ejes temáticos abajo descritos:

5.2.2.1. Factores de éxito:

En el estudio los 23 factores de éxito, fueron también factores limitantes. Los que, se transformaron en 196 las variables independientes del análisis. La información sobre todos estos factores se levanto por medio de la encuesta previamente diseñada de manera censal a toda la población estudio.

- Factores de género a ser: actitudes tradicionales sobre la gestión, comportamiento estereotipado, anuencia del compañero, competencia trabajo doméstico/reproductivo y productivo, lugar de trabajo y experiencias y conocimiento.

- Factores ambientales: disponibilidad de Recursos.
- Factores económicos que enfrentan las empresarias son: accesibilidad al crédito, características de mercado, acceso a nuevas tecnologías, accesibilidad a otras formas de ingresos y las formas de ahorro e inversión que adoptadas.
- Factores sociales como: desconfianza de la capacidad de las mujeres por parte de la comunidad, espacios de formación y capacitación para las mujeres, nivel de educación de las empresarias, su edad, su ciclo de vida, el tamaño y composición de su familia, grado de desarrollo infraestructura social de la comunidad donde se encuentran las empresas, historia cultural en cuanto a experiencias empresariales, objetivos que se plantean las empresas y el impacto de beneficios a la comunidad.
- Factores de políticas: normas, reglamentos y estatutos de cooperativas u otras formas empresariales y grado de apoyo institucional.

5.2.2.2. Análisis empresarial

Las funciones de gestión investigadas fueron: planeamiento, organización, adquisición de recursos, dirección, coordinación y comunicación, control y el logro de utilidad o rentabilidad.

5.3. Recolección de Datos

LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN SECUNDARIA

Se hizo en primer lugar un levantamiento literario para desarrollar un marco teórico que definió conceptos involucrados en la hipótesis a ser comprobada.

Para arrancar con el trabajo en el campo se trató de obtener información secundaria, en planes, informes y evaluaciones. Además se han hecho una serie de entrevistas a técnicos del DRIP, MAG, IMAS, INA , IDA y el CACJ.

RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN PRIMARIA

a) Visita de reconocimiento a las empresas a estudiar.

Se hizo una primera visita a las empresas a investigar con el objeto de establecer el primer contacto y tener alguna información de referencia para trabajo posterior. En ésta visita también, presentó una descripción de la investigación a realizarse con dichas empresas.

b) Taller inicial

En éste taller originalmente se pretendió sacar solamente los siete factores más importantes; sin embargo se decidió dejar abierto a lo que las mujeres plantearan sin límites. Para luego darle énfasis a los factores definidos por las mujeres participantes.

El taller se desarrollo con los siguientes objetivos principales:

- Informar sobre un trabajo que se va a desarrollar con algunas empresarias apoyadas por el DRIP.
- Definir los intereses que las empresarias tienen de saber cuales son las cosas que les ayudan a desarrollar sus empresas de una mejor manera.
- Definir que problemas enfrentan las empresarias al tratar de desarrollar sus negocios.

En éste mismo taller se identificaron los factores de éxito más importantes, definidos por algunas mujeres empresarias participantes de la investigación.

Este taller logró no sólo el objetivo de identificar factores de éxito, pero también contribuir a que las mujeres, visibilizaron sus fortalezas y debilidades, amenazas y oportunidades. Para el desarrollo de éste taller se utilizó una metodología participativa que podemos ver en el anexo 1a, utilizando los instrumentos que encontramos en anexo 1b, y 1c.

c) Censo de la población meta

En la primera fase de campo luego después del taller inicial se levantó un censo a mujeres que integrantes de las empresas sobre todos los factores priorizados con el fin de delimitar el cómo los factores influyen en la gestión que las mujeres desarrollan en sus trece empresas.

El instrumento de encuesta elaborado con todas las temáticas a investigar del cuál se presenta en el anexo 2, como parte del proceso de obtención de información primaria. Fue previamente probado y luego se pasó a levantarlo de manera censal. El número de observaciones fueron 32, pese a que la población total del estudio eran treinta y cinco empresarias. No se pudo tomar en cuenta el cien por ciento, porque la persona no se encontró en el momento en que se llegó.

Para el levantamiento individual de éste instrumento, se necesitó no menos de treinta minutos. Ahora bien, dado que las mujeres siempre están ocupadas en múltiples asuntos a la vez (por razones de género) dicha situación nos hizo tomar más tiempo que la media hora necesaria. Además por cuestión de respeto no se

optó por un interrogatorio directo, sino más bien por una conversación abierta, para preparar a la persona a que se abriera a las preguntas. Además de las respuestas de las participantes, se obtuvieron en ese proceso muchas observaciones.

d) Análisis empresarial

Al realizar el taller inicial se desarrolla un concepto de empresa exitosa y dado que, dicho concepto da énfasis al aspecto financiero de la empresa, se refuerza la decisión de medir el éxito con la rentabilidad de las empresas.

Con dicha decisión en mente se realizó el análisis empresarial con instrumentos participativos de investigación dado que se hicieron en jornadas de un día en que participaron en general todas las miembros de las empresas, cuya metodología puede encontrar en el anexo 3a, y su instrumentos en el 3b, 3c, 3d y 3e. Las participantes a dichas jornadas no sólo ofrecieron la información necesaria para el estudio, sino que además lograron analizar su propia empresa y en algunos casos hasta determinar algunas acciones para resolver algunos problemas.

Se desarrollaron análisis de las empresas participantes en todas las funciones de gestión empresarial el planeamiento, la organización, la adquisición de recursos, la dirección, la coordinación, comunicación y el control.

Lo fundamental de éste análisis es el análisis financiero, que es un análisis actual. Se trata como Pérez, 1995 define, de la evaluación de la unidad en su estado actual

(tiempo), la cual sirvió para comparar los resultados esperados u obtenidos como consecuencia de la implementación de las alternativas productivas, o mejores ya existentes.

Proceso de Análisis Financiero

Se levantó la información siguiente:

1. Los recursos de las unidades: definición y valoración de uso. Así se analizó la disponibilidad de factores de producción como infraestructura natural o construida, mano de obra y capital. Bajo infraestructura se reconoció la tierra u otros bienes inmuebles. Estos recursos se asumieron como activos. La mano de obra, se describió, definiéndola por sí es pagada no pagada en efectivo y calificación de la misma en valor monetario (esto dependiendo de la situación económica y cultural del área).

Se ha entendido por activos todos aquellos bienes y derechos representan propiedades del productor propietario de la empresa. Dividiéndose estos en: a) activo disponible (caja y bancos), b) activo circulante (mercancías o productos en proceso) c) activo fijo (terrenos, edificios, equipo y maquinaria.

2. Dado a que no existían registros en el manejo de las empresas se identificaron entradas y salidas, partiendo de una recuperación de información en memoria individual. Se entendió por entradas los ingresos en efectivo de productos vendidos en el mercado y los ingresos de servicios ofrecidos por la unidad empresarial. Para alcanzar transparencia en la rentabilidad de una actividad productiva, no deberá considerarse créditos y prestamos como entradas. Se tomaron en cuenta al final del análisis, como parte del servicio de la deuda, para no confundirlos con entradas básicas. Los gastos en efectivo representan los costos que hay que pagar en efectivo para llevar a cabo la producción, transformación o comercialización de un producto (costos fijos y variables). Los no en efectivo son los costos no en efectivo que las empresarias no siempre percibieron. El período de éste análisis será de un año.
3. Con la información sobre las entradas, activos y costos se hizo el cálculo de los indicadores globales financieros. Siendo estos: el margen bruto, flujo neto, el ingreso neto, tasa bruta sobre activos, margen bruto por jornal, tasa de retorno sobre activos, Margen bruto sobre venta y margen de utilidad. De estos indicadores adelante encontrará la fórmula:

Margen Bruto: nos indica si los resultados de la producción pueden cubrir sus insumos. $MB = \text{Ingresos Brutos} - \text{Costos Variables en efectivo}$.

Flujo Neto: nos permite estimar la disponibilidad de dinero de la explotación, la capacidad para realizar gastos en efectivo en momentos específicos. $FN = \text{Ingresos Brutos en efectivo} - (\text{Costos Fijos en efectivo} + \text{Costos Variables en efectivo})$

Ingreso Neto: nos determina el beneficio real de la empresa después de pagar todos los factores de producción en efectivo o no efectivo del proceso de producción. $IN = \text{Flujo Neto} - \text{Costos en no efectivo (mano de obra familiar} + \text{valor de uso de la tierra} + \text{valor de uso del capital fijo y circulante)}$.

Retorno Bruto sobre activos totales: midió la relación de los beneficios brutos obtenidos con respecto a los recursos utilizados. $= MB / \text{Activo Total} * 100$

Beneficio por Jornal: establece la relación de beneficio bruto por cada jornal invertido en el período. $BJ = MB / \# \text{ Jornales/año}$

Tasas de utilidad

Tasa de margen bruto: es la tasa que logra medir la rentabilidad en su margen bruto. $TMB = MB / \text{Ingresos por ventas totales}$

$MB / \text{Ingreso por Ventas totales} * 100$

Margen de Utilidad: es una medida general de rentabilidad.

$MU = IN / \text{Ingreso por Ventas totales} * 100$

d) Levantamiento censal de una matriz de clasificación

Se levantó una matriz de clasificación que se desarrolló de la siguiente manera: se utilizaron las frecuencias simples de los factores que en el taller inicial se priorizaron en 3 y 2 grupos. De los cuales los factores de conocimiento e información sobre nuevas cosas, conocimiento empresarial entre las 13 empresas se dio en un sólo

factor que se transformó en un sólo factor que es conocimiento de las diferentes ramas empresariales.

La matriz se resumió de los resultados de dichos factores levantados con la encuesta censal. Se sacaron promedios e índices para elaborarla. Fueron los factores de apoyo del compañero, conocimiento, sumisión, iniciativa, problema de disposición de materia prima a los que se le calcularon índices. El objeto fue que las mujeres participantes de la investigación clasificaran las 13 empresas participantes en: muy exitosas, exitosas, poco exitosas, nada exitosas.

El proceso de clasificación fue muy difícil, por lo tanto hubo que hacer un seguimiento casi individualizado del clasificado. A pesar de que ellas mismas priorizaron los factores por los cuales ellas debían clasificar las empresas al preguntarles porque daba determinada clasificación, afirmaban que fue por la situación de su mercado.

d) Jornadas de Evaluación

Se desarrollaron tres jornadas de evaluación uno en cada distrito de área de acción del DRIP, con las participantes de las empresas se desarrollaron con el objetivo de validar y analizar la información hasta ese momento recopilada de una forma participativa. A una de estas jornadas asistió la coordinadora del programa de microempresa. Las jornadas se realizaron con las siguientes actividades:

1. Presentación de los objetivos e intereses de las participantes.
2. Cada área de contenido de resultados se comenzó con respuesta participativa en plenaria con preguntas estimuladoras sobre la temática a exponer.
3. Finalmente se hizo una evaluación conjunta de lo que aprendieron en el proceso, de como utilizarlo y sugerencias para mejorar la asistencia hacia ellas y hacia poblaciones similares.

Los temas que se presentaron fueron los resultados que se obtuvieron de las encuestas aplicadas a las participantes:

- Antecedentes que abarcó, recursos de capacitación y crédito, además de justificación y objetivos de las empresas.
- Características de las empresas y empresarias.
- Contexto empresarial: características de mercado y experiencias empresariales en sus comunidades.
- Manejo de capital: formas de ahorro e inversión.
- Logros de la experiencia de desarrollo empresarial: a nivel personal, financiero y comunitario.
- Problemas enfrentados por las empresas: producción, gestión y realización personal.

Es importante agregar que durante todo el proceso de levantamiento de información ya sea por talleres o censos, se desarrollará una observación participante, que nos dieron pautas para un entendimiento de los factores de éxito empresarial, la relación entre ellos, la concepción del éxito de las participantes de la investigación, la relación de éstos con el éxito y finalmente sobre el contexto histórico. Además al intentar seguir el proceso de desarrollo de las empresas como experiencia rescatable, se trató de englobar las experiencias individuales en su desarrollo socio cultural, político y económico. Las participantes de la investigación no siempre estuvieron conscientes de éste proceso. La investigadora permaneció

en las comunidades mientras se haga el levantamiento de información primaria, esperando con ello establecer una relación de confianza con las informante y obtener información que no se puede recopilar a través de otros métodos.

PROCESO DE ANÁLISIS

Se harán dos tipos de análisis para la investigación que son cualitativos y cuantitativos: después de tener la información de campo se trabajó el análisis cualitativo a partir de la información recopilada en campo en los talleres, pero también desde la observación participante que se hará permanente durante todas las metodologías utilizadas ya sean talleres, censos o análisis empresariales. Además de convivir en la cotidianidad frecuentemente con las participantes, dado a que se pernoctó en sus casas a menudo. Para el análisis cuantitativos se hará lo siguiente:

a) Análisis de estadísticas descriptivas

Con la información de los cuestionarios del censo recopilada sobre el contexto socio económico, además de datos sobre el proceso de desarrollo empresarial y las características de dichas unidades empresariales. Se han hecho los análisis con estadísticas descriptivas, logrando frecuencias simples y algunos promedios, ya que la mayoría de las variables son cualitativas. A partir de éste análisis se ha hecho una eliminación, de algunas variables que a simple vista no tienen variabilidad.

b) Análisis por conglomerados

Con el fin de establecer grupos de individuos similares en su situación en referencia a los factores de éxito discriminados como los más significativos y separarlas de otras individuos en grupos que sean con respecto a los factores lo más disímil posible. Para ello se tratan las variables con el coeficiente GOWER de disimilaridad, ya que éste trata los datos de intervalo, nominal y ordinal. Este coeficiente originalmente de similaridad y transformado en uno de disimilaridad, hace una estandarización por el rango en el análisis y promedia diferencias absolutas de valores de las variables transformadas. Se utilizó el método Ward para formar los conglomerados basado en las distancias anteriores. Este método se basa en el criterio de juntar individuos (primer paso) o conglomerados (pasos posteriores) de tal forma que el aumento en la suma de cuadrados dentro de conglomerados (SCE) sea mínima. Se hizo una comparación con otros métodos aglomerativos manejados por SAS (que es el programa estadístico a utilizar para procesar los conglomerados) para establecer coincidencias entre los grupos establecidos con un método y con otro (Kaufman y Rousseeuw, 1990).

Dado a que se tienen en los datos una cantidad enorme de variables se hicieron varios intentos de discriminar variables, sin embargo se tuvieron problemas en el siguiente paso del análisis de conglomerados, que es el análisis discriminante. Finalmente se siguió la siguiente estrategia de análisis: 1) Formación de conglomerados, 2) Se estableció el chi cuadrado para sacar significancia de las

variables cualitativas con respecto a los conglomerados , 3) Finalmente se hizo un análisis de medias de las variables cuantitativas, con una prueba Duncan. Por este proceso se sacaron las variables más significativas. 4) De aquí se eligieron las variables más significativas y de mayor interés teórico para volver a formar los grupos, 6) Finalmente se hizo un análisis discriminante canónico.

Por medio del análisis de discriminante canónico se buscan combinaciones lineales de variables, que hacen máxima la varianza entre grupos y nos permitió construir variables canónicas que mejor separan los grupos o conglomerados. Dado a que tenemos tres grupos(p) podemos construir (p - 1) dos variables canónicas que mejor separan los grupos y que son independientes.

A partir de lo anterior se caracterizaron los conglomerados, es decir definir cada una de sus cualidades de las variables discriminadas (factores éxito empresarial) en su relación con el análisis canónico.

c) Modelo de análisis por regresión múltiple a partir del análisis multivariado de componentes principales.

Se estableció la siguiente ecuación implícita del modelo:

$$Y = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n)$$

Donde: Y = Nivel de rentabilidad
 X₁ = variable independiente; posible factor de éxito
 .
 .
 X_n = variable independiente; posible factor de éxito

La determinación del modelo nos fue muy difícil dado a que éste fue un estudio exploratorio, se levantó toda la información posible. El levantamiento de información realizado fue sobre todos los factores de éxito encontrados en la literatura. Luego no se tuvo ninguna investigación referencial en esa temática que nos pudiera servir para eliminar las variables menos importantes desde la teoría. Además de la cantidad enorme de variables en análisis se tuvo el problema de tener un número de observaciones muy limitado para correr una regresión múltiple lineal. Se tuvieron 32 empresarias encuestadas sobre los factores de éxito y a 13 empresas se les hizo un análisis empresarial. Las empresarias son miembros de las trece empresas por ello la variable de éxito empresarial que se utilizó, el ingreso neto de cada empresa se aplicó a cada empresaria miembro de cada una de las empresas para correr la regresión.

La situación sobre los datos arriba explicados representó una limitante. Por ello se intentaron varias formas de discriminar variables. Las 196 variables binarias, ordinales y cuantitativas que resultaron de los 23 factores de éxito empresarial encontrados en la literatura; fueron procesadas en una prueba chi cuadrado con respecto al ingreso neto. De donde univariadamente se obtuvieron 33 variables significativas.

Ya que de antemano se sabía sobre esta limitante, se prevía la posibilidad de probar un modelo de regresión múltiple de poisson de conteo de eventos, que no es más que una variante de la regresión logística. Esta regresión nos serviría para

probar la hipótesis planteada. En éste caso se utilizaría como variable dependiente una clasificación de las empresas dada por las empresarias sobre cada una de las trece empresas en cuanto a su éxito empresarial (muy exitosas, exitosas, poco exitosas y nada exitosas).

Sin embargo, al tratar de probar éste modelo fue muy difícil hacerlo funcionar por la cantidad de variables. Como además, no se sabía nada sobre la relación entre las variables se decidió utilizar el análisis multivariado de componentes principales como base del análisis de regresión

El análisis de componente principal nos permite la estructuración de un conjunto de datos multivariados obtenidos de una población, cuya distribución de probabilidades no necesita ser conocida. Los objetivos que se quisieron alcanzar con éste análisis fueron : a) generar nuevas variables que puedan expresar la información contenida en el conjunto original de datos. b) Reducir la dimensionalidad del problema que se está estudiando, como paso previo para futuros análisis.

Para los futuros análisis los componentes principales tienen las siguientes características deseables: no están correlacionados, son independientes y sintetiza la máxima variabilidad residual contenida en los datos (OEA, 1986).

En éste análisis se abarca toda la varianza de cada variable, incluyendo aquella compartida con otras variables en el conjunto de datos (covarianza), y esa

específica con la i ésima variable. De tal manera que el número de factores es igual número que variables, porque toda la varianza de cada X_i debe ser registrado por los factores (Lindeman, et al., 1980). Por ello con el objeto de simplificar los datos se determinó el número de componentes utilizando como criterio el porcentaje acumulado de variancia total explicado por los varios componentes principales sucesivos.

Luego se modelaron los componentes contra el ingreso neto(IN) como medida de éxito empresarial, esto es un caso de regresión ortogonal. Cuyo modelo se representa de en la siguiente función:

$$IN = \beta Z + \varepsilon$$

Donde: IN = ingreso neto
 β = vector de los coeficientes de regresión
 Z = la matriz de los componentes principales y
 ε = el vector del componente aleatorio del modelo.

Con éste modelo se pretendía probar la hipótesis siguiente:

$$H_0: \beta_k = 0 \text{ contra } H_a: \beta_k \neq 0$$

Luego para saber que variables originales definen cada componente principal se tomaron las que tienen mayor correlación con los componentes principales. Con eso se demuestra que estas variables definen el componente principal en tal carga y este influye en la variable dependiente en la proporción del coeficiente que se calcula con la suma de los mínimos cuadrados.

6. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

6.1 Contexto

En el marco del Taller Inicial de la presente investigación las participantes definieron que, en la zona de estudio la producción agropecuaria ha disminuido entre 1970 y 1997. Habiendo entendido ellas como la producción agrícola la de granos básicos. Además, hubo una afirmación explícita de que, hay menos ganado, pero mejor trabajado. La producción forestal también ha disminuido. Ya que aunque, las actividades forestales de reforestación han aumentado, no se hizo énfasis durante los años noventas a la producción.

En ese taller también se definió que, la organización comunal, el apoyo institucional, las empresas colectivas y las empresas individuales han incrementado. A parte las empresas colectivas aumentaron más que las individuales, porque como explicaron las participantes, el apoyo institucional lo reciben más las empresas colectivas. Además, aumentó la población empleada por las grandes empresas privadas, la dedicada a la pesca, al turismo en pequeñas empresas, al comercio, y a la producción agrícola para la comercialización y artesanías. Finalmente informaron que hay alguna población dedicada a la reforestación , para sobrevivir económicamente con el bono forestal (subsidio).

6.2. Definición de Conceptos

En el primer taller, el taller de introducción se construyeron los siguientes conceptos:

Empresa Exitosa: es aquella que tiene las siguientes características:

- Tiene iniciado un proceso en el que se va superando, ha crecido y sigue creciendo en capital, tamaño, ventas y calidad del producto y/o servicio.
- Tiene una buena administración, fija metas claras, buena planificación, tiene conocimiento de lo que se va hacer o de lo que se está haciendo.
- Tiene buenas ganancias, seguridad económica y altos ingresos y ahorros.
- Tiene buenos clientes, mercado suficiente, sea conocida, con publicidad.
- Tiene responsabilidad hacia el cliente.
- Tiene participantes constantes, tiene buenas relaciones humanas, logra en la actividad de la empresa satisfacción y seguridad personal.
- Tiene conciencia de la necesidad de dar a la comunidad buena imagen, fuentes de trabajo, acceso a servicio y producto; desarrollo.

Empresa Fracasada: aquella que tiene las siguientes características:

- las participantes no son responsables, trabajan poco o mucho, pero mal organizado, tienen poco interés, poca fe, poco amor al trabajo, no son constantes, son pesimistas, tienen tristeza, insatisfacción, desmotivación; desconocen la actividad y su mercado.
- tiene una mala planificación, no toma en cuenta los riesgos de pérdidas por desastres naturales, accidentes y plagas; y mala administración.
- produce mala calidad de servicio o producto, con mala presentación.
- no tiene mercado por ende no tiene ingresos o son bajos, pocas ventas y endeudamiento.

- no provee fuentes de empleo, desarrolla desconfianza de la comunidad a las mujeres, que participan en empresas, mala imagen y mal ejemplo. No logra dar a la comunidad un buen servicio/producto.

Este hallazgo coincide con la definición planteada en la literatura por Lorin y Leal, 1987 y también con algunos elementos que Ackoff, 1992, plantea. Lo que denota que las participantes tienen bastante claro lo que es el éxito empresarial.

Finalmente en ese mismo primer taller también se definieron los siguientes factores de éxito como prioritarios: los objetivos definidos por las empresas, el acceso a fuentes financieras, apoyo del compañero, actitud sumisa o no, actitud activa o con iniciativa, problema de acceso de materia prima, y las características de mercado. Con la flexibilidad que tuvieron las participantes al taller, éstas llegaron a factores que encontramos en la revisión literaria en el tercer capítulo.

6.3. DESCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS

Las pequeñas empresas que participaron en la investigación son trece de las cuales 6 son individuales y 7 compartidas. Así nos encontramos con la tabla # 2.

Tabla # 2. Descripción de empresas por tipo y actividad.

EMPRESA	TIPO	ACTIVIDAD
Grupo de Paste en el Asentamiento Campesino de Moravia	Compartida	Producción de pastes sobre estructuras de postes madera.
Empresa de Producción de Especies en La Esperanza	Individual	Recolección y cultivo de especies.
Cocomar en Mal País	Compartida	Artesanía de productos de jobo.
3 empresas individuales de artesanía de Jicaro en San Blas	Individuales	Artesanía de jicaro.
DARVA, en Valle Azul	Compartida	Artesanía de productos forestales no maderables
DAICE en Isla Cedros	Compartida	Artesanía de productos forestales no maderables
Angelus en Los Angeles	Compartida	Producción de medicinas y productos de plantas medicinales.
Vivero La Esperanza en Río Grande	Compartida	Producción especies frutales, forestales y ornamentales
ASOFEGO en el Golfo	Compartida	Producción especies frutales, forestales y ornamentales
Empresa Zeneyda's en Santa Teresa	Individual	Servicio ecoturístico en zonas verdes marítimas
Proyecto Playa Bonita en Playa Bonita	Individual	Servicio ecoturístico en zonas verdes costeras

Todas las actividades productivas promovidas a los grupos son actividades a las cuales no se les hizo un análisis de factibilidad como afirma Brenes, 1994. Aparentemente, el proyecto DRIP promovió actividades hacia mujeres que no tenían seguridad de mercado dado que como se dijo anteriormente que al inicio no se tuvo clara la visión empresarial. En el proceso de decisión por algunas actividades, las mujeres no desarrollaron la capacidad de análisis. Esto es un problema por los fracasos empresariales que se han enfrentado, ya que, las participantes de una experiencia de ese tipo, pierden autoestima y se frustran. Esto se agudiza sobre todo si ya tienen una muy baja. Luego según observado en el campo éste hecho se ve reforzado por la burla de familiares y comunidades.

6.3.1. Antecedentes de las Empresas

Empresas Individuales

De las 6 empresas individuales podemos ver en el cuadro No 2 se dedican 3 a artesanía, dos a ecoturismo y una a elaboración de especies. Las empresas de artesanía y especies nacieron por promoción del DRIP y comenzaron siendo empresas compartidas o colectivas hace mas o menos tres años. Las de artesanía comenzaron con 5 y con el tiempo estas dejaron de serlo por encontrar más fácil la producción individual de artesanía y la producción de especies sólo una persona mantuvo el interés en la actividad. Justificaron la involucración en la

actividad, porque les gusta, por el interés económico, por aprender o porque era la única existía. Las empresarias de ecoturismo, surgieron por su propio interés, tenía el recurso y era necesario usarlo o trabajar en lo propio.

Empresas Compartidas

Las empresas compartidas se dedican 3 a artesanías, 2 a viveros, 1 a productos medicinales de hierbas y otro a producción de paste. Todas nacieron por promoción del DRIP siendo empresas compartidas o colectivas.

Las empresas analizadas afirman las participantes que surgieron hace un promedio de 4 años y en el caso de las empresas colectivas iniciaron con una membresía promedio de 10 miembros.

6.3.2. Apoyo Recibido para Iniciar

Aparte de la promoción que recibieron la mayoría de las empresarias fueron promovidas para involucrarse en las actividades económicas a que a excepción de las empresas ecoturísticas, que como ya se dijo se desarrollaron a partir de iniciativas propias, las empresarias recibieron apoyo con recursos financieros y capacitación.

Teniendo las entrevistadas la posibilidad de más de una opción un 72% respondió que fue crédito del DRIP su fuente inicial de recursos financieros, un 59% fue

donación de DRIP y un 16% fue recurso personal. Como ya se mencionaba para que pudieran arrancar como empresarias se les capacitó y un 100% afirmó que el DRIP fue quien les dio este apoyo, luego un 22% el INA, las otras instituciones involucradas alcanzaron porcentajes mínimos. Además la temática más común impartida, como nos indica las Figuras # 2 y # 3 en los procesos de capacitación fue la del proceso productivo de la actividad a la que se dedicaron, ya que un 97% afirmó haberla recibido. En orden de incidencia seguiría la capacitación administración y registros contables con un 50% de la población respectivamente. La temática de organización le fue impartida a un 38% y la de planificación a un 28%. La calificación individual dada sobre la calidad de capacitación, fue buena en un 59% de las entrevistadas y un 34% que fue muy buena, solo un 6% expresa que fue mala.

Por lo tanto las empresarias participantes del estudio no han hecho uso para iniciar su actividad del crédito bancario, de otros proyectos o de prestamista, solamente del DRIP. De igual manera también dicen haber recibido la capacitación del DRIP, aunque la capacitación la hubiese impartido otra institución. Para ellas la imagen de la institución que las ha apoyado es fundamentalmente del DRIP, por haber sido éste quien les promovió en su desarrollo empresarial.

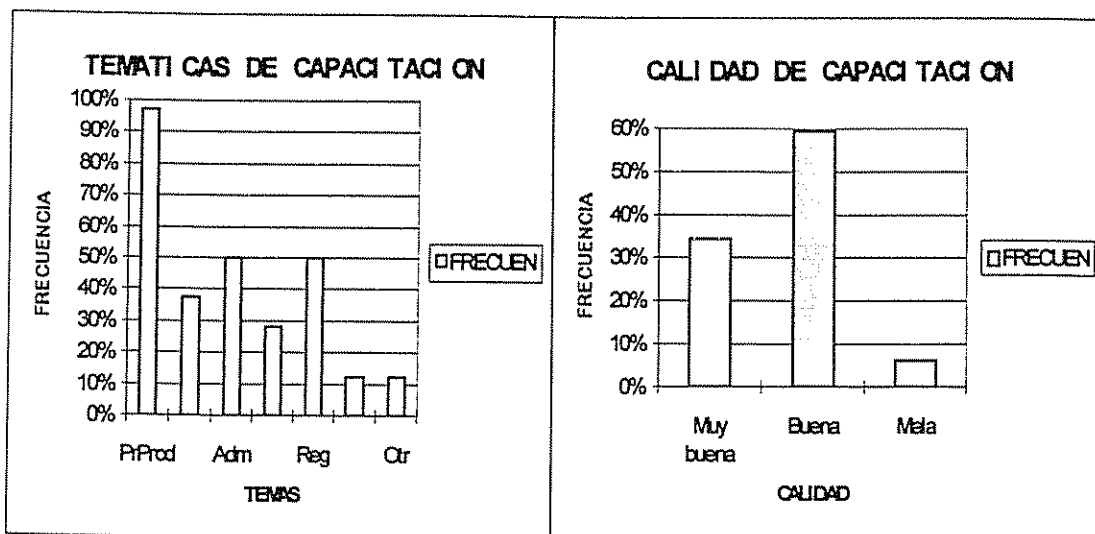


Figura #2 Frecuencia de temática capacitación (32)

Figura # 3 Frecuencia calificación de capacitación (32)

PrProd = Proceso productivo, Org = Organización, Adm = Administración, Reg = Registro y control, Mer = mercadeo y Otr = Otros.

6.3.3. Justificaciones y objetivos

La justificación más común para involucrarse en la experiencia empresarial fue el interés económico y porque le gustaba la actividad alcanzando estas respuestas un 25% de las entrevistadas. Pudiendo optar por más de una justificación el interés de aprender fue una justificación que alcanzó un 18% y un 16% se involucró en el proceso porque fue la única opción que se le ofreció y como se expresaba extra cuestionario no se podía dejar tal oportunidad (esto dado a que, como arriba se planteó las actividades a las que se dedicaron las participantes fueron casi en su totalidad promovidas por el DRIP). El querer compartir y la falta de trabajo son razones expresadas por las entrevistadas en un 9% cada opción.

Los objetivos de la dedicación de las empresarias a su empresa o actividad fueron en un 44% por alcanzar mejorías económicas como se puede ver en la Figura 3. A este podíamos sumarle un 9% que tuvo el objetivo de ingreso individual. Sin embargo, es importante visibilizar que ese 9% de mujeres no sólo quieren mejorar económicamente, pero desean lograr manejar su propio ingreso. El siguiente porcentaje de opción de objetivo es el lograr sentirse bien con un 19% de las entrevistadas. La intención de aprender y obtener trabajo alcanzan como opción cada una un 16% de las entrevistadas. Al porcentaje del objetivo de trabajo se le puede agregar el trabajo propio que alcanza un 6% de las entrevistadas, reflejando ellas un interés por alguna independencia por ello es importante reconocerlo. Finalmente hay un 13% de las participantes de la empresa que tiene como objeto salir adelante o en otras palabras desarrollarse. Porcentajes que resultaron de poder optar a más de una respuesta. Esto coincide con lo planteado en la literatura en el capítulo de revisión, en el subtema de factores sociales en el factor objetivos de las empresas (Fundación Arias, 1993).

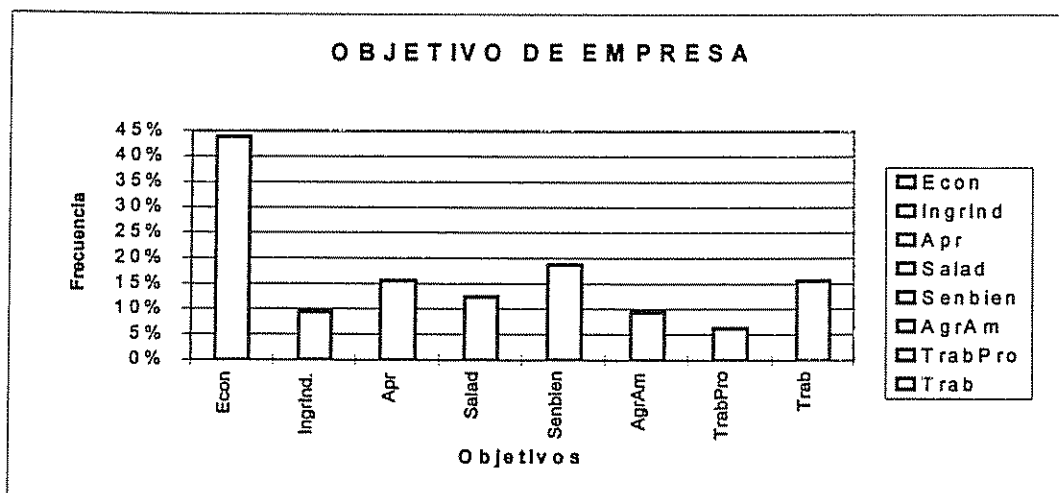


Figura # 4 Frecuencia de Objetivos de las empresas (32)

Econ = Objetivo económico, IngrInd = Objetivo de obtener ingreso individual, Apr = Objetivo de aprender, Salad = Objetivo de salir adelante, AgrAm = Objetivo de agruparse y hacer amistad, TrabPro = Objetivo de tener trabajo propio, Trab = Objetivo de obtener trabajo.

Las mujeres justifican su incorporación en las empresas por el intereses económico y sostienen ese interés como objetivo relevante de la empresa. Aunque, también persigan otros objetivos mas allá del objetivo económico.

6.3.4. Características de las empresarias

Las mujeres empresarias participantes tienen un promedio de 36 años, 2.4 hijos en casa, y el promedio de edad de las hijas es de 10.47 y el de los hijos es de 10.37.

Parecería que los hijos/as salieron de la etapa de mayor intensidad de atención, por ello esto podría tener relación con el hecho de que la carga de los hijos no fue priorizado como factor de éxito o no éxito en el taller inicial, probablemente como comentaron algunas de ellas fuera de cuestionario; las que desertaron del proceso empresarial fue por la cantidad de hijos y la poca edad que estos tenían. Es importante que entre estas mujeres hay un 16% que es soltera.

Un 84% de las entrevistadas dice que su compañero aporta financieramente a la unidad económica familiar, un 40% que su hijo mayor, además un 25%, que su hija mayor aporta. En cuanto a la estructura familiar parece importante la presencia de la hija y el hijo mayor, habiendo nada más un 6% que tiene estos fuera de casa el año completo. Aquí es importante ver que hay mayor porcentaje de hijos mayores aportando económicamente que hijas, lo que nos indica que a pesar de no tener una permanencia fuera del hogar fuera de casa mas alta que la hija mayor, estos trabajan más fuera de casa que las hijas mayores.

Finalmente el promedio de años de escolaridad de las mujeres entrevistadas es de 6.4 años, habiendo terminado la primaria un 69% de las entrevistadas en comparación con el 28% de la muestra de mujeres que afirmaba Sagot, 1990, había en la zona. Aparentemente las empresarias que aún continúan en la actividad es porque las características sociales de estructura familiar que tienen se los permite.

6.3.5. Características de las Empresas

Como se dijo anteriormente siete de las empresas son compartidas y seis individuales. De estas empresas compartidas las entrevistadas afirman pertenecer en 40.63% a empresas compartidas con parientes y compañeras y exactamente la misma proporción afirma que solo la comparten con compañeras. De ahí que el 17.75% restante de empresarias de la investigación sean individuales. Las empresas compartidas tienen una membresía promedio de 4, lo que es una reducción de 60% con respecto a la membresía inicial promediado de 10 ya mencionada.

Una característica muy importante a tomar en cuenta es la localización de la actividad de producción de la empresa por que el hecho de estar lejos de casa dificulta la atención que ella culturalmente se ve obligada a dar de manera casi exclusiva al trabajo doméstico. Así nos afirma un 50% de las participantes de la investigación que la actividad la realizan en el pueblo en una distancia de uno a cinco kilómetros de su casa. Este porcentaje de entrevistadas son todas empresarias que participan en empresas compartidas, ya que las empresarias

individuales realizan su actividad en casa (19%). El 31% restante son también empresarias colectivas que el proceso productivo lo realizan en casa y el espacio colectivo lo utilizan para otras funciones empresariales.

Cuando se indagó sobre la constancia de participación en el caso de las empresas compartidas, el resultado fue que un 54% de dichas empresarias respondieron que todas en su empresa participaban siempre como logramos ver en la Figura 5, un 21% afirmaron que solo algunas participaban siempre y otras de vez en cuando y un 4% de las empresarias entrevistadas que todas participan de vez en cuando, éste porcentaje corresponde a una empresa que prácticamente ha abandonado la actividad. El hecho de que la mayoría afirme que en su empresas las miembros participan siempre nos puede reflejar, que éste porcentaje de empresarias tiene mayor compromiso con los objetivos de sus empresas.

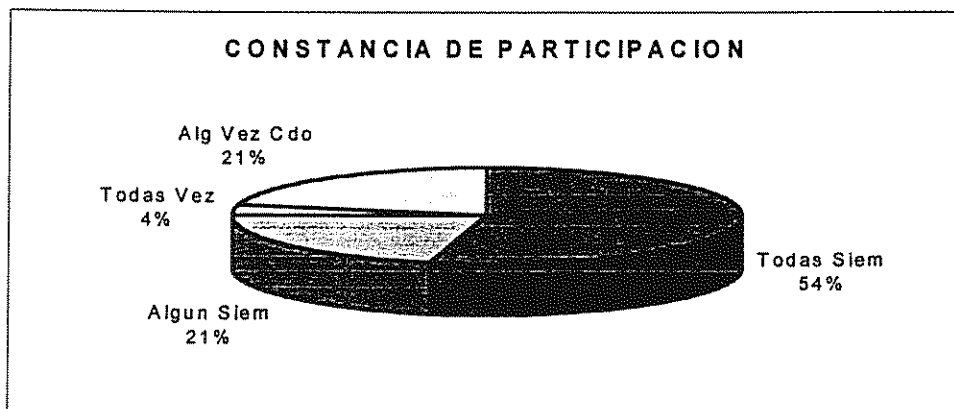


Figura 5. Constancia de Participación de las empresarias de negocios compartidos.

Alg Vez Cdo = Algunas de vez en cuando, Todas Vez = Todas de vez en cuando, Algun Siem = Algunas siempre, Todas Siem = Todas siempre.

Sus ingresos totales son todos de ventas, no se registran otras formas de ingresos,

ni siquiera ingresos no efectivos. Esto porque no lo que se produce son servicios o productos no de primera necesidad.

6.3.6. Logros de la participación en el desarrollo empresarial.

Para complementar el análisis de las empresas se hizo un análisis de los logros mas allá de los financieros. Así vemos en la Figura #6, que al optar por varios logros a parte del financiero, la mayor parte (59%) de las participantes han logrado capacitación, han hecho amistades (50%), han logrado tener tiempo para sí mismas y conocido nuevas gentes y lugares(22%) y finalmente han compartido (13%). Los logros de capacitación, hacer amistad y tener tiempo para si mismas, son similares a los que entonces encontró Sagot, 1990 y los llamó beneficios de la formación de grupos productivos como; estar unidas, compartir y aprender, y el desarrollo y la valorización de sus capacidades y esfuerzos.

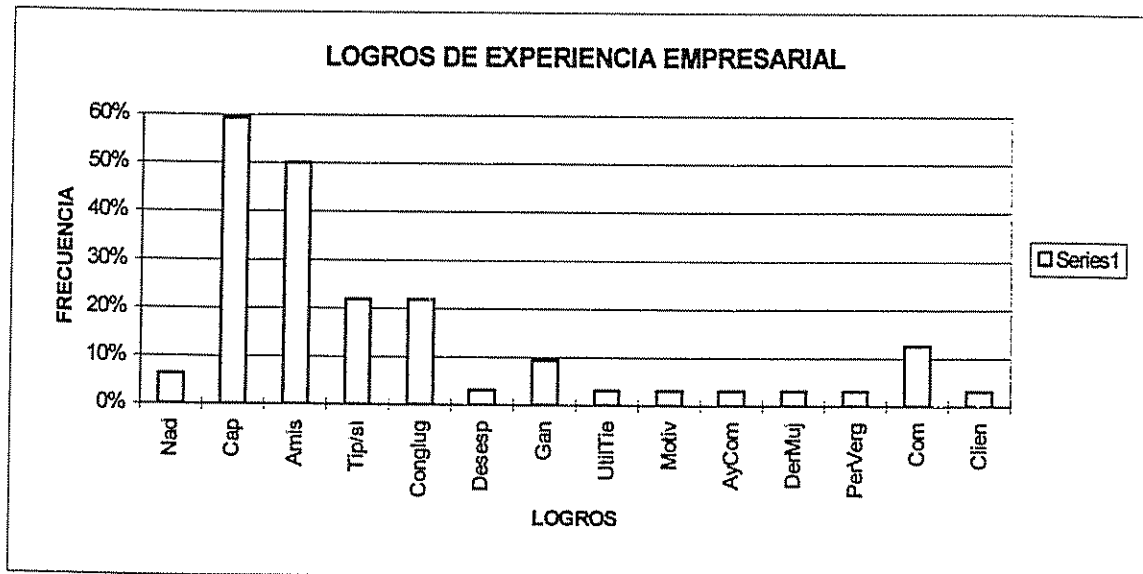


Figura #6. Frecuencia de Logros de la Experiencia Empresarial planteados por las participantes (32).

Nad = nada, Cap = capacitación, Amis = amistad, Tip/si = Tiempo para sí, Conglug = Conocer nuevas gentes y lugares, Desesp = Desespero, Gan = ganancia, UtilTie = Utilización de tiempo, Motiv = Motivación, DerMuj = Aprender sobre derechos de Mujeres, PerVerg = Perder vergüenza, Com = Comerciar y Clien = Clientela

Para las empresarias la experiencia tuvo un efecto sobre la participación organizativa de ellas, que se puede contar como un logro. Partiendo de un porcentaje de 50% de participación organizativa que encontró Sagot, 1990 y un 56% antes de la experiencia empresarial entre las participantes aumentó en un 9% al alcanzar un 59% de las entrevistadas. El aumento en el porcentaje de aquellas que afirman que participan en posiciones de liderazgo fue por motivo de la experiencia igual que en el caso anterior de 25% a 28%.

Hubo además un cambio en la diversidad de organizaciones en las cuales hoy participan a diferencia de antes, se disminuyó el porcentaje de participación en la asociación de escuela, organización comunal que es una organización fundamentalmente de mujeres fue de 41% a 13%, para redistribuirse eso en porcentajes pequeños en otras organizaciones como junta de agua(6%), banco comunal(3%) y junta pastoral(9%). En la asociación de desarrollo y la asociación de productores la participación continuó siendo la misma. Esto difiere poco a lo que Sagot, 1990 encontró que el 58% participaba en grupos de iglesia y la escuela.

Se indagó específicamente sobre el apoyo que la empresa ofrece a la comunidad y a esto respondió un 31% que no ayuda y otro respectivamente logra ofrecer producto a la comunidad, un 22% dice ofrecer fuentes de empleo y un 18% ofrecen fuentes de ingreso. Importante es el hecho que un 13% afirma que ayudan a mejorar la imagen de la comunidad.

Dado que luego se hará un resumen del análisis financiero de las empresas nos limitaremos a mencionar que el ingreso como logró fue invertido fundamentalmente en la satisfacción de necesidades básica según lo expresa un 72% de las participantes en alimentos y un 59% en ropa mostrado en la Figura #7.

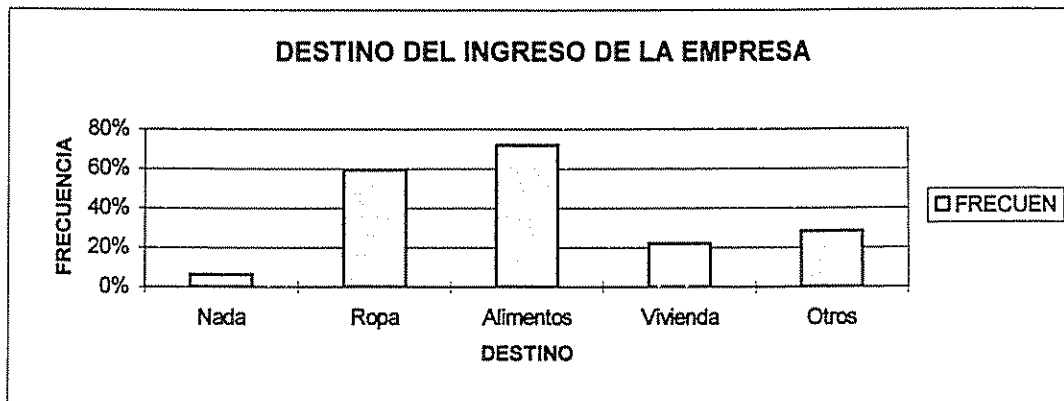


Figura # 7. Frecuencia del Destino del Ingreso adquirido en la Empresa (32)

En el marco de este estudio se investigó si con la experiencia las empresarias habían logrado además del acceso a ciertos recursos el control o libertad de toma de decisión sobre ellos. Fue muy interesante sobre todo por el enfoque de genero saber que habían logrado controlar las participantes, en ese sentido vemos en la Figura #8 que un 84% de las empresarias afirma haber logrado control sobre su trabajo o fuerza de trabajo propia, la disponibilidad de su tiempo, un 75% además logró control sobre herramientas y 31% sobre la nueva tecnología, que es la actividad misma que antes no conocían.

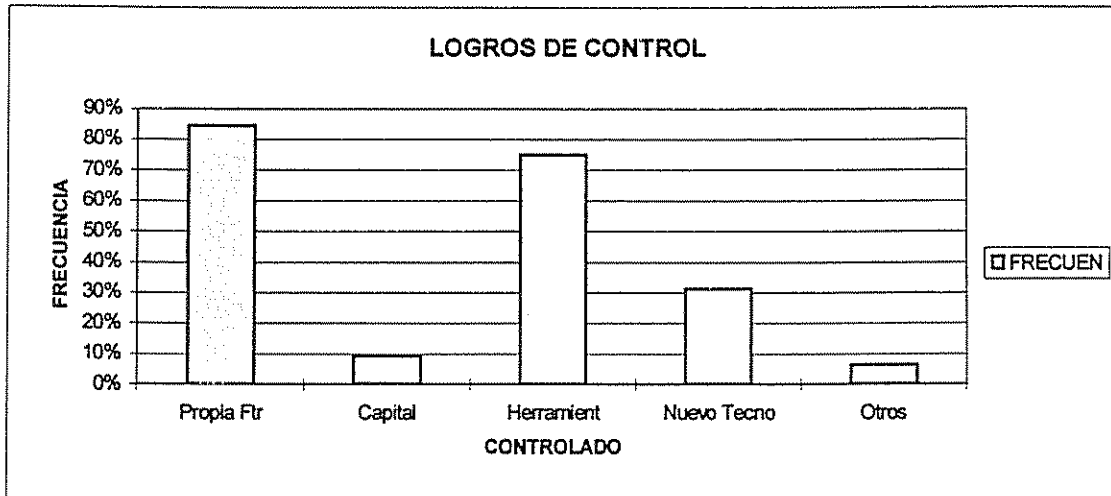


Figura # 8 Frecuencia de logros de control alcanzados por las encuestadas. (32)

Propia Ftr = Propia Fuerza de trabajo, Capital = Capital, Herramient = Herramientas, Nueva Tecno = Nueva Tecnología y Otros = Otros.

6.3.7. Los problemas enfrentados por las empresas

Los problemas de producción encontrados fueron: problemas de abastecimiento de materia prima (38%), baja producción(31%), mala calidad de productos o servicios (19%) y mala calidad de materia prima (16%).

Los problemas más grandes enfrentados parecen ser de mercado, siendo estos: la promoción de ventas (53%), desconocimiento de mercado (53%) y finalmente problemas con transporte del producto (47%).

Cuando a las participantes se les preguntó por los problemas de gestión 78% dijeron que tenían poca ganancia, un 34% problemas de organización y un 19% no han encontrado productos más rentables.

Finalmente sus problemas de realización personal son: tener de vez en cuando falta de motivación (88%) y conflictos en la empresa compartida (31%).

Estos problemas (Lorin y Leal, 1987) están relacionados con los factores de éxito que en determinadas circunstancias se convierten en factores de fracaso. Los problemas de producción y mercadeo están ligados a la falta de acceso a capacitación técnica y a información sobre el mercado y sus tendencias; dado lo complicado que es el mismo. Los problemas de tipo de realización personal, tienen que ver mucho con el nivel de logros alcanzados y el manejo gestor que se hace de la organización.

6.4. FUNCIONES ADMINISTRATIVAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS INVESTIGADAS

Las seis empresas individuales generalmente no tienen ninguna estructura organizativa, y por ello sólo para el mercadeo se coordinan y comunican con otros empresarios o grupos de empresarios. Las funciones gestoras se focalizan en la persona que dirige la empresa. Esta toma las decisiones sobre el abastecimiento y la promoción. El abastecimiento lo realiza a través del abasto que le va a dejar la mercadería al local. En mercadeo lo único que llegan a hacer las dos ecoturistas es promover vía teléfono, el resto no hace nada, además empíricamente maneja hábilmente y eficientemente sus recursos financieros.

Solo una de las empresarias individuales lleva controles ordenados. Las demás empresas tanto individuales y compartidas no llevan ningún control ordenado, mantiene a lo sumo anotaciones dispersas de gastos y pagos por día y guarda muchas facturas de compras y ventas.

Las empresarias ecoturistas son las únicas que planifican a pesar de que en las encuestas afirman en su mayoría saber de planificación.

Las empresas compartidas dicen tener una estructura organizativa tradicional, es decir nombraron una junta directiva, que en general no funciona como fué estructurada, a pesar de que recibieron la capacitación para ello. Ellas adecuaron en la práctica dicha estructura organizativa a sus necesidades y capacidades. De tal manera que, tienen una o dos lideresas y estas cumplen las funciones más importantes que son de abastecimiento, mercadeo y adquisición de apoyo y recursos. La coordinación y comunicación la realizan a través de reuniones , que no tienen en períodos preestablecidos, sino según necesidad; o en los espacios en que se dedican al proceso productivo. Los ingresos se han repartido siempre equitativamente cuando lo han hecho o los han invertido en la empresa misma. Esto sucede en seis de las siete empresas colectivas, sin embargo en una de éstas aunque hacen venta colectiva, el ingreso es de quien produjo y ésta deja un porcentaje a la empresa. En el proceso de mercadeo las empresas de artesanías (6) han dependido mucho del DRIP, pero poco a poco estan haciendo experiencias de colocación de su productos por si mismas.

Las fortalezas expresadas en el ejercicio FODA en cada empresa son en general el propósito de salir adelante, y sobre todo en las empresas compartidas es el hecho de a pesar de todos los problemas mantenerse unidas. Entre las amenazas que enfrentan sobre todo las artesanas es lo limitado del mercado. Confirmando lo que las participantes ya individualmente habían expresado en las encuestas.

FACTORES DE ÉXITO O FRACASO EMPRESARIAL EN LAS EMPRESAS

. Factores de género

Siendo uno de los factores de género las actitudes tradicionales de las mujeres hacia la gestión se indagó sobre que importancia le dan las empresarias a las funciones de gestión empresarial. Indagación con la cual se logró saber que el 94% de las participantes le da mucha importancia a la administración y el 81% a la planificación. Además, 65% de las entrevistadas dice tomar por lo menos un poco de riesgo. A pesar de esos resultados, en la práctica, como se describe en el apartado anterior, su organización se desarrolla muy informalmente con pocas jerarquías y no hacen planificación a largo plazo y por lo tanto tampoco define estrategias. Esa situación de alguna manera viene a confirmar en la práctica lo que en la literatura se encuentra (Piza López y March, 1991; FAO 1991)

Sobre el factor de género denominado comportamiento estereotipado de mujeres, las participantes sobre si mismas en cuanto a actitudes de dependencia

dieron la siguiente percepción, 59% no pide permiso para involucrarse en cualquier actividad, pero para hacer algo sólo 19% no necesita esperar que todo el mundo esté de acuerdo y 50% sobrevive sola por lo menos un poco, de estas un 31% dice tener mucha capacidad de sobrevivir sola (de las cuales 6% madres solteras). Alrededor de la mitad parece tener cierta actitud de independencia, pero siempre necesitan autoafirmarse al esperar el acuerdo de todo el mundo para hacer algo. Esta situación de las empresarias en cuanto a características de independencia, es de difícil interpretación. Ya que no tenemos términos de referencia con que comparar el antes de la experiencia y el después de la experiencia de desarrollo empresarial sobre la temática.

Cuando toman decisiones el 91% de las participantes afirma hacerlo pensando mucho en los/as demás y un 75% lo hace pensando en las utilidades. Este hecho podría darnos algunas pistas de cuan emocionales son las mujeres en la toma de decisiones. Estas mujeres tratan seguramente de equilibrar entre sus intereses materiales y sus emocionales/afectivos. Finalmente las empresarias se ven a si mismas muy activas en la comunidad, en la empresa y la familia, pues participan en un 88% mucho con trabajo; igual en toma de decisiones la participación es mucha para 91% de ellas y su participación con recursos es mucha para 84%.

Los tres elementos anteriores se salen del comportamiento estereotipado que plantea Dam, 1992, como una limitante. Es posible que a esta situación pueda haber contribuido el proceso de desarrollo empresarial al que las promovió el

proyecto DRIP o que simplemente las que tienen estas características son las que han podido continuar con el proceso. Se sugiere para tomar conclusiones más exactas que se hagan estudios más profundas sobre dichas características y

Las características positivas de mujeres siguen siendo las mismas que indica la literatura (Coria, 1986), como la responsabilidad que asumen las empresarias. El 100% que se encuentran a si mismas responsables (91% de las cuales muy responsables). Además, el 75% se ven a si mismas como muy solidarias.

En ésta investigación entre los factores de género se investigó más que la anuencia del compañero el apoyo de éste, y un 31% dice que le apoya un poco con trabajo productivo y un 22% con trabajo reproductivo y un 9% autorizándolas. Hay que decir que el 16% son solteras y un 6% no le apoyan nada. Las mujeres en general tienen poco apoyo de sus compañeros, al parecer el proceso de desarrollar su empresa no modificó mucho la distribución genérica del trabajo.

Al investigarse como es la carga de trabajo el 100% tiene carga de trabajo doméstico y 78% tiene mucha carga de éste. De trabajo productivo tienen 94% de ellas de las cuales 56% creen que es mucho y de trabajo social un 63% se siente cargada del mismo y 25% mucho. Las participantes sienten estar cargadas más de trabajo doméstico y productivo y un poco menos de social. De éstos dos tipos de carga de trabajo para ellas el doméstico pareciera más importante, como dice Campaña, 1992, que es el más importante.

Como se dijo en el apartado de descripción de características de las empresas 6.3.4., estas se encuentran o en casa o en el pueblo a no más lejos de cinco kilómetros. No se pudo indagar sobre la relación con el mercado, sin embargo como veremos más adelante no tiene mucha importancia, dado a que, el mercado es local para la gran mayoría y es pequeño.

Por ser otro factor de género las área de conocimiento se preguntó sobre el conocimiento que las empresarias tenían y estas en un 100% apuntaron tener conocimiento sobre el proceso productivo y 88% de éste mucho. El 82% de ellas conoce de administración (19% mucho), 72% sobre administración (6% mucho), 78% sobre registros contables, 53% sobre organización y finalmente un 47% conoce de ahorro (31% mucho conocimiento en ahorro). Los conocimiento que presentan más altos porcentajes de empresarias coinciden con las funciones de gestión a las cuales le dan mayor importancia.

6.5.2. Factores Ambientales

En éste sentido se logró saber si habían problemas de acceso a los recursos forestales. 62% de las entrevistadas tienen problema de disponibilidad, de los cuales 28% enfrentan mucho problema y 38% no enfrentan ningún problema. Esta situación no es la más deseable para el desarrollo de la empresa, ya que como plantea la literatura aumenta el esfuerzo que las mujeres tienen que hacer en el proceso productivo (FAO, 1991).

6.5.3. Factores Económicos

Uno de los factores más importantes del éxito empresarial parece ser el sistema de comercialización. Para indagar sobre éste aspecto se preguntó a las empresarias sobre las características del mercado, a lo que 34% respondieron que es seguro y de éstas el 13% decía que es pequeño. Luego el 66% de ellas plantean tener un mercado inseguro y pequeño. El 65% expresa tener un mercado todo el año, afirmando el 50% que este mercado todo el año es pequeño. El 22% de las empresarias tiene un mercado estacional del cual el 19% es pequeño. El mercado local existe para un 78%, siendo para 72% este pequeño. Teniendo un 28% un mercado pequeño a nivel regional y a nivel nacional un 57% del cual un 13% dice que es grande.

Un factor económico muy importante es el acceso a cambios tecnológicos, un 75% de las mujeres dicen creer tener posibilidades de hacer cambios tecnológicos, de las cuales 41% piensan tener mucha. Cuando se les preguntó cuáles pueden ser los cambios 31% dijo en tecnología que les permita mejorar la calidad de su producto o servicio. 19% afirmó querer tener la posibilidad de introducir nuevos productos o servicios y 16% mejorar la instalación. En la literatura se encuentra éste factor acceso a cambios tecnológicos como una limitante, dado que en la generalidad las mujeres tienen un limitado acceso a los cambios tecnológicos. Lo cual en el estudio no parece ser para la gran mayoría una limitante, probablemente por lo que habrían aprendido en el proceso de desarrollo

empresarial de donde gestionar los recursos necesarios para hacerlo, además sienten tener la posibilidad de acudir al DRIP por apoyo.

Cuando se indago sobre el acceso de las participantes a otras formas de ingreso alternativas para la unidad económica familiar, un 90% afirmo tener ingreso de otros familiares y un 31% ingreso de otras actividades. Siendo en promedio el porcentaje de ingreso de otros familiares del total de ingresos de la unidad un 69% y de otras actividades 7%. El hecho de que la proporción del ingreso por fuentes alternativas sea tan alta, podría como afirma la literatura (FAO, 1991) hacer que las participantes releguen la actividad de la empresa a un segundo plano.

Un factor económico relevante es la forma de ahorro e inversión, de ahí que se levantó esta información, resultando que 19% de las entrevistadas ahorran personalmente, de las cuales 16% tiene ahorrado en casa un promedio de c. 1216.00 permanente. A nivel de empresa 38% de las participantes ahorran 19% en casa con un promedio de c. 17,250.00 y 19% en cuenta de ahorro con un promedio de c. 69,375 .00. Su capacidad de ahorro es muy pequeña, pero probablemente esto es algo más general que solo específico de mujeres. Sobre las formas de inversión se recopiló que 91% invierte en materia prima, siendo el promedio un 66% de las inversiones; un 31% de las empresarias invierte en mantenimiento, a un promedio de 15% de las inversiones y un 22% invierte en herramientas a un promedio de 46% del total de las inversiones. Seguramente

las inversiones son más en materia prima dado a que la mayoría son empresas intensivas en mano de obra.

6.5.4. Factores Sociales

Un factor importante para las mujeres es que su comunidad tenga confianza en lo que produce, por ello se investigó al respecto y un 81% de ellas dicen que en sus comunidades se tiene confianza en lo que producen y las reconocen. A pesar de que muchas comentan, que para alcanzar un respeto han tenido que tener paciencia, porque en un inicio muchos no creían que lo lograrían y en la comunidad se decía que lo que hacían era una locura o una pérdida de tiempo.

A nivel social es importante también analizar el grado de desarrollo que tiene la infraestructura, el 66% de las participantes dicen tener acceso a carretera todo el año y energía eléctrica, 63% dicen tener agua potable, 56% tienen acceso a transporte público, 31% tienen acceso a teléfono y 22% solo tienen acceso a carretera durante el verano. La mayoría tiene un desarrollo moderado de la infraestructura que le puede permitir el desarrollo de su empresa.

Un factor que se investigó fue la historia de experiencias empresariales en las comunidades. Un 38% de las entrevistadas afirma que en sus comunidades hay buenas experiencias empresariales en agricultura, luego hay unos bajos porcentajes de experiencias en turismo, pesca, comercio y otros y 25% dice que no tienen buenas experiencias en su comunidad. Las razones para estas buenas

experiencias, que exponen el 16% de las participantes es el conocimiento del mercado y un 13% dice que se debe a una buena administración. Además un 41% de las participantes plantean tener malas experiencias en agricultura y un 19% afirman que la razón para esto es la mala administración y mala cosecha y un 16% dice que es por falta de crédito y por producir fundamentalmente para el autoconsumo. A las empresarias entrevistadas les costó analizar experiencias empresariales, quizás porque no sabían la importancia de conocer el contexto empresarial de sus comunidades.

Los factores sociales como características de las participantes de las empresas, objetivos de las empresas y los impactos de la experiencia empresarial, se han tratado ya en el apartado descripción de las empresas.

6.5.5. Factores Políticos

Lo que se intentó investigar en ésta área fueron los marcos jurídicos en que se desarrollan las empresas. Ninguna empresaria supo de alguna ley que les favoreciera o no el desarrollo de sus empresas. No se investigo la existencia de dichas leyes, pero para las empresarias participantes que no pueden hacer uso de ellas para reforzar sus empresas, es como si no existieran para ellas.

6.6. Tipología de las Microempresarias

Para desarrollar una tipología se utilizó el análisis de conglomerado el que se hizo con tres conglomerados, número que se determinó por lo que estableció el pseudo T en su primer descenso de valor (5.6). Los grupos se formaron de la siguiente manera: el primero por 17 empresarias (53% de la proporción), el segundo por 12 (38% de la proporción) y el tercero por 3 (9% de la proporción); con características diferenciadas como vemos en la tabla # 3.

Tabla # 3 Porcentaje de frecuencia de los grupos

NUMERO DEL GRUPO	FRECUENCIA (%)
1	53.1
2	37.5
3	9.4

Las características determinantes en la formación de los grupos fueron:

INOTR	Porcentaje de Inversión de utilidades en otras que no herramientas, equipo, infraestructura, materia prima.
EXAG	Número de experiencias empresariales negativas en sus comunidades.
OBJSAL	Asumción del objetivo desarrollarse o salir adelante.
APCO	Aporte o no del compañero a la unidad económico.
APHO	Aporte o no del hijo mayor a la unidad económico.
TIHAM	Tiempo de la hija mayor fuera de casa.
ACTRIE	Clasificación de su toma de riesgos.
CONORG	Su conocimiento sobre organización.
MERSEG	Tamaño de su mercado seguro
MERTA	Tamaño de su mercado todo el año.
MERNAC	Tamaño de su mercado a nivel nacional.
TECN	Tecnología a modificar.

Con el fin de confirmar la separación de los grupos realizamos un análisis de discriminante, además para determinar el comportamiento que las variables tienen para caracterizar los grupos. Según éste análisis en la formación de los grupos que mencionamos, no se encontró una reclasificación en la primer proceso de calibración por tanto, la tasa del error aparente es de 0% (TE) y en el segundo proceso hubo una pequeña reclasificación por lo tanto el error de validación cruzada es de 25%. Esto significa que los grupos fueron separados con un error aceptable. En la formación de los grupos según el análisis univariado de ANDEVA nos encontramos con que las variables CONORG ($Pr > F = 0.33$) y TECN ($Pr > F = 0.60$) no aportan mucho en la estructuración de estos grupos.

Luego al revisar el análisis multivariado nos damos cuenta que las variables canónicas construidas tienen una diferencia significativa y la correlación de éstas variables son para la CAN1 0.98 y para la CAN2 0.93 con la separación de los grupos. Luego se comprobaron que la variable CAN1 explica el 84% de la varianza total entre grupo y la variable CAN2 el 15% y ambas son significativas en la explicación a un $Pr > F = 0.0001$.

En la tabla # 4 nos encontramos los valores de promedio de las variables que definen las variables canónicas como importantes y que luego utilizaremos para caracterizar los grupos. La CAN1 puede decirse que la definen dos variables, que son factores de género (el aporte del compañero (APCO (- 0.79)) y el tiempo de permanencia fuera de casa de la hija mayor (TIHAM (+0.68); una variable que es

un factor social es la cantidad de experiencias agrícolas negativas en la comunidad (EXAG (+ 0.68)) y la última es un factor económico que es una característica de mercado que es la de tener la posibilidad de vender el producto todo el año (MERTA (+ 0.75)). La variable CAN2 la define dos variables una que es un factor de género que es el aporte del hijo mayor (APHO (+ 0.68)) y otra que es un factor económico que es la posibilidad que tiene la empresa a un mercado seguro MERSEG (- 0.68).

Tabla # 4a. Promedios de las variables que definen las variables canónicas y que caracterizan los grupos.

Grupo	Experiencias Agrícolas negativas EXAG	Aporte del compañero APCO	Aporte del hijo mayor APHO	Tiempo hija mayor fuera TIHAM	Mercado seguro MERSE	Mercado todo el año MERTA
1	5.70	1	0	0	0.65	0.59
2	27.42	0.92	0.92	0	0	0.92
3	53.33	0	0.67	8	3	3

Tabla # 4b. Clasificación de los grupos según las variables que definen las variables canónicas más el ingreso neto

Grupo	Experiencias Agrícolas negativas EXAG	Aporte del compañero APCO	Aporte del hijo mayor APHO	Tiempo hija mayor fuera TIHAM	Mercado seguro MERSE	Mercado todo el año MERTA	Ingreso Neto IN
1	-	+	-	-	-	-	-
2	+/-	+	+	-	-	-	+/-
3	+	-	+/-	+	+	+	+

Con los promedios de las variables que definen las canónicas se caracterizan los grupos de la siguiente manera:

GRUPO 1: Como vemos en las tablas 4a y 4b es el grupo de empresarias que tiene menos experiencias empresariales negativas en agricultura en su comunidad, la totalidad de las 17 empresarias con aporte de su compañero, más del 50% tienen mercado seguro, y la posibilidad de vender todo el año con un mercado, pero a un nivel de mercado pequeño fundamentalmente. Con el objeto de relacionar

éste grupo con su ingreso neto, se le sacó un promedio de éste y es el más bajo de los tres, además negativo. Podría pensarse aquí que a pesar de que, las empresarias afirman que en sus comunidades no hay muchas experiencias negativas y todas parecen tener aporte de sus compañeros, lo más importante pareciera ser entonces el hecho de ser muy pequeño el mercado, pero esas relaciones se investigarán luego en el análisis de regresión.

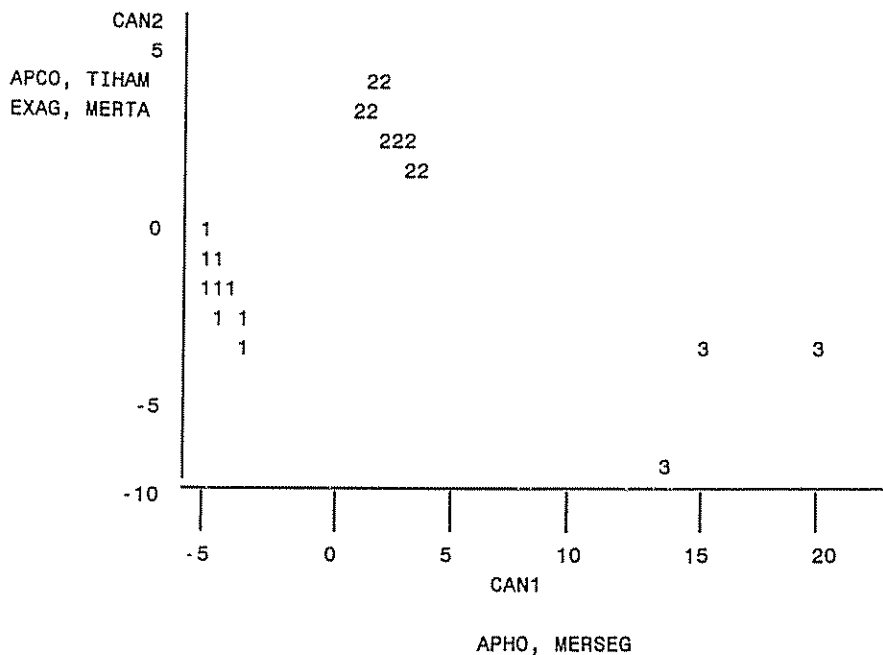
GRUPO 2: Este grupo se caracteriza según respondió en la encuesta, por tener el segundo lugar en los grupos con respecto a la experiencia empresarial negativa agrícola en sus comunidades como se muestra en las tabla 4a y 4b, con respecto al aporte del compañero y a la posibilidad de acceder al mercado todo el año y al aporte que entrega a la unidad económica familiar el hijo mayor son los más altos. Sin embargo, no tienen seguridad de mercado. Esa sería la razón por la cual cuando se le sacó el promedio de ingreso neto se ubica el grupo también en segundo lugar.

GRUPO 3: Aquí el grupo de empresarias afirma tener en sus comunidades el mayor número de experiencias negativas, que posiblemente nos refleja que de alguna manera han hecho análisis de las experiencias empresariales. No tienen ningún aporte del compañero pues son madres solteras, aquí se concentran los hijos varones mayores que aportan, el mayor tiempo de las hijas mayores que pasan fuera de casa tal como se muestra en las tablas 4a y 4b. Este es el grupo que su mercado seguro y su mercado nacional es grande. También cuando se le sacó el ingreso neto, resultó siendo el más alto. Pareciera increíble que en esas

condiciones, alcancen ese ingreso neto, pues en comparación con los otros grupos tienen menor apoyo familiar. Posiblemente ese reto las ha obligado a buscar alternativas para poder salir adelante, sin embargo es necesario hacer estudios posteriores sobre la influencia de estas variables sobre el éxito empresarial.

Los grupos arriba mencionados se ubican en la siguiente Figura # 9 muy bien diferenciados con respecto a las variables canónicas.

Plot of CAN2*CAN1. Symbol is value of CLUSTER.



NOTE: 11 obs hidden.

Figura # 9 de las Variables Canonicas y los 3 Cluster

Estos grupos corresponderían a los tres tipos de empresarias existentes. El primero sería el Tipo 1 de empresaria que en su comunidad tiene pocas experiencias empresariales agrícolas malas, aporte, apoyo de la familia y pequeño mercado. El siguiente Tipo 2 sería en su clasificación el segundo, con un poco más de

experiencias empresariales agrícolas malas en su comunidad, menos aporte de la familia y un poco más de mercado todo el año sin embargo nada de mercado seguro. El último Tipo 3 con la mayor cantidad de experiencias empresariales agrícolas malas, menos aporte de familia y el mercado más grande seguro y todo el año.

6.7. Análisis Financiero de las Microempresas

ANÁLISIS DE RECURSOS (ACTIVOS)

En primer lugar es necesario aclarar que las empresas que tienen entre sus recursos la tierra son: un vivero y las dos empresas ecoturísticas. Estas tres empresas acceden a éste recurso con título ya sea a nombre de alguien de la familia cuando la empresa es familiar o de la empresa cuando esta es compartida. Las otras empresas que necesitan el recurso tierra acceden a ésta por préstamo de miembros de la empresa o familiares de la\empresaria\s. El resto de los recursos los han accedido con una fuente inicial de recurso financiero del proyecto DRIP, como lo analizamos en la descripción de las empresas.

Dado que las empresas estudiadas tienen una gran diversidad hemos agrupado las empresas en dos por el nivel de valores de activos. En el primer grupo nos encontramos como podemos ver en la Tabla #5 con un promedio de activos por el valor de c. 318,653.09 estos valores los tienen invertidos un 45% de las empresas en equipo y en porcentajes que oscilan de los tienen invertidos en su gran mayoría

y en porcentajes altos en un promedio de 59% de sus activos, con rangos de 34% a 88%. Además un 27% de estas tienen invertido sus activos en materia prima en un promedio de 90% de sus activos, en un rango que va de 71% a 100%.

El segundo grupo que son las dos empresas que además de ser las más grandes en activos con un promedio de c. 214360250.00, individuales y en la actividad de ecoturismo. Estos activos están en un 98.5% en promedio invertido en tierra.

Tabla #5. Recursos o activos de las empresas y sus porcentajes mas importantes en su estructura (13)

EMPRESA	ACTIVOS	RUBRO DE MAYOR PORCENTAJE	ACTIVOS2	RUBRO DE MAYOR PORCENTAJE
Moravia	151950.00	88% Equipo		
Jicaro 1	25100.00	88% Producto term.		
Jicaro 2	2000.00	100% Materia prima		
Jicaro 3	3625.00	100% Materia prima		
Playa Bonita			251290500.00	98% TIERRA
ASOFEGO	2408800.00	100% Tierra		
DARVA	56768.00	62% Instalación		
La Esperanza	345569.00	56% Equipo e Instal		
DAICE	68490.00	73% Equipo		
COCOMAR	229707.00	34% Equi 48% Prd T		
Zeneyda's			177430000.00	99% TIERRA
Angelus	82675.00	71% Materia Prima		
Especies	130500.00	46% Equi 38%Mat		
	318653.09		214360250.00	

ESTRUCTURA DE COSTOS

En la tabla #6 se muestra que las empresas que mayores costos totales tienen también los costos efectivos más altos, que los costos no efectivos. Aunque se presentan dos excepciones las empresas Angelus y DARVA, que presentan mayores costos efectivos que no efectivos. Esto probablemente porque los materiales comprados para su producción son bastante más caros

proporcionalmente, que el resto de los insumos.

Tabla # 6 Estructura de los Costos de las Empresas Investigadas (colones)

EMPRESAS	COSTOS EFECTIVOS	COSTOS NO EFECTIVOS	COSTOS TOTALES
Moravia	68,600	130,740	198,740
Jicaro 1	5,100	27,000	32,100
Jicaro 2	4,806	21,600	26,400
Jicaro 3	7,750	14,400	22,150
Playa Bonita	327,333	121,450	448,783
ASOFEGO			
DARVA	52,350	45,440	97,790
La Esperanza	28,550	182,072	210,622
DAICE	27,690	53,000	80,000
COCOMAR	576,750	214,000	271,750
Zeneyda's	679,300	609,692	1,288,992
Angelus	159,392	77,760	237,152
Especies	30,100	42,350	72,450

Como se presenta en la tabla # 6. las empresas que presentaban costos bastante más bajos, concentran la mayor cantidad de sus gastos en costos no efectivos, costo que se concentra en la mano de obra, moviéndose en un rango de 32% a 84% de los costos totales. Lo que nos demuestra que son empresas intensivas en mano de obra. Invirtiendo en su proceso productivo poco capital, oscilando los costos efectivos entre 16% y 67%. De estos costos la mayor parte de las empresas lo dedica a la compra de material en un rango entre 5% y 44%. Este hallazgo coincide con una de las características de éste tipo de empresas que nos describe la literatura (es igual a lo que se encuentra en la literatura (FAO 1991).

Tabla # 7 Estructura de Costos en Porcentajes de las Empresas Estudiadas

EMPRESA	Moravia	Jicarón 1	Jicarón 2	Jicarón 3	Playa Bonita	DARVA	La Esperanza	DAICE	COCOMAR	Zeneyda's	Angelus	Especies
GASTOS EFECTIVO												
Costos Variables												
Costos de producc.												
Mano de Obra	0%	0%	0%	0%	13%	0%	0%	0%	0%	10%	0%	
Material	16%	7%	6%	5%	52%	44%	6%	31%	16%	39%	44.29%	28%
Empaque	1%	0%	0%	0%	0%	0%	4%	0%	0%	0%	22.92%	10%
Subtotal					0%							
Costos de Comerc.												
Transporte	12%	0%	12%	30%		0%	2%	0%	0%	1%	0%	3%
Promoción					0%		1%					0%
Subtotal												
Costos fijos												
Herramientas	6%	9%	0%	0%		10%		2%	5%	1%		
Pago de prestamo		0%	0%	0%	7%	0%		0%	0%	3%		
Subtotal												
GASTOS NO EFECT												
Costos Variables												
Mano de obra	58%	84%	82%	65%	13%	39%	82%	59%	77%	29%	32.38%	40%
Costos Fijos												
Equipo e Inst. Depr.	8%				14%	7%	4%	6%	1%	18%	0.40%	18%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Como se puede ver en la tabla # 7 dos empresas Playa Bonita y Zeneyda's que tienen mayor nivel de costos, modifica la situación de sus proporciones teniendo mayores porcentajes de costos efectivos alcanzando un 63% de sus costos. De estos costos en promedio 45% lo invierten en materia prima. Los costos no efectivo son en promedio 37%, de los cuales en promedio el 21% es dedicado a mano de obra. Este grupo, quizás por acceder a mayores recursos, tienen una empresa intensiva en capital.

En general las doce empresas analizadas dedican sus costos efectivos en

proporciones mayores en materia prima y los costos no efectivos en mano de obra. Esto parecería adecuado para las condiciones de las empresarias en estudio, ya que mano de obra es el recurso con el que cuentan siempre.

ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS

Como se planteó en la metodología para el análisis financiero se tomó un año de análisis y simples indicadores globales que dejaran saber los efectos de los resultados con respecto a los insumos. Bajo las condiciones en que se desarrollo la investigación, en que las empresas no tenían registros y con la metodología de recuperación de la información era participativa, era apropiado utilizar criterios que eran los más importantes para las empresarias. Las ganancias son lo más importante para medir el éxito de las empresas, según lo planteado por las participantes al primer taller de ésta investigación.

Las empresas estudiadas no tienen otro ingreso que el de ventas.

Cuando se analizan las empresas es necesario aclarar que las empresas 2, 3, 4, 9 y 11 son individuales. El margen bruto de las empresas es positivo, es decir todas las empresas pese a los bajos niveles de producción logra cubrir sus insumos anuales, como lo refleja la figura # 10. El flujo neto logrado por las empresas estudiadas también es positivo. Lo que demuestra que en ese nivel esta en capacidad de realizar gastos en efectivo en un año. Estos dos índices son positivos como se muestran en la Gráfica, alcanzando los valores mas altos la empresa número 9 y 1. La primera es una de las empresas más grandes y la segunda es una de las más pequeñas. Hasta éste indicador las empresas de mayores activos sus indicadores

son mayores, pero por tener mayores costos no efectivos mucho mayores que las empresas con activos menores (aunque su proporción sea menor en el total de los costos en comparación con las otras empresas); los indicadores posteriores se vuelven menores incluso negativos. Las inversiones para dichas empresas son mayores. Los resultados del ingreso neto, que nos mide la rentabilidad de las empresas y que es una prueba más estricta, nos refleja que las empresas más grandes no son las más rentables. Entre los varios resultados negativos, entre los cuales se encuentra la empresa número 9 de nuevo, a pesar de tener márgenes brutos altos, sin embargo tiene altos costos de producción dado la cantidad grande de activos que tienen depreciación. La número 8 es comprensible que tenga un ingreso neto negativo, dado a que esa empresa tenía mucho producto en concesión por el cual no se había registrado entradas pero, si costos de material y mano de obra. Los ingresos netos más altos son los de las empresas 6, 1 y 10.

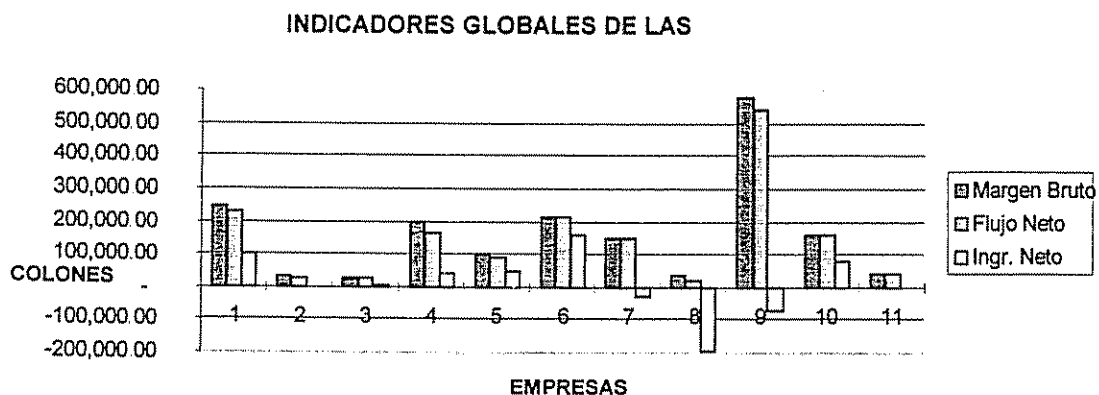


Figura # 10 Indicadores Financieros Globales de las Empresas (11)

La rentabilidad de cada jornal invertido al año, que nos da información sobre el costo de oportunidad de trabajar en la actividad de la empresa en comparación con el valor del jornal en el mercado de la zona c. 1,700.00. En la Figura #11. se muestra que sólo dos empresas tienen su margen bruto por jornal mas abajo que el valor del jornal en el mercado de la zona, la 7 y 8. Hay tres empresas que tienen el margen bruto por jornal mas alto que los c. 3,000.00, la 6, 5 y 1. Estas también tienen los indicadores globales entre los más altos.

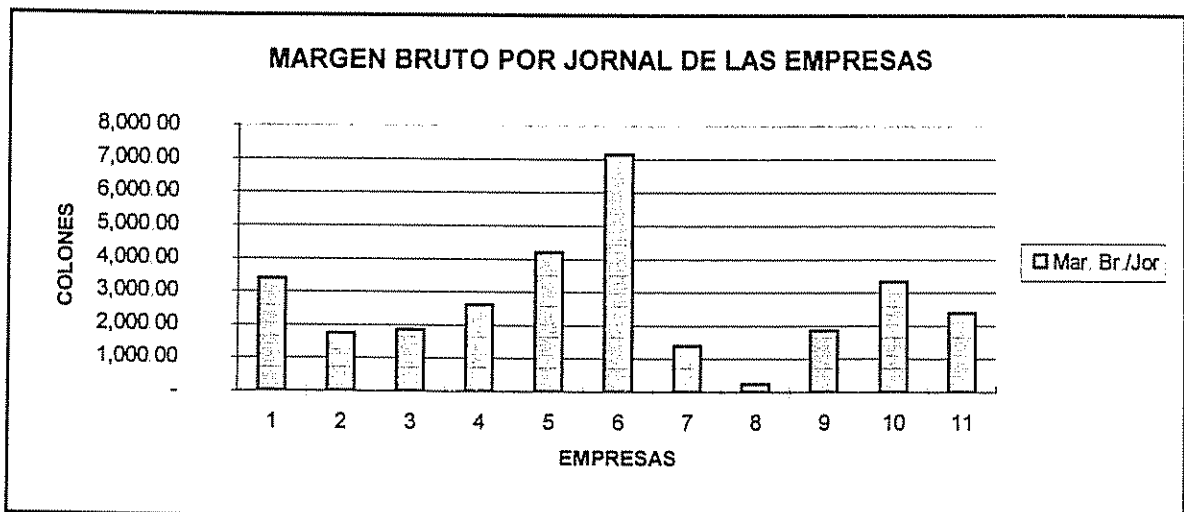


Figura # 11 Márgenes Brutos por Jornal de las empresas estudiadas (11)

La tasa de retorno por activos nos da el porcentaje de rentabilidad por capital invertido. Dado a que las empresas más grandes son intensivas en capital en crisis tendrían menor posibilidad de reducir costos. Las empresas que tienen valores de tasas negativas son las que tienen activos que no le están dando el uso más eficiente, como puede verse en la Figura # 12.

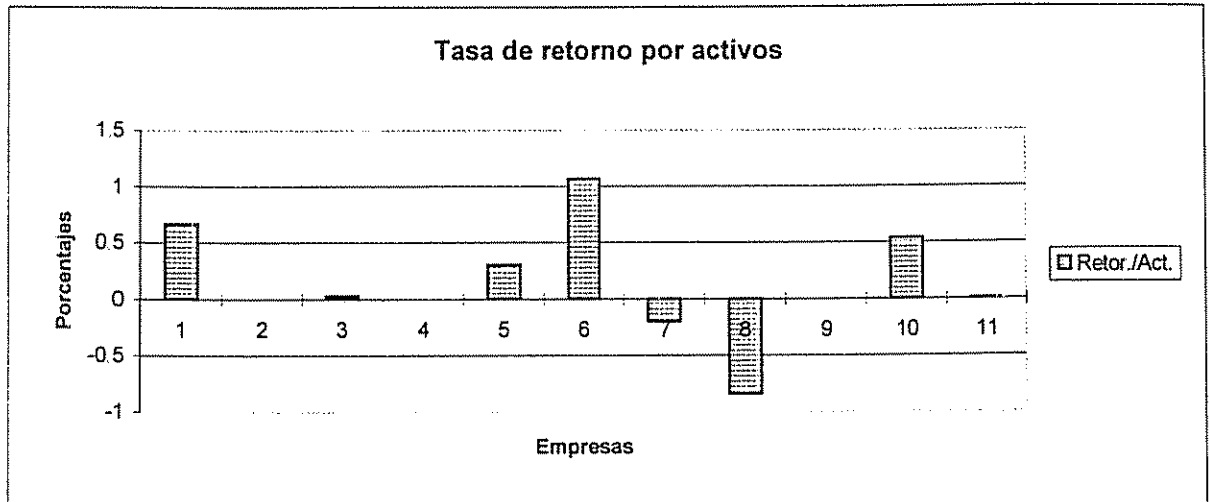


Figura # 12 Tasa de retorno por activo de las empresas estudiadas

La misma tendencia que el margen bruto y el ingreso neto nos encontramos en las medidas de utilidad como se muestra en el gráfico. Dado que vienen de la misma información base. El porcentaje de margen bruto, que es la relación entre margen bruto y ventas. Como se muestra en la Figura #13, las pequeñas empresas tienen retorno sobre ventas (relación de ingreso neto sobre ventas) es grande en comparación con las empresas un poco más grandes.

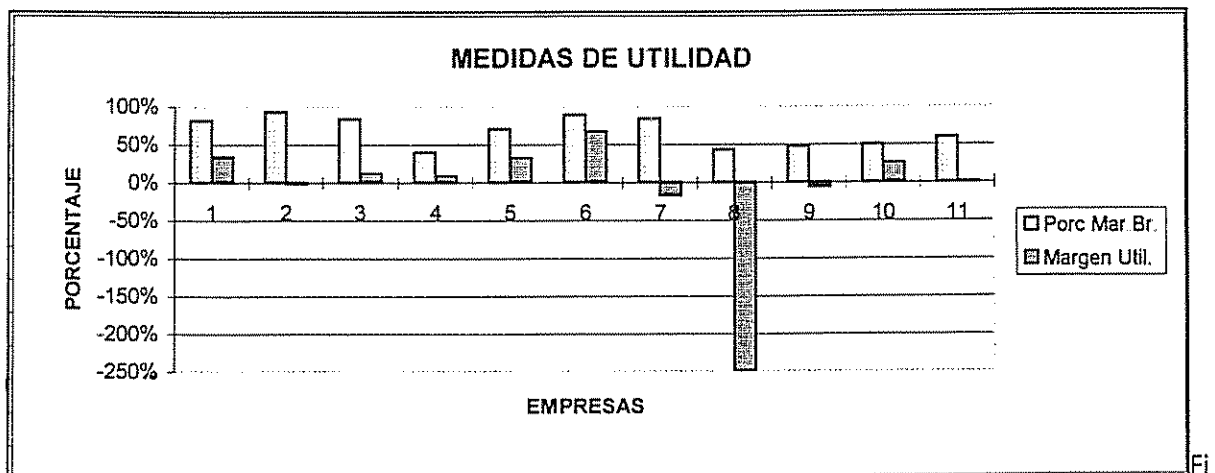


Figura #13 Medidas de Utilidad de las Empresas Estudiadas (11)

6.8. Modelo de análisis por regresión múltiple a partir del análisis multivariado de componentes principales.

Al correr la primera vez el análisis por componente principal en el sistema SAS nos arrojó que con 12 componentes principales se podía explicar ya un 90% de la variabilidad total del conjunto de datos. Sin embargo, en la búsqueda de simplificar el análisis se hizo análisis con 10 y 8 componentes principales. Se decidió presentar el resultado de la prueba del modelo con 8 componentes principales porque estos logran explicar 79% de la variabilidad total, lo que es aceptable en un análisis estadístico multivariado. Así se muestra dichos resultados en la tabla #8.

Tabla # 8 Resultados del análisis de regresión multivariada a partir de componentes principales

Variable	DF	Parametro Estimado	Error Estand.	T for H0: Parameter=0	Prob > T
INTERCEP	1	9736.96	9717.48	1.002	0.3268
PRIN1	1	45397	9872.97	4.598	0.0001 **
PRIN2	1	-34204	9872.97	-3.464	0.0021 **
PRIN3	1	-40780	9872.97	-4.130	0.0004 **
PRIN4	1	-47203	9872.97	-4.781	0.0001 **
PRIN5	1	-23610	9872.97	-2.391	0.0254 *
PRIN6	1	13581	9872.97	1.376	0.1822
PRIN7	1	2449.30	9872.97	0.248	0.8063
PRIN8	1	-12367	9872.97	-1.253	0.2229

Es importante mencionar que el grado de significancia estadística de los coeficientes estimados se dividió en dos niveles: Alto (cuando el valor de $P < 0.01 = **$ = efecto demostrado), y medio (cuando $P < 0.05 = *$ = efecto probable).

En la tabla anterior vemos que los errores estandares de los parámetros estimados son iguales, lo que nos podría indicar en otras condiciones que el modelo tiene algún problema. Sin embargo, por el hecho de ser los componentes principales

variables ortogonales, se establece la condición aritmética matricial que los C_{ii} de la matriz inversa $(X'X^{-1})$ son iguales. Donde $C_{ii} = K$ para todo $i \geq 1$ (ver anexo 5).

Como la variancia es $V(\beta_i) = C_{ii} \sigma^2$, entonces la variancia de

$V(\beta_i) = (\beta_{ij})$ para todo $ij \geq 1$.

Así finalmente calculamos la variancia $V(\beta_i) = K * CME$ y el error estandar

$EE = \sqrt{V(\beta_i)}$ de ahí, que en el caso en estudio estos resulten iguales.

Así, se obtuvo la siguiente ecuación de regresión:

$$IN = 9736.96 + 45397PRIN1 - 34204PRIN2 - 40780PRIN3 - 47203PRIN4 \\ - 23610PRIN5 + 13581PRIN6 + 2449.30 PRIN7 - 12367PRIN8 + U$$

Donde: IN = ingreso neto de las empresas
 $PRIN_k$ = componente principal

Este modelo alcanzó un R^2 de 0.78, que indica que un 78% de la variación del IN de las empresas estudiadas está asociada a la variación de los componentes principales. Como se muestra en la tabla cinco de los ocho componentes principales son significativos.

Para poder interpretar como explica cada componente la proporción de variabilidad del IN, es necesario revisar las correlaciones que hay entre variables originales y los componentes principales. Así se logra presentar dichos resultados de una matriz en la tabla #9.

Tabla #9 Matriz significancia de correlaciones y cargas de variables originales con componentes principales

VARIABLE	PRIN1	PRIN2	PRIN3	PRIN4	PRIN5	PRIN6	PRIN7	PRIN8
EDHA	0.52 0.0021*		0.47 0.0059*					
INGOTR	-0.62 0.0001*					0.41 0.0194		
INGOA			0.46 0.0072*					0.65 0.0001*
EAHOCA						-0.84 0.0001*		
INMATP	-0.57 0.0006*					0.38 0.0281		
ININFR		0.36 0.0430	0.60 0.003*			0.38 0.0309		
INOTR	0.73 0.0001*							
EXAG	0.35 0.0488	0.70 0.0001*						
TIHAM	0.60 0.0003*		-0.49 0.0044*					
APHA	0.73 0.0001*	0.46 0.0075*						
LOCCA		-0.49 0.0044*		0.60 0.0002*				
LOCPUE		0.38 0.0286*		-0.73 0.0001*				
FTED		0.80 0.0001*						
FTERRFF					-0.45 0.0083*			
CALCAP	-0.36 0.0440				0.45 0.0084*			
INFR1		0.75 0.0001*		0.48 0.0050*				
INFR2	-0.48 0.0050*	0.49 0.0043*			0.43 0.0125			
INFR3	-0.56 0.0008*				0.43 0.0134			
INFR4		-0.62 0.0001*			0.38 0.0308			
INFR5	-0.66 0.0001*	0.52 0.0021*		0.38 0.0304				
OFHA	0.65 0.0001*		0.46 0.0080*					
APCOPR	-0.49 0.0037*						0.48 0.0049*	
CARSOC			-0.46 0.0071*					0.47 0.0049*
CONPLA	0.42 0.0159							
MERSEG	0.68 0.0001*							
MEREST			0.40 0.0202	0.65 0.0001*				
MERTA	0.65 0.0001*		-0.52 0.0021*					
MERNA	0.62 0.0002*							
TECN		-0.46 0.0078*					0.52 0.0022*	

* Las variables con correlaciones altas con los componentes principales.

Las siguientes variables son 29 de las 33 variables, que se introdujeron en el análisis de componentes principales, además son las que definen con mayor significancia los componentes principales:

EDHA	Edad de la hija mayor
INGOTR	Porcentaje de ingreso a la unidad económica familiar de otros familiares.
INGOA	Porcentaje de ingreso a la unidad económica familiar de otras actividades económicas.
PAHOCA	Monto de ahorro personal en casa
EAHOCA	Monto de ahorro de la empresa en casa
INMATP	Porcentaje de inversión de utilidades en materia prima.
ININF	Porcentaje de inversión de utilidades en infraestructura.
INOTR	Porcentaje de Inversión de utilidades en otras que no herramientas, equipo, infraestructura, materia prima.
EXAG	Número de experiencias empresariales negativas en sus comunidades.
TIHAM	Tiempo de la hija mayor fuera de casa.
APHA	Aporte o no de la hija mayor a la unidad económico.
LOCCA	Localización de la empresa en casa
LOCPUE	Localización de la empresa en el pueblo
FTED	Fuente de recursos iniciales Crédito DRIP.
FTERRFF	Fuente de recursos iniciales recurso familiar.
CALCAP	Calidad de la capacitación recibida
INFR1	Infraestructura social carretera todo el año
INFR2	Infraestructura social energía eléctrica
INFR3	Infraestructura social agua potable
INFR4	Infraestructura social teléfono
INFR5	Infraestructura social transporte público
OFHO	Oficio hijo mayor
OFHA	Oficio hija mayor

APCOPR	Apoyo del compañero en trabajo productivo
CARSOC	Carga de trabajo social
CONPLA	Su conocimiento sobre la planificación
MERSEG	Tamaño de su mercado seguro
MEREST	Tamaño de su mercado estacional
MERTA	Tamaño de su mercado todo el año.
MERNAC	Tamaño de su mercado a nivel nacional.
TECN	Tecnología a modificar.

Teniendo en cuenta solo las variables con altas correlaciones con los componentes principales y pesos arriba de 0.45 en la estructura de los mismos como nuevas variables se interpretarían de la siguiente manera:

- PRIN1 Es un índice formado por la combinación de las variables que determinan la situación de la hija mayor y el tamaño y características de mercado con pesos altos y positivos. Además se presentan en esta combinación las variables porcentaje de otros ingresos a la unidad familiar de la empresaria, porcentaje de inversiones, existencia de agua potable y transporte público en la comunidad, y finalmente el apoyo del compañero en trabajo productivo, con valores de carga negativa, que puede significar que estas variables en la combinación se presentan con valores muy bajos o simplemente cuando los otros estén estos no se presenten. Este componente carga con más cantidad de variables, también en la regresión es un parámetro calculado positivo, teniendo el mayor valor convirtiéndose esta combinación de variables en exitosa.
- PRIN2 Este componente está formado por las variables de experiencias empresariales agrícolas negativas en la comunidad de las empresarias, características de la infraestructura social, fuente de recursos iniciales de crédito DRIP, y aporte económico de la hija mayor con carga positiva. Además entra en éste componente con pesos negativos las variables de localización de la empresa en casa, la posibilidad de modificar tecnología. El parámetro que se le calculó en la regresión a éste componente es negativo por lo tanto la combinación influiría negativamente en el éxito de la empresa.
- PRIN3 En la regresión éste componente resulta un parámetro negativo. Siendo este un índice combinado por tres características de la situación de la hija mayor, por la variable porcentaje ingreso de la

unidad familiar de otras actividad económicas y la de porcentaje de inversión en infraestructura, que tienen cargas positivas. Las variables que entran ésta combinación con pesos negativos son las variables de carga de trabajo social o comunitario y tamaño del mercado todo el año, lo que significa que éstos últimos entran en la combinación con bajos valores o no presencia.

- PRIN4 El cuarto componente es un índice asociado a localización de la empresa que tiene carga negativa. Combinado con los pesos positivos de las variables de tamaño del mercado estacional y la disposición de carretera toda el año en la comunidad de la empresa. El valor que adquiere este componente en la regresión es negativo, por lo tanto la combinación es de fracaso.
- PRIN5 Índice que es la combinación de la fuente de recurso inicial de la empresa siendo familiar con carga negativa y la calidad de la capacitación con carga positiva. Este componente tiene valor negativo en la regresión, por ello convirtiéndose en un índice de fracaso.
- PRIN6 Es una medida directa de la variable monto de ahorro de la empresa en casa con carga negativa. La contribución de este componente como parámetro de la regresión es positivo.
- PRIN7 Índice combinado de posibilidad de modificar tecnología y el apoyo que recibe la empresaria de su compañero con trabajo productivo ambas variables con cargas positivas. Este componente en la regresión contribuye a la explicación de la variable dependiente positivamente.
- PRIN8 Es una medida de la combinación de las variables ingreso a la unidad familiar de otras actividades económicas y carga de trabajo social con carga positiva. El parámetro que se le calcula en la regresión a éste componente es positivo.

Las variables que se determinan como fundamentales en la carga de información de los componentes principales hacen sentido desde lo observado:

- Situación de la hija mayor: es muy importante dado a que al dedicarse la mujer al trabajo productivo parece ser que es la hija mayor quien asume el trabajo reproductivo en su ausencia.

- Apoyo del compañero en trabajo productivo: este tipo de apoyo del compañero es el que se presenta en mayor o menor grado, siendo insignificante su apoyo en el trabajo reproductivo.
- Infraestructura social : facilita o limita el proceso de producción, o la accesibilidad al mercado.
- Tamaño y características de mercado: de éste depende las posibilidades de crecimiento financiero de la empresa.
- El ahorro y la inversión: determinan cuan eficientemente podría manejar una empresa su capital.

De las variables anteriores según el análisis previo las más importantes en la determinación del IN como indicador de éxito empresarial parecen ser: la situación de la hija mayor y la situación del mercado. Esta última variable coincide con una de las variables que determinan la separación de los grupos en la tipología.

VII. CONCLUSIONES

Las empresas y sus miembros, en sus características y en muchos factores están fuertemente influidas por las acciones del DRIP y/o los demás instituciones con quienes coordina su trabajo.

En el proceso del estudio se logró alcanzar los objetivos específicos previamente establecidos:

FACTORES DE ÉXITO

OBJETIVO 1- Se identificó la situación que las mujeres expresan tener en sus empresas con respecto a factores de género, sociales y económicos que facilitan o dificultan el éxito de las micro y pequeñas empresas:

FACTORES DE GENERO

Las mujeres participantes de la investigación demuestran en la práctica la misma actitud tradicional hacia la gestión, de darle poca importancia a las funciones de gestión. Demostrado en que no llevan registros y el hecho de no hacer planificaciones a largo plazo. Esto a pesar de que a la encuesta responden en su mayoría darle mucha importancia a la administración. Igual sucede con la toma de riesgos, que la mayoría dicen hacerlo, pero en la práctica les cuesta tomar riesgos al asumir un crédito o cambios grandes en la empresa.

Además, las empresarias son moderadamente independientes, producto probablemente de la experiencia de desarrollo empresarial en el que han obtenido algunos logros.

En su toma de decisiones las mujeres participantes en la investigación tratan de equilibrar sus decisiones entre sus intereses materiales y sus intereses afectivos. Además se creen activa, responsables y solidarias. Tienen poco apoyo de su compañero, pero ese hecho no les ha impedido continuar en la actividad económica. Ellas dicen tener mucha carga de trabajo doméstico y carga moderada de trabajo productivo, pareciendo para ellas de éstos el más importante el trabajo doméstico. No tienen conciencia de que su carga de trabajo social sea mucha.

En cuanto al conocimiento ellas expresan tener mucho conocimiento en el proceso productivo, y moderado en planificación, administración. Estos dos últimos temas que coinciden con las funciones de gestión empresarial a las cuales le dan importancia.

La imagen que da lo anterior sobre como se ven a si mismas las mujeres en los factores de género es de manera muy positiva. Por ello, estos factores para la población estudiada se determinan como factores de éxito. Las limitantes deberán encontrarse entre otros factores.

FACTOR AMBIENTAL

Se entendió como factor ambiental la disponibilidad que han tenido las entrevistadas al recurso forestal insumo importante de su proceso productivo. Ellas expresaron en su mayoría tener problemas de accesibilidad y por ello este factor se convierte en una limitante para ellas.

FACTORES ECONÓMICOS

Entre los factores económicos que más afectan el éxito o no de las empresas en estudio es el mercado. En éste caso es un factor limitante porque la mayoría de las entrevistadas dicen que el mercado de sus empresas es pequeño e inseguro.

Para las participantes la mayor parte del ingreso de su unidad económica familiar viene de fuentes alternativas como otros familiares y otras actividades, razón por la cual pueden desatender su empresa y con ello limitar el desarrollo de la misma.

Las empresarias ahorran a nivel personal y empresarial muy poco, lo que reduce la movilidad de las mismas. Por otro lado el ahorro está relacionado con su posibilidad de invertir. La inversión lo hacen de tal manera que las utilidades de la empresa en su gran mayoría las colocan en materia prima.

El acceso a crédito, a mejoramiento tecnológico no fueron factores que les limitaron en el establecimiento de su empresa, pues fueron recursos que acazaron a través del DRIP.

FACTORES SOCIALES

Entre los factores sociales se encuentra la confianza que le tiene el mercado o la comunidad al servicio o producto a lo que la mayoría afirman que han logrado alcanzar, pues ellas en el proceso de desarrollo se han tenido que ganar dicha confianza.

Las características sociales de las empresarias parecen no afectar el éxito empresarial, pues están en un ciclo de vida y a una edad en que la carga de hijos menores ha disminuido. No se puede saber si el efecto es positivo o no, pero nunca salió estadísticamente seleccionada como las más significativas. Es necesario que se investigue la influencia de estas variables más profundamente.

Para el desarrollo de la empresa también es muy importante el desarrollo de la infraestructura social/comunal, con esto mas o menos un 40% tiene problema con la carretera todo el año, agua potable y acceso a transporte público 70% no accesan a teléfono.

En cuanto al historial sobre experiencias empresariales que existen en las comunidades donde se desarrollan las empresas estudiadas es interesante, que quienes pueden reconocer la existencia de experiencias empresariales reconocen las razones por las cuales tienen éxito o fracaso.

FACTORES POLÍTICOS

Ninguna de las entrevistadas realmente conoce los marcos legales en que le toca desarrollar su empresa. Sin embargo reconocen los recursos que significan algunas instituciones como fuente de apoyo o asistencia.

FUNCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL

OBJETIVO 2 - Las empresarias objeto de la investigación en sus empresas adoptaron una forma de gestión que para sus condiciones ha servido por lo menos para continuar al mismo nivel. La organización es informal y bastante horizontal, planean a muy cortos plazos, se coordinan y comunican también sin formalidades. Una debilidad fuerte en la gestión es la falta de registros y control, los libros de control podrían servir como fuente de información para toma de algunas decisiones.

De las 13 empresas analizadas 11 tienen sus indicadores globales positivos a excepción del ingreso neto, que es una prueba más dura para la empresa. En su gran mayoría las empresas a nivel financiero se encontraron éxitos, sobre todo con referencia al nivel de inversión. Además han habido éxitos por costo de oportunidad, ya que al analizar el margen bruto por jornal en su gran mayoría está arriba del valor de jornal en el mercado local. Lo que quiere decir que las empresas son por lo menos una fuente de empleo e ingreso para las participantes.

Además se tiene que tener como el hecho de que un 84% de las empresarias afirma haber logrado control sobre su trabajo o fuerza de trabajo propia, la disponibilidad de su tiempo, un 75% además logró control sobre herramientas y 31% sobre la nueva tecnología,

TIPOLOGÍA DE EMPRESARIAS

OBJETIVO 3 - Con el fin de lograr una tipología de se formaron tres grupos en diferentes niveles por la combinación del número de experiencias empresariales negativas agrícolas en sus comunidades, apoyo familiar y el tamaño del mercado en las dos características de mercado seguro y la posibilidad de vender todo el año.

El primero sería el Tipo1 de empresaria que en su comunidad tiene pocas experiencias empresariales agrícola malas, aporte, apoyo de la familia mayor y pequeño mercado. El siguiente Tipo 2 sería en su clasificación el segundo, con un poco más de experiencias empresariales agrícolas malas en su comunidad, menos aporte de la familia y un poco más de mercado todo el año sin embargo nada de mercado seguro. El último Tipo 3 con la mayor cantidad de experiencias empresariales agrícolas malas, menos aporte de familia y el mercado más grande seguro y posible todo el año.

Esta tipología nos sirve para tratar de adecuar la metodología a la capacidad de análisis de experiencias empresariales en su comunidad, al apoyo que tienen

o no de la familia las empresarias y sobre todo a él previo análisis de su mercado potencial.

ANÁLISIS DE REGRESIÓN MULTIVARIADO

Para comprobar la hipótesis planteada. Se utilizó un análisis de regresión basado en un análisis multivariado previo por componentes principales contra el ingreso neto (IN). Lo que nos da como resultado que los primeros cinco componentes principales de los ocho con los que se corrió la regresión son más significativos en la explicación de la variabilidad en el IN como variable dependiente. Determinando la carga de la información de los parámetros de componentes principales significativos las variables originales: características de la situación de la hija mayor y característica de mercado. De estas variables son comunes con la formación de grupos por el análisis de cluster las características de mercado.

VIII. RECOMENDACIONES

OBJETIVO 4 - Dado a que la combinación de elementos como género, forestería y desarrollo empresarial no se había investigado mucho es necesario que se profundice en ésta área. En futuras investigaciones es también necesario incluir el análisis de empresas formadas por hombres o mixtas para tener términos de referencia. En cuanto a las futuras investigaciones también es importante profundizar sobre la influencia que la experiencia empresarial ha tenido sobre la situación de las empresaria con respecto a los factores de género.

El hecho de que el apoyo familiar sea importante influencia en el éxito de las empresas, es por lo que esto significa en la descarga o no de la mujer del trabajo doméstico. Pudiendo con ello la mujer liberar tiempo para involucrarse en el trabajo productivo. Esto es un elemento a tomarse en cuenta en programas de Promoción del desarrollo empresarial en que se involucren mujeres rurales, pues permitirá ver la importancia de acompañar esos programas con un proceso que pueda descargar a las mujeres de su trabajo doméstico. Se puede hablar, en donde es posible de guarderías o espacios colectivos de cuidado de niños. Los proyectos de instalación de infraestructura social básica también facilita el trabajo doméstico, así como los programas de reforestación, que disminuyen las distancias recorridas para la recolección de la materia prima. No se puede reforzar la producción sin tomar en cuenta la seguridad de la reproducción social (Antrobus, 1993).

El hecho de que las participantes de la investigación, se vean a si mismas en cuanto a los factores de género bastante positivas, puede deberse al proceso de desarrollo empresarial. Muchas lo han expresado abiertamente. Por ello se cree importante los espacios colectivos de mujeres para fortalecerlas en su autoestima y autoafirmación, sin necesidad de obligatoriamente formar empresas colectivas. Estos pueden ser gremios y organizaciones o asociaciones.

Antes de promover entre mujeres una actividad económica estas deben involucrarse en un proceso de la selección de la misma. Esto con el objeto de que

desarrollen o fortalezcan su capacidad de análisis. Las actividades deben tener dos cosas posibilidad de acumulación de capital y garantía de poder generar productos vendibles.

Crédito, capacitación y asistencia técnica son recursos que un programa dirigido al desarrollo empresarial con mujeres que basan su actividad económica en recurso forestal debe ofrecer de forma integral. Partiendo desde diagnósticos de necesidades. En éste marco sobre todo cuando ya se ha iniciado un proceso de capacitación o han sido las mujeres participantes de algunas capacitaciones previas es necesario promover la metodología de capacitación campesina a campesina. En cuanto a la metodología de capacitación es necesario que las temáticas no se impartan intensivamente en días seguidos, sino más bien lentamente a lo largo de más tiempo. Sobre todo para ofrecer el espacio de que las participantes de la capacitación puedan llevarlo a la practica.

IX. BIBLIOGRAFIA

- ACKOFF, R. L. 1992. Empresa exitosa. Limusa. Mexico, D.F.
- ACKOFF, R. L. 1995. Planificación de la empresa del Futuro. Limusa. Mexico, D.F., 344p.
- AGUILAR REVELO, L., H., GRANADOS TAMAYO, G. RODRIGUEZ, 1995. Género y manejo de recursos naturales. UICN. San José. C.R. 89 p.
- ANTROBUS, P. , 1993, Structural adjustment: cure or curse?, Focus on Gender 1(3):13-18
- BARRIENTOS, M.; MURILLO, F. 1997. Avances en la aplicación de una estrategia de género en el programa zona restringida. DRIP. Paquera. Puntarenas. 5p.
- BONNARD, P.; SCHERR. S. 1994. Within gender differences in tree management: Is gender distinction a reliable concept? Agroforestry Systems 25:71-93
- BRENES MARIN, M., 1994. Asesoría de género para el proyecto de Desarrollo Rural Integral Peninsular (DRIP). San José, Costa Rica. 4 -20p.
- CAMPAÑA, P. 1992. El Contenido de Género en la investigación en sistemas de producción. Editorial Interamericana. Santiago de Chile. 21-39p.
- CCIC, MATCH, AQOCI & UICN. 1994. Dos mitades forman una unidad: el equilibrio en las relaciones de género en los procesos de desarrollo. Consejo Canadiense de Cooperación Internacional del Centro International, MATCH, del Comité de Quebec de organismos de cooperación internacional con financiamiento de agencia canadiense internacional de desarrollo (División ONG's) y la Unión internacional para la conservación de la naturaleza. L. Moffat; Y. Geadah y R. Stuart. San José, Costa Rica
- CHAMBERS, R.; GUIJ, L. s. f. DRP: después de cinco años, ¿ en qué estamos ahora que?, Bosques, Arboles y Comunidades Rurales; No. 26. 4-16p.
- CORIA, C., 1986. El sexo oculto del dinero; Formas de la dependencia femenina. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires, Argentina. 189p.
- DAM, A. VAN 1992. "La mujer microempresaria: un análisis de género", Taller centroamericano para formadores de promotores de Microempresas, Managua, Julio, 1992. OIT; Instituto Nacional Tecnológico; Proyecto Nic 90/M02/NEI, Proyecto Promicro. Managua, Nicaragua
- DANKELLMAN, I.; DAVIDSON. J. 1993. Women and environment in the Third World: alliance for the future. Great Britain. Biddes. p.4-86.
- DAVIDSON, J., 1993, Women's relationship with the enviroment, Focus on Gender. 1(1): 13-18p.

- DIERCKXSENS, W. 1996 Impacto del ajuste estructural sobre la mujer trabajadora en Costa Rica. en Nuevos enfoques económicos: contribuciones al debate sobre género y economía. Ed. por Thera van Osch. UNAH/Postgrado Centroamericano en Economía y Planificación del Desarrollo (POSCAE), Centro de Estudios de la Mujer de Honduras (CEMH) y la Embajada Real de los Países Bajos. San José, Costa Rica. p.233 - 290.
- DOORMAN, F. 1991. La metodología del diagnóstico en el enfoque "Investigación Adaptativa": guía para a ejecución de un diagnóstico con énfasis en el análisis de finca del pequeño productor. Heredia: Universidad Nacional (UNA); Utrecht: Universidad Estatal (RUU); San Jose; Instituto Iteamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Costa Rica.
- DESARROLLO RURAL INTEGRAL PENINSULAR (DRIP); FONDO DESARROLLO FORESTAL (FDF). 1993. Plan de de ordenamiento territorial para el desarrollo sostenible de la Península. Puntarenas, Costa Rica 111p.
- ELSON, D. 1996. Micro, meso y macro: género y análisis económico en el contexto de la reforma política. In Nuevos enfoques económicos: contribuciones al debate sobre género y economía. Ed. por Thera van Osch. UNAH/Postgrado Centroamericano en Economía y Planificación del Desarrollo (POSCAE), Centro de Estudios de la Mujer de Honduras (CEMH) y la Embajada Real de los Países Bajos. San José, Costa Rica. p. 293 - 311.
- ENCICLOPEDIA UNIVERSAL ILUSTRADA EUROPEO AMERICANA, ESPASA, Calpe, S. A., Madrid, España, 1975
- ESPINOZA VERGARA, M. 1991 Principales elementos para una gestión empresarial exitosa en unidades productivas integradas por mujeres, viabilidad social y económica de las unidades productivas a cargo de mujeres, Informe final del seminario taller realizado en Buenos Aires del 18 al 20 de Noviembre, 1991. Buenos Aires, Argentina. OIT, consejo Nacional de la Mujer Presidencia de la Nación, UNICEF, PNUD Argentina, Dirección de la Mujer y Ministerio de Relaciones Exteriores y Cultura. p.45 - 63.
- FAO. 1980. La condición jurídica de la mujer rural; limitaciones de la mujer en el desarrollo rural. Estudio FAO de Desarrollo Económico y Social. No. 9. Roma, Italia.
- FAO. 1983. Rural women, forest outputs and forestry projects. Discussion Draft. Rome. 27p.
- FAO. 1991. Women's role in dynamic forest-based small scale enterprises. Case studies on uppage and lacquerware from India. Forests, Trees and People. No. 3 : 63p.
- FASSAERT, C.; PAULSON, S. 1997. Nuevos enfoques, nuevos metodos: género y recursos naturales. Perspectivas Rurales. Año1. No. 2 Setiembre 1997

- FUNDACION ARIAS. 1993. Diagnóstico de la situación de las mujeres microempresarias en el istmo Centroamericano. San Jose, Costa Rica. Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano. 153p.
- GARCIA, A. I., 1993, Mujeres latinoamericanas en Cifras, Costa Rica, Santiago de Chile. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Ministerio de Asuntos Sociales, Instituto de la Mujer España, p.43 - 52.
- GARRIDO, L.; MOLINA, N. ORTIZ, M. 1996. Plataforma Beijing 95. Un instrumento de acción para las mujeres. Santiago de Chile. Isis Internacional. 40p.
- GOMARIS, E. 1994. La planificación con perspectiva de género. CMF, San José, Costa Rica. CMF Colección Metodologías No.1
- GOSSES, A. 1987. Women in micro- and small-scale enterprises: some views on policy integration. *in* Women in Micro an Small Scale Enterprise Development International Seminar on Women in Micro and Small Scale Enterprise Development, Ottawa-Hull, October 26-28, 1987. De. J. Havet, Canadian International Development Agency, Institute for International Development and Cooperación. Ottawa Canada. 29p.
- GUERRA, G. 1982. Farm management hand book, San Jose, Costa.Rica. IICA. p.45 - 68.
- HAVET, J. 1987. Introduction, Women in Micro an Small Scale Enterprise Development. *In* Women in Micro an Small Scale Enterprise Development I Women in Micro an Small Scale Enterprise Development The International Seminar on Women in Micro and Small Scale Enterprise Development, Ottawa-Hull, October 26-28, 1987, Ed. J., Havet. Canadian International Development Agency, Institute for International Development and Cooperación. Ottawa, Canada. p. 5-29.
- INSTITUTO DE CAPACITACION E INVESTIGACION PARA EL DESARROLLO (CADES). 1990. Metodología para la capacitación y asistencia técnica a la micro y pequeña empresa de Centroamérica; Nacional Financiera; CADES. México, D.F. México. 61p.
- ISST. 1988. Small scale forest based enterprises with special reference to the roles of women. (Prepared for FAO) citado por FAO. 1991. Women's role in dynamic forest-based small scale enterprises. Case studies on uppage and lacquerware from India. Forests, Trees and People. Rome. 63p.
- KAUFMAN, L.; ROUSSEUW, P. J. 1990. Finding Groups in data: an introduction to cluster analysis. Wiley - Interscience publication, John Wiley & Sons Inc. USA. p. 342
- LINDEMAN, R. H.; MERENDA, P. I.; GOLD, R. Z.. 1980. Introduction to bivariate and multivariate analysis. Scott, Foresman and Company. USA. 262p.

- LORIN, J. C.; LEAL, G. 1987 Women in micro and small-scale enterprise development. In Women in Micro and Small Scale Enterprise Development International Seminar on Women in Micro and Small Scale Enterprise Development, Ottawa-Hull, October 26-28, 1987. De. J., Havet, Canadian International Development Agency, Institute for International Development and Cooperación. Ottawa, Canada. 59p
- MEDRANO, D., ARANDA, J.; BASCO, M.; BAUDRON, S.; BUTLER FLORA, C.; CRUZ, M. E.; CUVI, M.; FOTI, M. del P.; GOMEZ, O.; GACITUA, E. A.; GUZMAN, L.; REDDOCK, R. 1991. Mujer y modernización agropecuaria: balance, perspectivas y estrategias. IICA. San Jose, C.R. 352p.
- MOSER, C. 1995. La Planificación de género y desarrollo. Teoría práctica y capacitación. Lima, Perú. Red entre mujeres / Flora Tristán ediciones 384p.
- OEA. 1986. Análisis multivariado: método de componentes principales. Secretaría General de los Estados Americanos. Programa Regional de Desarrollo Científico y Tecnológico. Washington, D.C. 94p.
- OPS. 1995. Conceptualización de género para la planificación en salud (versión Preliminar). s/p.
- OSCH v., T. 1996. Nuevos enfoques económicos: contribuciones al debate sobre género y economía. Ed. por Thera van Osch. UNAH/Postgrado Centroamericano en Economía y Planificación del Desarrollo (POSCAE), Centro de Estudios de la Mujer de Honduras (CEMH) y la Embajada Real de los Países Bajos. San José, Costa Rica. 370p.; 22 cm.
- PALMER, I. 1996. Cuestiones sociales y de género en la asesoría sobre políticas macroeconómicas. en Nuevos enfoques económicos: contribuciones al debate sobre género y economía. Ed. por Thera van Osch. UNAH/Postgrado Centroamericano en Economía y Planificación del Desarrollo (POSCAE), Centro de Estudios de la Mujer de Honduras (CEMH) y la Embajada Real de los Países Bajos. San José, Costa Rica. p.67 - 124.
- PEREZ E., L. 1995. Un método eficaz para el análisis financiero de pequeños y medianos proyectos de inversión. San José, Costa Rica. IICA. p.11 - 12.
- PIZA LOPEZ, E.; MARCH, C. 1991. Gender considerations in economic enterprises; Report of Workshop hel in the Philippines November 1990; Oxfam Discussion Paper No. 2. Oxfam Gender and Development Unif. Oxford, UK. 40p.
- PROYECTO DE LA NACION. 1995. Estado de la Nación en desarrollo humano sostenible. Proyecto de la Nación. San José, Costa Rica. p.45 - 58.
- SAGOT, M.; ANSORENA, A. 1990. Estudio exhante del posible impacto del proyecto DRIP sobre las mujeres de los distritos de Cobano, Paquera y Lepanto. CEFEMINA. San Jose, Costa Rica. P.130

- SUAREZ SUARES., A. S. 1992. Diccionario de Economía y Administración, Madrid, España, McGraw Hill/Interamericana de España.
- TAYLOR, S. J.; BOGDAN, R. 1987. Introducción a los métodos cualitativos de investigación. Barcelona. Ediciones Paidós, 31 - 132p.
- VILLAFUERTE, J., 1994. DRIP, Desarrollo Rural Integral Peninsular. AQUA. Año 3, No. 5. Julio 1994. s. l. 7p.

ANEXOS

ANEXO 1.

ANEXO 1A.
METODOLOGIA DEL TALLER INICIAL

ANEXO 1B.
MATRIZ HISTORICA

ANEXO 1C.
MATRIZ DE IDENTIFICACION DE FACTORES EXITO

Anexo 1a

METODOLOGIA TALLER INICIAL

Para el taller inicial se siguió la siguiente metodología participativa:

1. Introducción del Taller: se presentaron los objetivos del taller y el programa con el objeto de que las mujeres participantes quedaran claras de lo que se pretendía hacer durante el taller.
2. Presentación de las participantes: por autopresentación con una dinámica de mejoramiento de autoestima.
3. Matriz histórica: esta fue desarrollada en grupo con una matriz preparada previamente (a encontrar en el anexo 1b). Con ello se contextualizó el inicio del estudio, además se identificaron las ocupaciones principales de la población de las comunidades donde se desarrolló el mismo.
4. Definición de los conceptos de empresa exitosa y fracasada, factor: por lluvia de idea en plenaria las participantes compartieron lo que entendían sobre los conceptos que se plantearon. Luego se compararon estos con los previamente elaborados por la facilitadora, para construir un concepto que uniera todas las ideas.
5. Identificación de los factores de éxito: a) Por lluvia de ideas se compartieron los factores de éxito; b) Luego sobre una matriz previamente elaborada (a encontrar en Anexo 1c), se priorizaron los mismos;
6. FODA de empresas: a partir de los factores antes expresados, se desarrolló el ejercicio de analizar Fortalezas Oportunidades Debilidades y Amenazas a todas las empresas presentes. Con lo que se ejercitó una metodología de evaluación de empresas, que serviría para aclarar la importancia de la definición de factores de éxito a tomar en cuenta en la planificación del desarrollo de las empresas.

ANEXO 1C

MATRIZ DE IDENTIFICACION DE FACTORES DEL DESARROLLO EMPRESARIAL

FACTORES	LIMITA EL EXITO			FORTALECE EL EXITO		
	Mucho	Poco	Nada	Mucho	Poco	NADA
Lista por area Género						
Ambienteales						
Económicas						
Sociales						
Políticas						

MATRIZ HISTORICA

EPOCAS	PRODUCCION AGRICOLA	PRODUCCION FORESTAL	ORGANIZ. COMUNAL	APOYO INSTITUCIONAL	EMPRESAS COLECTIVAS	EMPRESAS INDIVIDUALES
1970-1980						
1980-1990						
1990-1997						

ANEXO 2.

CUESTIONARIO DE EMPRESARIAS

Anexo 2

CUESTIONARIO PARA EMPRESARIAS

CENTRO AGRONÓMICO TROPICAL DE INVESTIGACION Y ENSEÑANZA Y DRIP
PROGRAMA DE MANEJO DE RECURSOS NATURALES
AREA DE ECONOMIA Y SOCIOLOGÍA AMBIENTAL

DEFINICION DE FACTORES DE EXITO O LIMITACION DEL DESARROLLO DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
INTEGRADAS POR MUJERES BASADAS EN RECURSOS FORESTALES

Fecha _____ Comunidad _____

I. INFORMACION GENERAL

1. Nombre _____ Edad _____
2. Nombre de la empresa _____
3. A qué se dedica? _____
4. Para qué trabaja su empresa?

5. Datos Familiares

1. Miembros familiares	2. Sexo	3. Edad	4. Oficio Principal	5. Nivel escolar	6. Tiempo fuera del hogar	7. Aporte al hogar

6. Participó antes de involucrarse en la empresa en alguna organización comunal, que no sea empresarial? 1 = si 2 = no
(En caso de si) Como?: 1 = líder 2 = como miembra
Cuál? _____
7. Participó después de involucrarse en la empresa en alguna organización comunal? 1 = si 2 = no
(En caso de si) Como?: 1 = líder 2 = como miembra
Cuál? _____
8. A que destina el ingreso? 1 = alimentos 2 = atención de la salud 3 = guarderías
4 = vivienda 5 = ropa 6 = otros _____
9. Con el desarrollo de la empresa logró controlar la propiedad de?
1 = tierra 2 = herramientas 3 = capital 4 = nuevas tecnologías

5 = propia fuerza de trabajo 6 = otro _____

10. Qué resultados ha tenido a base de la experiencia empresarial?

II. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA

11. Dónde se localiza la empresa? 1 = en casa 2 = en las márgenes de la ciudad

3 = en la finca a Km ____ de casa 4 = en el pueblo a Km ____ de casa

5 = en otro pueblo a Km ____ de casa 6 = otro _____

12. Es su empresa compartida? 1 = si 2 = no

Con quién? _____

13. Hace cuánto comenzó su empresa? _____ (años)

14. Cómo comenzó su empresa? _____

15. Cuántas personas participaron? _____ en la formación y cuantas participan ahora _____

Cómo participan actualmente? 1 = todas siempre 2 = todas de vez en cuando 3 = algunas siempre

4 = algunas de vez en cuando 5 = algunas nada 6 = otros

16. Cuál fué la fuente de recursos económicos para operar la empresa? 1 = crédito de banca comercial

2 = crédito proyecto de desarrollo/ONG 3 = prestamista 4 = recurso personal

5 = recurso familiar 6 = esposo 7 = otro _____

17. De que recurso forestal depende su empresa:

1 = madera 2 = poste 3 = frutos de recolección

4 = materia prima no maderable 5 = paisaje 6 = leña 7 = otros _____

18. Recibió o recibe para el desarrollo empresarial capacitación y/o asistencia

técnica? 1 = si 2 = no

(En caso de si) Cómo fue? 1 = mala 2 = mas o menos 3 = buena 4 = muy buena

En qué?

1 = proceso productivo 2 = organización 3 = planificación 4 = control

5 = administración 6 = mercadeo 7 = otros _____

Quién le ofreció el servicio? _____

19. Porqué se decidió establecer esta empresa? _____

IV. FACTORES DE EXITO

20. Tiene Ud. las siguientes actitudes?

A = independiente:

Para participar en cualquier actividad pide permiso: 1 = nada 2 = poco 3 = mucho

Para tomar decisiones necesita asegurarse que todo el mundo esté de acuerdo.

1 = nada 2 = poco 3 = mucho

Ud. se siente capaz de sobrevivir sola. 1 = nada 2 = poco 3 = mucho

B = sumisa:

Ud. tiende a aceptar todo como viene en la empresa, en la comunidad y en la

familia. 1 = nada 2 = poco 3 = mucho

C = miedosa

A Ud. le gusta tomar riesgos. 1 = nada 2 = poco 3 = mas o menos 4 = mucho

D = pasiva/ activa o con iniciativa

Ud. participa con trabajo con las actividades de su empresa, comunidad y familia.

1 = nada 2 = poco 3 = mucho

Ud. participa en toma de decisiones para mejorar las actividades de su empresa,

comunidad y familia. 1 = nada 2 = poco 3 = mucho

Ud. participa en aportar recursos en las actividades de su empresa, comunidad y

familia. 1 = nada 2 = poco 3 = mucho

E = emocional:

Al tomar una decisión Ud. piensa siempre en el posible daño o beneficio que esta

le cause a la demás gente. 1 = nada 2 = poco 3 = mas o menos 4 = mucho

Ud. toma una decisión basada en cuantas utilidades obtiene para la empresa.

1 = nada 2 = poco 3 = mas o menos 4 = mucho

F = responsable:

Cumple Ud. con lo que se compromete. 1 = nada 2 = poco 3 = mucho

G = solidaria:

Ud. asume compromiso con otras personas para ayudarles en su situación difícil.

1 = nada 2 = poco 3 = mucho

H = le da importancia

la gestión 1 = nada 2 = poco 3 = mucho

- I = le da importancia a la planificación 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
21. J = otras _____ 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
Su compañero de hogar le apoya en su empresa en:
- A = concediendo autorización 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- B = dinero 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- C = materia prima 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- D = accediendo a crédito 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- E = tierra 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- F = equipo/maquinaria 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- G = trabajo productivo (mano de obra) 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- H = trabajo reproductivo (mano de obra) 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- I = otros _____ 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
22. Ud. tiene carga de trabajo:
- A = doméstico 1 = nada 2 = poco 3 = mucho 4 = demasiado
- B = productivo 1 = nada 2 = poco 3 = mucho 4 = demasiado
- C = social/comunal 1 = nada 2 = poco 3 = mucho 4 = demasiado
23. Que conocimientos tiene Ud. para desarrollar su empresa?
- A = de la actividad de la empresa 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- B = gestión/administración 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- C = planificación 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- D = organización 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- E = control 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- F = adquisición de recursos 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- G = ahorro 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
24. Tiene Ud. problemas de disponibilidad del recurso forestal en el desarrollo de la empresa? 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
25. Como es su mercado?
- A = seguro 1 = pequeño 2 = mediano 3 = grande
- B = inseguro 1 = pequeño 2 = mediano 3 = grande
- C = muy cambiante 1 = pequeño 2 = mediano 3 = grande
- D = estacional 1 = pequeño 2 = mediano 3 = grande
- E = todo el año 1 = pequeño 2 = mediano 3 = grande

- F = local 1 = pequeño 2 = mediano 3 = grande
- G = regional 1 = pequeño 2 = mediano 3 = grande
- H = nacional 1 = pequeño 2 = mediano 3 = grande
- I = otros _____ 1 = pequeño 2 = mediano 3 = grande
26. Su empresa tiene posibilidad de modificar la tecnología que utiliza?
 1 = nada 2 = poco 3 = mucho
- Qué tecnología le gustaría que se introdujera?

27. Cuál es la utilidad de la empresa cada 6 meses? _____
28. Que cantidad recibe Ud.? _____
29. Además de la empresa en que Ud. participa, o Ud. misma desarrolla que porcentaje de ingreso tiene de las otras fuentes? 1 = empleo _____ 2 = remesa _____
 3 = ingr. otros fam. _____ 4 = subsidios / bonos / donaciones _____
 5 = otras actividades económicas _____
30. De las utilidades obtenidas de la empresa cuanto ahorra?
 A = Personal mente _____
 1 = cuenta de ahorro 2 = en especies _____ 3 = otras formas _____
 B = En la empresa _____
 1 = cuenta de ahorro 2 = en especies _____ 3 = otras formas _____
31. Qué porcentaje de las utilidades obtenidas en la empresa se invierten en:
 1 = en equipo _____ 2 = herramientas _____ 3 = materia prima _____
 4 = infraestructura _____ 5 = mantenimiento _____ 6 = otros _____
32. En su comunidad y/o en el mercado le tienen confianza al servicio y/o producto que ofrece su comunidad? 1 = si 2 = no
33. Tiene su comunidad? 1 = carretera buenas condiciones todo el año
 2 = carretera buenas condiciones verano 3 = energía eléctrica 4 = agua potable
 5 = sistema de saneamiento 6 = teléfono 7 = transporte público
34. En su comunidad cuantas buenas experiencias empresariales hay _____
 En las actividades:
 A = agrícolas
 B = pecuarias
 C = forestales
 D = Agr. para mercado

E = Agroindustria

F = artesanía

G = turismo

H = ecoturismo

I = pesca

J = transporte

K = comercio

L = otros _____

Porque razón? _____

35. En su comunidad cuantas malas experiencias empresariales hay _____

En las actividades:

A= agrícolas

B = pecuarias

C = forestales

D = Agr. para mercado

E = Agroindustria

F = artesanía

G = turismo

H = ecoturismo

I = pesca

J = transporte

K = comercio

L = otros _____

Porque razón? _____

36. En que cree que su empresa contribuye a la comunidad?

1 = oferta de producto / servicio de buen precio 2 = buena imagen de la comunidad

3 = fuente de empleo 4 = fuente de ingreso 5 = conflictos 6 = otros _____

37. Qué leyes favorecen el desarrollo de su empresa?

38. Qué leyes limitan el desarrollo de su empresa?

V. PROBLEMAS DE LA EMPRESA

39. Qué problemas de producción tiene?

- 1 = abastecimiento de material 2 = calidad de la materia prima
3 = mala calidad del producto elaborado 4 = materia prima de alto costo
5 = falta de experiencia en elaborarlos
6 = falta de capacitación de mano de obra 7 = baja producción
8 = falta de controles de producción 9 = poco conocimiento estilo/formas
10 = desconocimiento sobre empaque 11 = poca mano de obra
12 = otros _____

40. Qué problemas de distribución/comercialización enfrenta?

- 1 = transporte de materiales/producto 2 = bajo precio del producto en mercado
3 = problema de almacenamiento 4 = poca promoción de los productos
5 = poco conocimiento de los mercados
6 = desconocimiento precio que debe vender
7 = otros _____

41. Qué problemas de gestión tiene?

- 1 = poca ganancia 2 = falta de financiamiento
3 = falta instalación para elaborar productos
4 = falta organización 5 = falta de definición de liderazgos
6 = falta de cambios a productos más rentables
7 = otros _____

42. Cuáles problemas de realización personal tiene su empresa?

- 1 = Falta de motivación 2 = Conflictos
3 = Falta de definición de liderazgo 4 = Falta de rendimiento
5 = Promoción de envidias 6 = Promoción de competencia
7 = Promoción de sacrificio. 8 = otros _____

ANEXO 3.

MATRIZ DE CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS

ANEXO 4.

ANEXO 4A.
METODOLOGIA DE LA JORNADA DE ANLISIS EMPRESARIAL

ANEXO 4B.
INSTRUMENTO FODA

ANEXO 4C.
PROCESO DE PRODUCCION

ANEXO 4D.
CALENDARIO DE ACTIVIDADES

ANEXO 4E.
INSTRUMENTO DE ANALISIS DE EMPRESAS

Anexo 4a

METODOLOGIA JORNADAS DE ANALISIS EMPRESARIAL

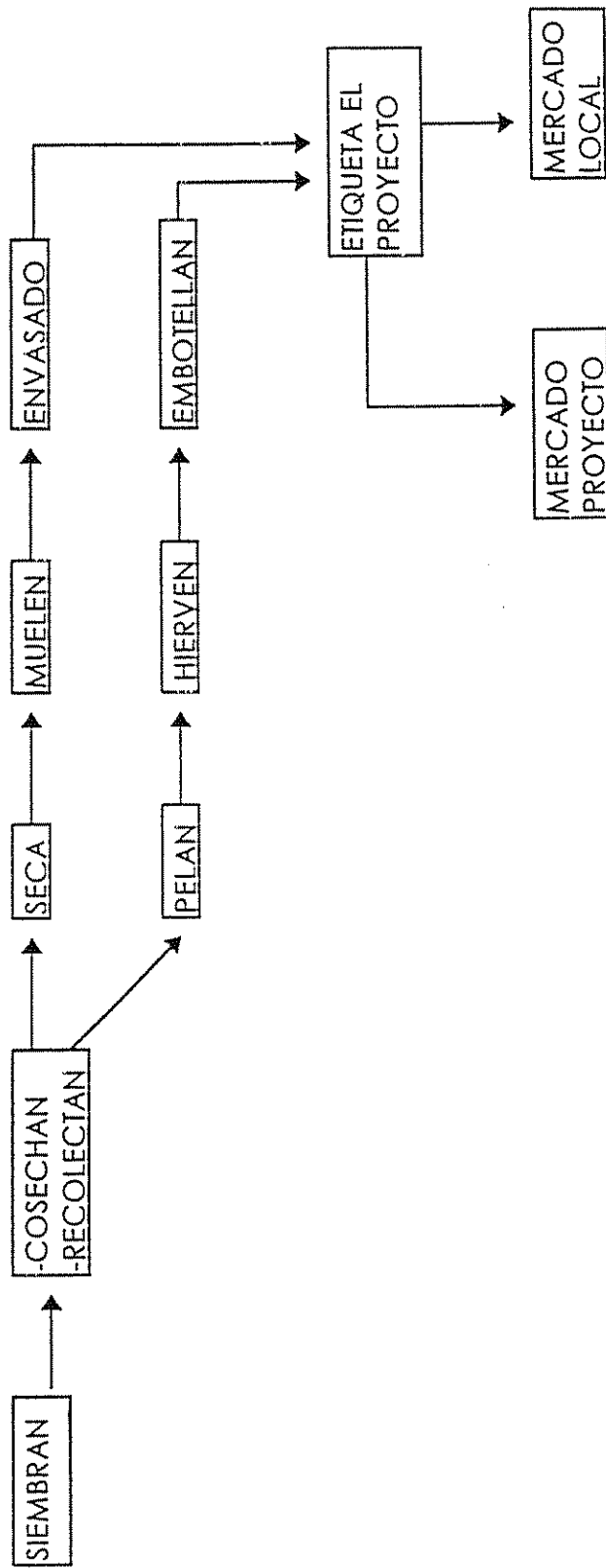
Las jornadas nadas de análisis empresarial siguieron las actividades siguientes:

- Descripción rápida de la empresa
- Análisis FODA (ejemplo en el anexo 4b)
- Desarrollo de esquemas de proceso productivo (ejemplos en el anexo 4c), que se hizo con el objeto de desarrollar un calendario de actividades.
- Elaboración de calendario de actividades para el cálculo de inversión de mano de obra (ejemplo en el anexo 4d)
- El levantamiento de los instrumentos que encontrará en el anexo 4e, para hacer el análisis financiero.
- Ejercicio de planificación, con el objeto de dejar un logro entre las empresas se hizo un ejercicio de planificación.

<p>FORTALEZAS</p> <p>Materi Prima</p> <p>buenos ingresos</p> <p>tenemos terreno</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>tenemos un buen Mercado</p> <p>tenemos un credito</p>
<p>DEBILIDADES</p> <p>No sembramos suficiente</p> <p>no nos hemos organizado bien</p> <p>no confiar en solicitar un credito</p>	<p>OPORTUNIDADES Amenazas</p> <p>No conocer el Mercado</p> <p>no estar bien capacitadas</p>

ANEXO 4C

PROCESO DE PRODUCCION



ANEXO 4D






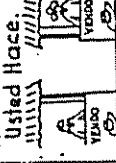


CALENDARIO DE ACTIVIDADES DE ESPECIES, LA ESPERANZA

ACTIVIDADES	MESES											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Siembra Chile						X						
Siembr. Oregano						X						
Cosecha Chile	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Cose. Oregano		X			X			X			X	
Recolecc. Chan		X	X									
Recolecc. Carao			X									
Secado chile	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Secado oregano			X			X			X			X
Molido chile	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Molido oregano			X			X			X			X
Proces. miel car.			X									
Envasado chile			X			X			X			X
Envasado oreg.			X			X			X			X
Envasado miel			X			X			X			X
Aporreado chan		X	X									
Sec., vent. Ch.		X	X									
Embolsado Ch				X								
Merc. Ch. Or.			X			X			X			X
Merc. Miel carao	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Merc. chan	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X









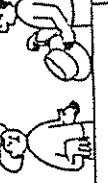


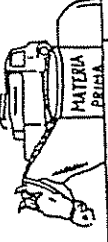






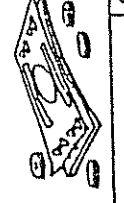


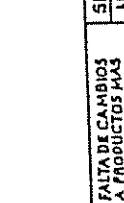
CALENDARIO DE ACTIVIDADES DEL VIVERO LA ESPERANZA, RIO GRANDE

ACTIVIDADES	MESES											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Jalado de tierra	X											X
Compra material	X											
Embolsado		X	X	X				X				X
Producc. Acodos				X				X				X
Mantenimiento	X	X			X	X			X	X		
Siembran		X				X				X		
Colocación	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Venta	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

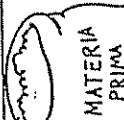

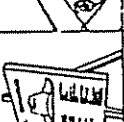
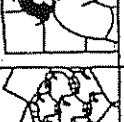
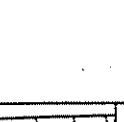

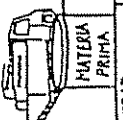

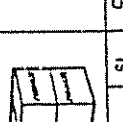
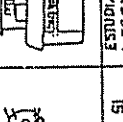
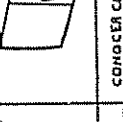









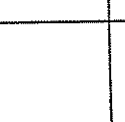
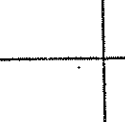
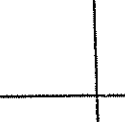

MERCADEO

Actividad.	Que Producto Hace. 	Quienes lo Compran. 	A Donde lo Vende. 	A Que Precio lo Vende./ Unidad y Calidad 	Cuan to Producto Mas Necesita El Comprador. 	Producen Otras Personas lo Mismo Que Usted Hace. 	Cuales Productos Prefieren los Compradores. 	Como Atrae al Comprador. 

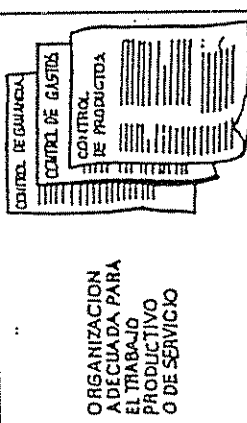
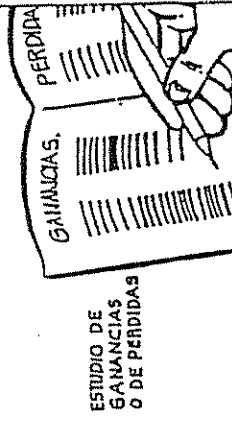
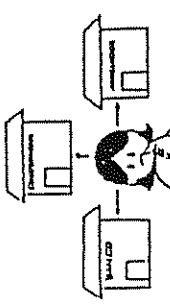
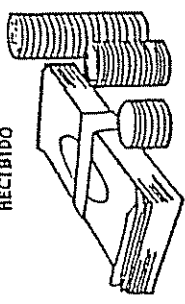

PROBLEMAS

PRODUCCION																							
	ABASTECIMIENTO DE MATERIAL	SI	NO		MATERIA PRIMA	SI	NO		MALA CALIDAD DEL PRODUCTO ELABORADO	SI	NO		MATERIA PRIMA DE ALTO COSTO	SI	NO		BAJA EXPERIENCIA EN ELABORARIOS	SI	NO		FALTA DE LA CAPACITACION EN LA MANO DE OBRA	SI	NO
	BAJA PRODUCCION	SI	NO		FALTA DE CONTROLES DE PRODUCCION	SI	NO		POCO CONOCIMIENTO ESTILOS/ FORMAS	SI	NO		DESCONOCIMIENTO SOBRE EMPAQUE	SI	NO		POCA MANO DE OBRA	SI	NO				
DISTRIBUCION / COMERCIALIZACION																							
	TRANSPORTE DE MATERIALES/ PRODUCTO	SI	NO		BAJO PRECIO DEL PRODUCTO EN EL MERCADO	SI	NO		PROBLEMAS DE ALMACENAMIENTO	SI	NO		POCA PROMOCION DE LOS PRODUCTOS	SI	NO		POCO CONOCIMIENTO DE LOS MERCADOS	SI	NO		DESCONOCE A QUE PRECIO VENDER	SI	NO
GESTION																							
	POCA GANANCIA	SI	NO		FALTA DE FINANCIAMIENTO	SI	NO		FALTA DE INSTALACION PARA ELABORARLOS	SI	NO		FALTA DE ORGANIZACION EMPRESARIAL	SI	NO		FALTA DE CAMBIOS A PRODUCTOS MAS RENTABLES	SI	NO				

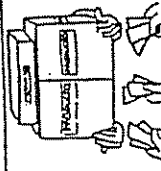


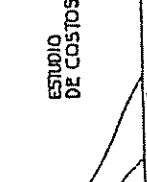
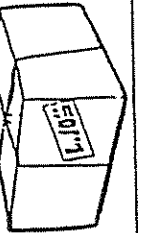

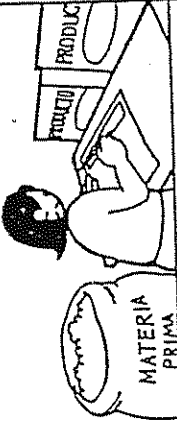
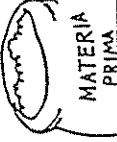

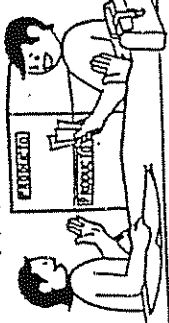
OBJETIVOS

PRODUCCION									
						SI	NO	SI	NO
OBTENER MATERIA PRIMA DE CALIDAD Y DE BAJO COSTO	MEJORAR LA CALIDAD DEL PRODUCTO DE VENTA	OBTENER CAPACITACION PARA PRODUCIR MEJOR LOS PRODUCTOS	AUMENTAR LA PRODUCCION	OBTENER CAPACITACION EN MANEJO DE CONTROLES DE PRODUCCION					
DISTRIBUCION / COMERCIALIZACION									
						SI	NO	SI	NO
ENCONTRAR ALTERNATIVAS DE TRANSPORTE	VENDER A MEJORES PRECIOS	MEJORAR ALMACENAMIENTO DE PRODUCTO	CONOCER FORMAS DE PRODUCIR LOS PRODUCTOS	ESTUDIAR MEJORES MERCADOS PARA LOS PRODUCTOS					
						SI	NO	SI	NO
AUMENTAR LAS GANANCIAS	ENCONTRAR ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO	MEJORAR LAS INSTALACIONES DE TRABAJO	ESTUDIAR POSIBILIDADES DE NUEVOS PRODUCTOS O SERVICIOS	PLANIFICAR LA PRODUCCION	PLANIFICAR LA COMERCIALIZACION				
						SI	NO	SI	NO
CONOCER CUANTO GANO O PERDO EN EL NEGOCIO	CALCULAR LAS GANANCIAS DEL NEGOCIO								

PLAN DE ACCION

	199				199			
	1	2	3	4	1	2	3	4
<p>ORGANIZACION</p> <p>ORGANIZACION ADECUADA PARA EL TRABAJO PRODUCTIVO O DE SERVICIO</p>  <p>CONTROL DE GASTOS CONTROL DE PRODUCTOS DE PRODUCTOS</p> <p>FORMA SENCILLA DE CONTROLAR EL TRABAJO DEL NEGOCIO (SUPERVISION PERSONAL CONTINUA DE CALIDAD Y CONTABLES)</p>  <p>GANANCIAS, PERDIDA</p> <p>ESTUDIO DE GANANCIAS O DE PERDIDAS</p>								
<p>FINANCIAMIENTO</p> <p>DEFINICION DE ALTERNATIVAS DE CREDITO</p>  <p>SEGUIMIENTO DEL CREDITO RECIBIDO</p>  <p>PAGO DE CREDITO</p> 								

PLAN DE ACCION

POSIBILIDADES	199				199			
	1	2	3	4	1	2	3	4
<p>REVISION DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD UNIVERSAL (PARA ELABORACION DEL PROYECTO DE LA EMPRESA Y PARA LA BANCARIA)</p> 								
<p>ESTUDIO DE MERCADO PARA SERVICIO O PRODUCTO (PARA VERIFICAR SI LA DEMANDA EXISTE Y SI ES SUSTENTABLE)</p> 								
<p>GASTOS</p> 								
<p>ESTUDIO DE COSTOS</p> 								
<p>CALCULO DE PRECIO</p> 								
<p>CALCULO DE NECESIDADES DE DINERO</p> 								
<p>PLANIFICACION DE LA PRODUCCION O ENTREGA DE SERVICIOS</p> 								
<p>MATERIA PRIMA</p> 								
<p>PLANIFICACION GANANCIAS DEL NEGOCIO</p> 								
<p>PLANIFICACION DE LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ANTERIORS</p> 								

ANEXO 5.

SALIDA DE SAS DE LA MATRIZ INVERSA $X'X^{-1}$

Anexo 5

The SAS System

1

Model: MODEL1

X'X Inverse, Parameter Estimates, and SSE

	INTERCEP	PRIN1	PRIN2	PRIN3
INTERCEP	0.03125	2.238353E-18	-1.11918E-19	2.238353E-19
PRIN1	2.238353E-18	<u>0.0322580645</u>	-5.38481E-17	1.305082E-17
PRIN2	-1.11918E-19	-5.38481E-17	<u>0.0322580645</u>	-2.90323E-17
PRIN3	2.238353E-19	1.305082E-17	-2.90323E-17	<u>0.0322580645</u>
PRIN4	2.350271E-18	-1.44866E-17	2.491101E-17	-4.8547E-17
PRIN5	2.909859E-18	-7.67132E-18	2.323194E-17	-9.00392E-17
PRIN6	2.014518E-18	-3.08174E-18	1.981162E-17	-4.42794E-17
PRIN7	1.343012E-18	-2.89562E-17	3.816414E-17	-6.03029E-17
PRIN8	-1.79068E-18	-3.26434E-18	-4.9246E-18	-3.23771E-18
PRIN9	4.140953E-18	1.497581E-17	-1.11613E-17	1.122846E-17
PRIN10	-2.23835E-18	-2.80888E-17	2.387106E-18	-3.75242E-17
NI	9736.96875	45397.211984	-34203.61159	-40779.60106

	PRIN4	PRIN5	PRIN6	PRIN7
INTERCEP	2.350271E-18	2.909859E-18	2.014518E-18	1.343012E-18
PRIN1	-1.44866E-17	-7.67132E-18	-3.08174E-18	-2.89562E-17
PRIN2	2.491101E-17	2.323194E-17	1.981162E-17	3.816414E-17
PRIN3	-4.8547E-17	-9.00392E-17	-4.42794E-17	-6.03029E-17
PRIN4	<u>0.0322580645</u>	2.967764E-16	3.846382E-17	2.849286E-17
PRIN5	2.967764E-16	<u>0.0322580645</u>	7.993537E-18	-5.49813E-17
PRIN6	3.846382E-17	7.993537E-18	<u>0.0322580645</u>	-1.24079E-17
PRIN7	2.849286E-17	-5.49813E-17	-1.24079E-17	<u>0.0322580645</u>
PRIN8	3.428606E-18	-5.00155E-18	-3.59885E-18	5.356523E-17
PRIN9	-1.44067E-17	3.326374E-17	1.640056E-17	3.449015E-17
PRIN10	6.761625E-18	-4.21578E-17	-2.46253E-17	-9.42723E-17
NI	-47202.64009	-23610.35726	13581.221952	2449.3096808

	PRIN8	PRIN9	PRIN10	NI
INTERCEP	-1.79068E-18	4.140953E-18	-2.23835E-18	9736.96875
PRIN1	-3.26434E-18	1.497581E-17	-2.80888E-17	45397.211984
PRIN2	-4.9246E-18	-1.11613E-17	2.387106E-18	-34203.61159
PRIN3	-3.23771E-18	1.122846E-17	-3.75242E-17	-40779.60106
PRIN4	3.428606E-18	-1.44067E-17	6.761625E-18	-47202.64009
PRIN5	-5.00155E-18	3.326374E-17	-4.21578E-17	-23610.35726
PRIN6	-3.59885E-18	1.640056E-17	-2.46253E-17	13581.221952
PRIN7	5.356523E-17	3.449015E-17	-9.42723E-17	2449.3096808
PRIN8	<u>0.0322580645</u>	-2.17284E-17	3.386795E-17	-12366.63806
PRIN9	-2.17284E-17	<u>0.0322580645</u>	2.20506E-16	-6095.80832
PRIN10	3.386795E-17	2.20506E-16	<u>0.0322580645</u>	21283.348106
NI	-12366.63806	-6095.80832	21283.348106	54305751055

The SAS System

2

Dependent Variable: NI

Analysis of Variance

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Prob>F
Model	10	263897736072	26389773607	10.205	0.0001
Error	21	54305751055	2585988145.5		
C Total	31	318203487127			

Root MSE	50852.61198	R-square	0.8293
Dep Mean	9736.96875	Adj R-sq	0.7481
C.V.	522.26328		

Parameter Estimates

Variable	DF	Parameter Estimate	Standard Error	T for H0: Parameter=0	Prob > T
INTERCEP	1	9736.968750	8989.5566935	1.083	0.2910
PRIN1	1	45397	9133.3987340	4.970	0.0001
PRIN2	1	-34204	9133.3987340	-3.745	0.0012
PRIN3	1	-40780	9133.3987340	-4.465	0.0002
PRIN4	1	-47203	9133.3987340	-5.168	0.0001
PRIN5	1	-23610	9133.3987340	-2.585	0.0173
PRIN6	1	13581	9133.3987340	1.487	0.1519
PRIN7	1	2449.309681	9133.3987340	0.268	0.7912
PRIN8	1	-12367	9133.3987340	-1.354	0.1901
PRIN9	1	-6095.808320	9133.3987340	-0.667	0.5118
PRIN10	1	21283	9133.3987340	2.330	0.0298