

INTRODUCCION

El objetivo de este artículo es presentar los avances en el conocimiento de las actividades económicas desempeñadas por mujeres en Uruguay y sus implicaciones en términos de las políticas y programas de promoción de las microempresas.

Para situar esta problemática, en la primera parte se proporciona una idea de la magnitud y las tendencias del fenómeno de la producción en pequeña escala en Uruguay, se describen sintéticamente los programas dirigidos a estos sectores y las estrategias de promoción, así como los principales problemas detectados en su funcionamiento.

En el capítulo siguiente se muestra el papel que tienen las mujeres en estas actividades económicas y las dificultades específicas que enfrentan.

Finalmente, se presentan algunas reflexiones tendientes a mostrar la necesidad de vencer los obstáculos que impiden la real participación de las mujeres en los programas de fomento de las actividades en pequeña escala, no sólo por razones de equidad, sino también para aprovechar eficientemente los recursos de la sociedad.

A. LA MAGNITUD DEL FENOMENO DE LAS PEQUEÑAS UNIDADES DE PRODUCCION EN URUGUAY

Los problemas de desempleo y estructura económica basada en la existencia de unidades de pequeña escala es tradicional en la sociedad uruguaya. Jacob (1984) señala que en la década de los 40, Uruguay era considerado "el país de América Latina en que existe el mayor número de pequeños industriales y artesanos".

Si bien en la década de los setenta hubo una importante expansión de las grandes concentraciones fabriles (Stolovich, L. 1991), en la década de los ochenta los empleos se estancaron, incrementándose, en cambio, los empleos industriales en las empresas de menor escala.

Esta expansión está vinculada a las prácticas de las familias que enfrentan situaciones de insuficiencia de ingresos por falta de puestos de trabajo o por la crisis del sistema de seguridad social. Pero también tiene que ver con la tendencia hacia la descentralización productiva en las actividades donde es posible la fragmentación de las distintas operaciones del proceso productivo (Aguirre, et

Los datos del último censo económico (1988) muestran que el 36 por ciento de los empleos se encuentran en establecimientos con menos de 10 trabajadores, un 31 por ciento corresponde a unidades entre 10 y 100 trabajadores y 33 por ciento a unidades que sobrepasan los 100 trabajadores (Longhi, Stolovich, 1990) (ver Cuadro 1 anexo).

Las pequeñas unidades predominan en el comercio, bares, hoteles y en algunas actividades de la industria manufacturera como vestimenta, mueblerías, aserraderos, panaderías, imprentas, calzado, etc.

En estas industrias no sólo existen pequeñas unidades, sino también trabajadores a domicilio que representan un 6 por ciento del total, siendo la proporción bastante más alta en algunos departamentos del interior del país. El trabajo a domicilio es importante en la industria de la vestimenta, tejido de punto, comercio minorista, servicios a las empresas y servicios personales.

Los puestos callejeros, concentrados en las actividades de comercio al por menor (*quioscos*, puestos de diarios, venta de diferentes artículos, elaboración de alimentos) han tenido una fuerte expansión en los últimos años, tanto en Montevideo como en algunas ciudades del Interior.

Existe una estrecha vinculación entre relaciones informales de trabajo y unidades en pequeña escala. Las estimaciones basadas en la Encuesta de Hogares (Aguirre, Méndez, 1988) calculan la existencia de alrededor de un 29 por ciento de trabajadores que se podrían tipificar como informales. Es importante destacar la creciente presencia de mujeres debido a la escasez de empleos industriales "aptos" para ellas resultado de la división sexual de las ocupaciones.¹ Por otro lado, responde a la necesidad que tienen las mujeres de los sectores populares, sobre todo aquéllas que tienen hijos pequeños, de buscar empleos con horarios flexibles o que se puedan realizar en los hogares.

En los últimos cinco años se ha venido destacando la importancia de un sub conjunto de estas

pequeñas unidades llamadas "organizaciones privadas de gestión colectiva".

El caso de Manos del Uruguay, con más de veinte años de presencia en el mercado, aparece como un caso excepcional, donde la asesoría técnica y la acción de las fundadoras (pertenecientes a estratos sociales altos) enfrentaron el desafío de compatibilizar objetivos de índole diversa, a veces casi antagónicos, tales como la promoción de fines sociales y la necesaria característica empresarial.

No obstante, lograron finalmente ir perfilando lo que luego se transformó en una Central de Servicios con la finalidad de asistir a los grupos artesanales que se habían formado. Paralelamente se fue logrando un paulatino involucramiento de las artesanas en la gestión, al punto que a partir de 1988 los representantes de las Cooperativas constituían la mayoría de la Comisión Directiva.

El Grupo de aprendizaje Interinstitucional (GRAI, 1989),² proyecto apoyado por la *Interamerican Foundation* la ha caracterizado como a un nuevo modelo de entidad privada diferente al de la empresa tradicional. Se han destacado como características comunes: 1) la propiedad del capital es asignada al conjunto de los socios; 2) la capacidad de decisión y control no es proporcional al capital aportado; 3) tienen un conjunto complejo de objetivos, entre los cuales se destacan la satisfacción de las necesidades básicas de sus integrantes o la satisfacción de ciertos valores; 4) estos objetivos y el destino que tengan las utilidades son decididos por sus integrantes.

Se ha estimado que ocupan entre un 7 a un 9 por ciento de la población económicamente activa (GRAI, op. cit.). Según la misma fuente, la mayor parte (72 por ciento) se ubica en el sector servicios, el 21 por ciento desarrollan actividades en el sector agropecuario y un 7 por ciento en el sector industrial o artesanal. La mayor parte (76 por ciento) están organizadas como cooperativas y el resto son asociaciones civiles o culturales.

1. EL incremento de la relación asalariados/informales en la población activa se debe fundamentalmente a la ocupación de las mujeres, las cuales aumentaron en Montevideo su tasa de actividad, del 27.9 en 1968 al 47.4 en 1990.

2. La IAF financió 15 proyectos de apoyo a pequeñas cooperativas, artesanos y jóvenes empresarios, así como investigaciones y sistematizaciones de acciones.

B. LOS PROGRAMAS DE APOYO A LAS MICROEMPRESAS Y LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCION

El impulso de líneas de apoyo a la pequeña y micro-empresa en Uruguay data de los últimos cinco años. Han surgido programas de crédito, asistencia técnica y capacitación en el sector público, en entidades cooperativas y en ONG de promoción.

El cuadro que se adjunta (ver Cuadro N° 2 anexo) intenta ofrecer información sistematizada acerca de las características principales de esos programas. Según esta información, se estima que se habrían apoyado a 2.200 micro empresas y pequeñas empresas urbanas.

Según estimaciones proporcionadas por un documento elaborado por OBSUR (Da Costa, Lasida Comp. 1990) el número de entidades de este tipo asistidas sería de 1.200.

En relación al crédito ofrecido por el sector público, se han señalado deficiencias (Arocena, 1990) que determinan una reducida utilización de sus líneas de crédito.³ Una encuesta del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social realizada conjuntamente con el Banco de la República (Arocena, op. cit) detectó una serie de posibles factores explicativos de esta situación.

Se mencionan: a) la resistencia cultural del pequeño empresario a endeudarse; b) la falta de conocimiento de la existencia y formas de operar de estas líneas de crédito; c) los requisitos incompatibles con la "informalidad" legal; d) la exigencia de garantías reales. Esto último se eludiría en la línea creada en el nuevo departamento de la pequeña empresa al plantearse la posibilidad de una garantía solidaria de firma.

Actualmente la Corporación Nacional para el Desarrollo⁴ tiene planteado canalizar fondos ya otorgados por el BID a través de ONG y/o insti-

tuciones públicas.

Desde enero de 1991, a través de la puesta en marcha de la Ley Presupuestal, está funcionando en Uruguay la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas (DINAPYME) que actúa dentro del Ministerio de Industrias, Energía y Minería, y que tiene como cometidos coordinar actividades y programas dirigidos a estos sectores. Hace dos meses se aprobó la ley 16.201 que da competencias a esta Unidad, por lo cual recién se están dando los primeros pasos para la definición de una política nacional y de una estructura institucional en la materia.

Existen líneas de crédito atendidas por organizaciones pertenecientes al sistema cooperativo de ahorro y crédito, las cuales tienen una trayectoria de varias décadas y poseen una importante red de sucursales en todo el país. Es probable que por esta vía, y continuando un Programa experimental orientado a microempresarios urbanos ya iniciado, se canalicen recursos del BID en forma masiva, tal como lo afirmó el Presidente del Banco Interamericano, Cr. Iglesias (La República, 6-10-91).

Las ONG de promoción se proponen, por el momento —en su mayoría— un trabajo experimental más que una línea que implique masificación de su trabajo. Existen, sin embargo, proyectos recientes de articulación de recursos humanos y materiales de distintas organizaciones para potenciar e incrementar la escala de operaciones (SAINDESUR).

En el marco del Proyecto GRAI (op. cit) —apoyado por la *Interamerican Foundation*— se ha realizado un importante esfuerzo de sistematización y análisis de diferentes experiencias de ONG que ha permitido identificar las distintas áreas problemáticas respecto a:

- 1) la identidad organizacional
- 2) los factores productivos
- 3) los aspectos organizacionales
- 4) las instituciones de apoyo.

1. En relación al primer aspecto, se ha señalado que en ciertas coyunturas se enfatiza el objetivo empresarial, lo que se traduce, por ejemplo, en conflictos con el personal, mientras que en otros momentos aparece el objetivo social con resulta-

3. El crédito a los pequeños empresarios no alcanza a representar el 1 por ciento del total de colocaciones del Departamento de Crédito Industrial del Banco de la República.

4. Es una entidad no estatal de derecho público creada en 1985.

empresa como tal. Vinculado a este aspecto de la identidad organizacional está el referido a la insuficiencia en la definición y explicitación de «reglas de juego» para los miembros de la empresa, lo que puede conducir a que no se asumen las obligaciones y no se logre compromiso con la institución.

2. Se ha observado que las decisiones respecto a los recursos que se deben volcar al ahorro y a la inversión son potencialmente conflictivos, debido a las diferentes posiciones respecto a distribución anticipada o postergación de necesidades para aportar a una inversión que está destinada a obtener beneficios futuros.

3. Un área de problemas que se ha detectado en la sistematización antes señalada tiene que ver las formas de relación interna y la distribución de poder. Hay dificultades para resolver —según Zaffaroni (GRAI, op. cit.)— una división del trabajo que reconozca la especialización de algunas funciones de manera compatible con la filosofía participativa que dio origen a la organización.

En cuanto al papel de los programas de apoyo, se han planteado varias interrogantes, que van desde los contenidos de los diversos tipos de capacitación (formal versus seguimiento-acompañamiento) hasta las necesidades de especialización de los equipos técnicos. En cuanto a las formas de relación con las microempresas, ha surgido la interrogante de si se deben ofrecer servicios integrales de financiamiento, capacitación y asistencia técnica o especializarse en algunas áreas.

Las escasas experiencias de asociación entre microempresas remite a la discusión sobre las posibilidades y dificultades de articulación entre ellas. Zaffaroni (op. cit.) señala que no resulta fácil "En parte por cierto individualismo, en parte porque resulta difícil para las personas que integran estos grupos estar dispuestos a disponer de un tiempo que les es precioso para ensayar experiencias de trabajo conjunto. El tiempo que le restan al trabajo en su propia empresa lo sienten después en los niveles de ingreso, en los niveles de funcionamiento de su propia empresa".

C. EL PAPEL DE LAS MUJERES EN LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS EN PEQUEÑA ESCALA Y LOS PROBLEMAS ESPECIFICOS QUE ENFRENTAN.

En las actividades económicas en pequeña escala existe división sexual de las actividades en el sentido de que existen actividades consideradas aptas para mujeres y otras para hombres.

Las mujeres de bajos ingresos aparecen concentradas en un número reducido de ocupaciones, en las que se requiere escaso o ningún capital y que se vinculan generalmente a sus roles tradicionales: el tejido, la costura, las manualidades, la preparación y venta de comida. Entre los hombres, en cambio, existe un espectro más amplio de modalidades de inserción laboral informal que comprende microempresas manufactureras, talleres de reparación, trabajos en la construcción, en el comercio establecido y ambulante, en la recolección de residuos o por cuenta propia como obreros especializados.

Las mujeres pobres, además de ubicarse en mayor proporción que los hombres en esos trabajos de baja productividad y remuneración, asumen al mismo tiempo la responsabilidad de las tareas del hogar y en una proporción importante la jefatura de la familia.

Las microempresarias conforman en Montevideo alrededor de un 20 por ciento de la fuerza de trabajo informal (ver Cuadro N° 3 anexo). Existe un grupo de microempresarias que incorporan fuerza de trabajo pagada en forma permanente o esporádica; en general una o dos trabajadoras. En ciertos casos, la posibilidad de pagar mano de obra les permite no cumplir total o parcialmente tareas directas de producción, pudiendo dedicarse más tiempo a la comercialización en el mercado interno. Un cierto número de ellas trabajan para fábricas o talleres más grandes.

Otro tipo de situación lo constituyen las microempresas en las que participan colectivamente dos o más personas en la producción y en la gestión. Se pueden estructurar en base a relaciones familiares o societales y también pueden incorporar fuerza de trabajo contratada.

La mayor parte de estas microempresas se organizan a partir de vínculos familiares, presentándose dos tipos de situaciones:

1) puede suceder que se trate de una actividad económica establecida para que la mujer no "salga" a trabajar mientras que el marido o compañero apoya la actividad de la mujer con tareas de gestión, realizando su trabajo principal "afuera";

2) ambos trabajan, pero ella tiene generalmente la calidad de trabajadora familiar no remunerada, correspondiendo la titularidad de la empresa al marido. En general, las empresas de comercio —a diferencia de las dedicadas a servicios y a la manufactura— involucran más trabajo femenino familiar, lo cual se vincula a lo prolongado de las jornadas de trabajo y a la relación existente entre la vivienda y el lugar de trabajo.

La presencia de las mujeres como microempresarias se presenta con más frecuencia en las actividades orientadas a la supervivencia familiar. Constituyen, conjuntamente con los hijos, una reserva potencial de fuerza de trabajo frente a períodos de incremento de la actividad, o aquéllos en los que se vuelve necesario sustituir a trabajadores remunerados. Las mujeres consideradas como trabajadoras familiares no remuneradas —ya que frecuentemente los negocios están a nombre del esposo—, son la base de la formación y funcionamiento de los pequeños comercios como almacenes y tiendas.⁵

Estas actividades durante la crisis económica de los años 70, presentaron una tendencia sostenida a la reducción de su número, aún en los años de fuerte crecimiento de la demanda interna y de la manufactura no tradicional. En cambio, aumentó entonces el otro componente de la informalidad, sobre todo los trabajos por cuenta propia o los trabajos a domicilio.

Una proporción importante de las microempresas de mujeres que se dedican a la costura o al tejido, trabajando para empresas medianas o grandes. En ciertos períodos destinan parte de la producción para la venta directa al mercado interno. La calidad de los productos hace que deban dirigirse a los consumidores de bajos ingresos. Hemos visto que una parte de tales empresas desea retirarse de esa articulación en los momentos en que el mercado lo permita, o en circunstancias en que su nivel de acumulación les posibilite manejar capital propio o cedido como para invertir en la materia prima y maquinaria necesaria. A los precios que el mercado maneja habitualmente, la posibilidad de acumulación de una pequeña unidad de este tipo parece únicamente posible si se apoya en la sobreexplotación de sus integrantes, lo que, aparte de implicar un alto costo social, resulta difícilmente asumible por mujeres para las cuales esta actividad no ocupa, desde el punto de vista subjetivo, un lugar central en sus vidas.

Las mujeres valoran sobre todo el tipo de relaciones y el ambiente de trabajo de estas pequeñas unidades, ya que posibilitan la creación de un clima más humanizado que el existente en empresas más grandes.

Este tipo de microempresas presenta para su desarrollo una serie de condicionamientos y limitaciones; las mismas provienen de su subordinación a las unidades económicas para las que producen y de su dependencia de los mecanismos del mercado. Se ha observado que las restricciones derivadas del rol doméstico y de factores culturales e ideológicos, impiden el manejo de elementos de negociación de tipo empresarial. Por otra parte, la inadecuación del sistema legal demora los trámites y no favorece su constitución como sujetos de crédito.

Por la atomización en que se encuentran es difícil que estos grupos se articulen entre sí y con el resto de las organizaciones sociales.

Las artesanas y trabajadoras industriales a domicilio conforman el estrato más numeroso de la fuerza de trabajo informal: el 31 por ciento. Las tareas desempeñadas implican el conocimiento de un oficio o la posesión de destrezas consideradas como propias de la condición femenina. Por lo

5. En las empresas con menos de cinco personas ocupadas, el 51 por ciento del trabajo es familiar, mientras que en las que trabajan entre 5 y 9, sólo lo es el 25 por ciento. En el comercio minorista es donde se concentran no menos del 75 por ciento de las pequeñas empresas en actividades como "venta de comestibles, bebida y tabaco", "géneros, vestimenta, textiles y calzado" y en "almacenes de ramos generales: ellas representan el 68 por ciento de las pequeñas empresas del comercio minorista" (Longhi, 1986).

general, estas trabajadoras son mujeres que han empezado a "coser para afuera", a "hacer arreglitos", a tejer, a construir juguetes, a fabricar cajas de cartón o a realizar cualquier otro tipo de trabajo manual de similar grado de especialización. Esas mujeres producen lo que han aprendido a hacer y buscan entonces mercado para sus productos.

Del total de las trabajadoras de las industrias textiles, de la vestimenta y del cuero, más de un tercio trabajan a domicilio o en talleres que ocupan menos de cinco trabajadores. En su mayoría producen por encargo para establecimientos grandes; en número más reducido se desempeñan en calidad de artesanas autónomas o por cuenta propia como modistas, costureras o tejedoras.

En la industria de la vestimenta textil es donde hay una alta proporción de trabajadoras mujeres, más de la mitad de las empresas formales y alrededor de las tres cuartas partes de las pequeñas unidades están articuladas hacia unidades de mayor tamaño dentro de la rama (Canzani, 1988).

La elaboración de prendas de vestir (textil o de cuero), en pequeños talleres y a domicilio el aparato de calzado y el tejido de punto, realizados para un empleador, constituyen trabajos asalariados "disfrazados" o trabajos "semi asalariados" y no trabajos artesanales por cuenta propia, ya que conforman una modalidad de producción dependiente de empresas industriales y comerciales. Con la contratación de las trabajadoras a domicilio, las empresas reducen sus costos salariales debido a que las remuneraciones son más bajas, según se verá más adelante. También evitan la regulación laboral, incluidos los pagos a la Seguridad Social. Además, las empresas buscan a las trabajadoras domiciliarias estrictamente cuando hay trabajo; durante los períodos de recesión no tienen que pagarles. Los gastos generales también se reducen, puesto que ellas utilizan sus propias maquinarias y herramientas y pagan los gastos de electricidad y agua, aportando su vivienda como local. Por último, estas trabajadoras no están sindicalizadas. Su aislamiento respecto de los demás trabajadores, la falta de una tradición sindical y el hecho de que frecuentemente consideren su trabajo como temporal o casual, son factores que

actúan en contra de la formación de un movimiento organizado en defensa de este tipo de trabajadoras.

La legislación que contempla la figura de la trabajadora a domicilio, corresponde a otro momento en el desarrollo de la industria.⁶ Existe una pequeñísima proporción de trabajo domiciliario regulado: ello tiene lugar cuando el trabajo se ejecuta para empresas que cumplen la ley (en general otras cooperativas); en estos casos, los trabajadores figuran en planillas con un salario, con seguro social y con todos los otros derechos de los trabajadores. No es, por lo tanto, el subcontrato lo que las convierte en trabajadoras informales, es la condición de ilegalidad en la cual funcionan empresas que son formales.

Existe, pues, una legislación precisa que, sin embargo, es letra muerta. Si bien se fijan los laudos para los trabajadores a domicilio de la vestimenta, éstos no se cumplen porque las inspecciones sólo se realizan por denuncia y como no se efectúan estas denuncias, no hay manera de realizar inspecciones.

Por otro lado, la oferta de trabajo es muy superior a la demanda debido al continuo ingreso al mercado de trabajo de amas de casa y a que la capacitación que se da a la mujer en los sectores populares consiste en gran medida en corte y confección.

Los comerciantes por cuenta propia constituyen sólo el 18 por ciento de la fuerza de trabajo informal, a diferencia de lo que sucede en otras capitales latinoamericanas, en las cuales el comercio —sobre todo el ambulante— ocupa una parte considerable de mujeres de los sectores populares. Estos trabajos se realizan como una forma de enfrentar situaciones extremas, constituyendo a veces una modalidad relativamente estable de

6. La referencia básica para el encuadramiento del trabajo a domicilio en relación a la legislación del trabajo y la previsión social consta en la ley 9.216 de 23 de enero de 1934, en la que se establece que el empresario que recurre a la producción «dispersa» está sometido a las mismas obligaciones laborales, sociales y fiscales que el empresario establecido respecto a la producción de su planta. Ver Barbagelata - El Derecho al Trabajo. FCU, Montevideo, 1983.

autoempleo. Frente a la pérdida de empleo del esposo, o en presencia de alguna enfermedad familiar, hacen tortas fritas, empanadas o pasteles y salen a venderlos ellas mismas o sus hijos para una clientela que también tiene bajos ingresos. Frecuentemente este tipo de trabajo aparece vinculado al trabajo infantil.

La comercialización se realiza en lugares próximos a la vivienda o en ferias y lugares céntricos. Si bien autorregulan sus horarios, deben concurrir diariamente y tener permanencia a fin de retener a su clientela.

En un número importante de casos desarrollan estrategias de transformación de medios de uso doméstico en medios de trabajo, captando una demanda existente en su entorno inmediato.

La gran ductilidad mostrada por estas mujeres, que se autogeneran trabajo y que pasan de un tipo de actividad a otra, se manifiesta también en el caso de quienes —cuando se da una coyuntura de precios favorable— se dedican a la venta de artículos comprados en Brasil y Argentina, fundamentalmente en las ciudades fronterizas. Estas mujeres se encuentran muchas veces limitadas en razón de la distancia a la que pueden trasladarse con bultos por la falta de transporte propio, así como por el volumen de compras. Cuando la familia dispone de un sólo vehículo, éste se considera propiedad del hombre y es él quien lo usa.

Las microempresas de mujeres de gestión colectiva son poco numerosas en Uruguay. Por su parte, los programas destinados a promover el desarrollo de la microempresa no tienen como objetivo explícito beneficiar a las mujeres, salvo el caso del Banco de la Mujer, que recién está empezando a operar en el país. Por otra parte, no se registran los resultados de “cartera de préstamos” según el sexo de los prestatarios, pero los datos recogidos de informantes de las instituciones permiten afirmar que el número de mujeres prestatarias es, en general, sumamente bajo (Ver cuadro 2.3).

La experiencia de Manos del Uruguay⁷ y de

otros proyectos de apoyo a microempresas aplicados en varios países latinoamericanos (BID, 1990) permiten extraer algunas lecciones en términos de la necesidad de que las políticas y los programas tengan en cuenta las barreras culturales y políticas que le impiden a las mujeres desarrollar su potencial.

REFLEXIONES FINALES

Las acciones que tiendan a la promoción de las actividades económicas desempeñadas por mujeres deberán partir del reconocimiento de la heterogeneidad de este universo.

Los grupos productivos integrados por mujeres tienen problemas similares a los grupos mixtos o integrados por hombres: bajos ingresos, limitada calidad del producto, desconocimiento de los mercados, inseguridad de comercialización, insuficiente capacitación productiva y administrativa. Pero además, su desarrollo empresarial enfrenta obstáculos adicionales a los de los hombres: mayores dificultades de acceso al capital y al crédito, así como para el manejo de elementos de negociación de tipo empresarial que derivan de factores culturales e ideológicos. Están atrapadas en un círculo vicioso: los bajos ingresos que reciben no les permiten negociar con sus familias el tiempo para producir, pero sus problemas domésticos y su particular socialización reducen sus posibilidades de alcanzar mayores niveles de producción y de organización, que les permitan mejorar sus ingresos en el futuro. No es posible, por lo tanto, pensar en políticas o programas de apoyo a estas actividades si no se asegura en ellos el tratamiento de la especificidad de la condición de la mujer, tanto en lo que tiene que ver con la capacitación y asistencia técnica como en las condiciones y requisitos para el otorgamiento de los créditos. De lo contrario, los esfuerzos volcados en capacitación y asesorías difícilmente puedan alcanzar los objetivos que los justifican.

Los programas de apoyo orientados exclusivamente a unidades productivas, corren el riesgo de promover la formación de un sector altamente competitivo, fraccionando la fuerza de trabajo e imposibilitando la afirmación de mecanismos de

7. Manos del Uruguay es una organización formada por 18 cooperativas de mujeres y una Central de Servicios, que producen tejido de punto para el mercado interno y para la exportación. Están ubicadas en cuarenta ciudades y pueblos del interior del país.

contrario, el desarrollo de formas organizativas, que al reducir la competencia entre ellas hagan factible una división del trabajo más lógica, podrían seguramente aumentar su poder de negociación y sus posibilidades de reproducción.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ALBERTI, J.P.

Financiamiento para la creación y ampliación de empresas en Uruguay. Montevideo, CID-ARCA. 1991.

AGUIRRE, R.

Las trabajadoras informales. Montevideo, CIEDUR, 1988. (Uruguay Hoy N° 3)

AROCENA, J.

La pequeña empresa. Perfil de un actor. Montevideo, CLAEH/EBO., 1990.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.

La mujer trabajadora en América Latina y el Caribe. Informe 1990. Washington, BID, 1990.

BERGER, M. y BUVINIC M.

La mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa en América Latina. Quito, Nueva Sociedad/ILDIS, 1988.

CAMPAÑA, P.

El contenido de género en el diseño e implementación de proyectos de desarrollo rural. Santiago, GIA-UNIFEM, s/f.

COHEN E. et al.

Microempresas y economía popular. San José/ILPES/Fundación Grupo Esquel/Programa Nacional de Microempresas (Guatemala), 1989.

DA COSTA, N. y LASIDA E.

Presencia cristiana en las experiencias de economía popular. Montevideo, OBSUR 1990.

ECCHER.

Manos del Uruguay: una empresa de mujeres rurales. Dos décadas en el mercado. 1991. ("Taller asiático para el desempeño del rol de las mujeres rurales en Ciencia y Tecnología". APPROTUECH Asia. Filipinas, 11 al 19 de octubre).

LINDEN-BOIM, J.; ROFMAN, A.; MORENO, G. (Comp.) *La microempresa en una estrategia de crecimiento*. Buenos Aires, CADIS-CEUR, 1989.

MARTINEZ NOGUEIRA, Comp.

La trama solidaria pobreza y microproyectos de desarrollo social. Buenos Aires, Imago Mundi-GADIS, 1991.

ROMERO LOPEZ, M.

La actividad empresarial femenina en España. Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer. Madrid, Serie Estudios 24. 1990.

RUETALO, J. et al. Coord.

Empresas asociativas juveniles. Montevideo, EBO-FORO JUVENIL. 1990.

SIMS, H.; POATS, S.; CLOUD, K.; HUIZINGA, N.

Marco conceptual para el análisis de género e investigación en sistemas de producción. Santiago, GIA-UNIFEM, s.f.

CUADRO N° 1

LA DISTRIBUCION DE LA FUERZA LABORAL URBANA POR RAMAS SEGUN TAMAÑO DE LAS UNIDADES ECONOMICAS. 1987. URUGUAY (En miles de puestos de trabajo)

Ramas de actividad	Trabajadores en unidades económicas con			
	Menos de 10 trab.	10 a 100 trab.	Más de 100 trab.	
Minería	0.8	1.2	0.6	
Industria Manufacturera	53.7	76.9	90.4	
Electricidad, gas, agua	1.6	5.9	10.5	
Construcción	6.3	14.0	12.5	
Comercio, hoteles, bares	123.5	41.4	7.1	
Transporte, comunicaciones	19.2	16.2	21.9	
Banca y Seguros	3.7	7.9	9.5	
Servicios a empresas	30.8	7.3	2.2	
Administración Pública	3.5	15.4	57.8	
Educación	9.4	37.2	34.1	
Salud	16.9	11.9	35.9	
Serv. personales y a hogares	30.0	7.4	4.1	
Otros servicios	24.2	30.3	8.8	
TOTAL	323.6	273.0	295.4	391

Fuente: DGEC. Fase 1 del Censo Económico Nacional de 1988.

CUADRO N° 2.1 PROGRAMAS DE APYO A MICROEMPRESAS (Sector Público)

PROGRAMA	TIPO DE BENEFICIARIOS	SECTOR DE ACTIVIDAD	DISTINTO DEL CREDITO	MONTO	GARANTIA	ASISTENCIA TECNICA	N° DE BENEF.	% DE MUJERES
I								
1	Micro pequeña con ventas \$S 125.000 mediana \$S 210.000 (25 a 60 pt. tra.)	Industria	Bienes de capital	80 a 100% de inversión a realizar	Real y garantizada todo el tiempo	Estudio de capacidad contable y técnico en Ingeniería	S/D	S/D
2	Pequeña	Industria	Adquisición y/o reparación de activos fijos.	80% valor tasación de la inversión	Prendaria y solidaria	Estudio de Ingeniería	S/D	S/D
3	Pequeña Indup. o Coop. instalada con ventas anuales < \$S 25.000	Artesanía	Credito financiero para Desarrollo micro e integración	Hasta 5.000	A satisfacción del Banco	Estudio de capacidad contable	*	-
4	Mediano crédito Centrales (Italia) (en pedío de ampliación)	Industrial	Financiamiento para compra de equipos fijos	Hasta 100% valor CIF de las importaciones	Real solidaria	Seguimiento e implementación y funcionamiento	25 emp.	S/D
5	Crédito agropecuario BID	Agropecu.	Casachas	90% del valor máx. US\$ 300.000 (incl. US\$ 2.000 (costo o asociación)	Solidaria Prendaria Hipotecaria	Seguimiento e implementación y funcionamiento	S/D	S/D
6	Línea de crédito profesional con la FIAM	Productiva (preferen.)	Micro Mujeres	80% de la inversión (Prest. US\$ 7.500)	Prendaria Solidaria		75	80%
II								
	Productores rurales (17)	Agropecu.	Microcréditos	US\$ 10.000	Solidaria (Fondo rotatorio)		S/D	S/D
	Microempresas del interior (20)	Agropecu.	Capital de giro leasuras, ariz. combustible	US\$ 14.000 *				
III								
	Micro Pequeña Mediana Empresa	Artesanía Industrial Comercial Servicios	Activos fijos Capital de giro	(De acuerdo al subsector al que A. France.)	A satisfacción de A. France.	Cursos de capacitación, (1) gestión, innovación tecnológica, comercialización* (infra-estructura de asistencia crediticia y/o técnica *	1.400 (150 P.E. subsectorales de formación o asesoramiento 65% en Micro, 35% interior)	30% (nación) 20% (extranjeros) 50% (mujeres)

* A. Mercaderes o en ejecución

(1) En cooperación con UORE, PRETEC y CIGAH FUENTE: CIGUDIR, Octubre 1991

CUADRO N° 2.2 PROGRAMAS DE APOYO A MICROEMPRESAS EN EL SECTOR COOPERATIVO

PROGRAMA	TIPO DE BENEFICIARIOS	SECTOR DE ACTIVIDAD	DESTINO DEL CREDITO	MONTO	GARANTIA	ASISTENCIA TECNICA	N° DE BENEFICIARIOS	% DE MUJERES
PYME (COFAC)	Pequeña y mediana empresa en Mercados en Montevideo, barrio Belvedere (hasta 20) Socios COFAC	Industrial Servicios Productivos	Bienes de activo fijo materias prima	US\$ 25 000	Prendaria Hipotecaria Solidaria	(Convenio Interinstuc.) FORO-CLAEH	S/D	S/D
FUCAC 1. Forma cooperativa	Microempresas pequeñas y medianas afiliadas al sistema de ahorro y crédito. Socios de FUCAC	Agro Industria Servicios Comerciales Artesanía	Capital fijo y de giro	De US 300 US 700	A sola firma Hipotecaria Solidaria	1. Convenio CIDCOOP: -cursos gestión emp... -marketing -cooperativismo.	15 Cooperativas de asistencia financiera	40.00%
2. Central Financiera (articula con COFAC o Bancos	—	Producción Servicios	—	Hasta US\$ 2000	—	2. Depto. de Auditoría y A. Social	S/D	S/D
ACAC Cooperativa de intermediación de factibilidad Financiera Fortalecimiento red/proco institucional (de cobertura nacional)	PYMES (Convenio ANMYFE) Productores agrarios	agraria	Capital de giro	Sin topes Inversión	Solidaria Hipotecaria	Revisión de estudios Prendaria	S/D	S/D

FUENTE: CIEQUIP, Octubre 1991.

CUADRO Nº 2.3 PROGRAMAS DE APOYO A MICROEMPRESAS EN INSTITUCIONES DE PROMOCIÓN

PROGRAMA	TIPO DE BENEFICIARIOS	SECTORES DE ACTIVIDAD	DISTRIBUCIÓN DEL MONTO	GARANTÍA	ASISTENCIA TÉCNICA	Nº DE BENEFICIARIOS	% DE MUJERES
FUNDACIÓ	Instituciones del Set. cooperativo	Agricultura	Sin máximo	Sin garantía	Unidad técnica de Iniciación	Chelito y AT sid beneficiarios fin-	Máx. 30%
a) Fondo de crédito Tradicional	Asociación de Colonos Centros de Servicios (VICAR-MAHOS)	Apropiación Alfalfa	Activo fijo	Boleto en el repositorio. Préstamo Solidario	-Seguimiento (en etapa experimental)	les Chelito a 200 trabajos que desplazaron a coop. de base)	Promedios 70% VICAR 10% Apropec. 2%
b) Programa IMPUISO	b.1 Micro y pequeña empresa	Símbolos y producción Product. manufact.	Reposición stock en p. insumos (capital de giro) activo fijo	De acuerdo al proyecto (línea solidaria) (preludaria)	Capacitación emp. Asesoría técnica Desempeño post-crédito	1500 (800 P.A.)	S/D
	b.2 Pequeña y mediana empresa	Compras conjuntas Línea de productos Mercado			Apoyo comercial (PRU-FORTU-CES)		
Programa CARLIN	Desocupados o subocupados con oficio (en grupo cooper.)	Productiva Servicios Comercio	Capital de giro Activo fijo -Gastos de imple- mentación del primer mes (salarios)	Bienes comprados a nombre del Prog. (crédito pre- dial a empresa)	Estado de rentabilidad Capacitación en gestión Seguimiento contable Seguimiento social (18 meses)	500	S/D
FUNDACIÓN DE APOYO A LA MUJER.	Mujeres (No asalariadas)	Servicios Comercio Productivas	Capital de giro Activo fijo (incl.) a US\$ 15000 (línea solidaria)	Solidaria (renovable)	Seguimiento	120	80%
FORD JOYCE	Jóvenes 20-30 años Micro y pequeña empresa	Productiva Servicios Comercio	Hasta US\$ 5000	Préstamo Solidario Hipotecario (en combinación)	A) CREACIÓN DE EMPRESAS Taller formación de proyecto Estado de rentabilidad -Curso gestión empresarial Seguimiento B) EMPRESAS EXISTENTES Diagnóstico empresarial, comercialización, información, redes de crédito (en comento)	90 (25 P.E.)	25%
PROCESAMA INDICATIVAS						290	25%

PROGRAMA	TIPO DE BENEFICIARIOS	SECTOR DE ACTIVIDAD	DISTRIBUCIÓN DEL CDT	MONTO	GARANTÍA	ASISTENCIA TÉCNICA	Nº DE BENEFICIARIOS	% DE MUJERES
1. PROGRAMA MICRO-PROYECTOS (CLAHE-CO)	Unidades pequeñas escala (Mínimo 3 integrantes)	Producción Servicios Comercio	activo fijo Cuenta por giro capital de giro	Hasta US\$ 8.000	Conocimiento propio Vales y conformes	Capacitación socio-organizacional administrativa	130 (26 P.E.)	50%
2. PROGRAMA PUENTE	Pequeña empresa	Producción Servicios Comercio	-	Vincula Chagante financiero	-	- Cursos de: gestión empresas jurídico, contabilidad recursos humanos -Hones del taller plan de empresa	80 (26 P.E.)	50%
3. PROGRAMA MICRO-PROYECTOS (CLAHE-CO)	Micro, pequeña, mediana empresa	Producción Soc. Indus. Comercio	Capital de giro, maquinaria, infraestructura	US\$ 1.000	Firma de contrato	Estudio factibilidad (CLAHE) -Asesoramiento y capacita- ción (CO)	435 (109 M.P.E.)	50%
LINEA A	Grupos sociales	grupo en Incia- liza Área Social	-	US\$ 500 (donación)	-	Encuentros intercomunitario y capacitación inter- grupos	142 grupos sociales	Mujeres
LINEA B *	Micro, pequeña empresa	Producción Indust. Producción Agrícola	Capital de giro Inversión	US\$ 8000	Vales Conformes	Sistematización del Proyecto. Factores de éxito y fracaso Experiencia de respaldo institucional con seguimiento grupo	-	-
(PRU) Programa Microempresas	Micro empresa	Artesanía Producción Comercio Servicios	Capital de giro	Mínimo: US\$ 200 Máximo: US\$ 2500	Firma solidaria Referencia comu- nidad/personal	Elaboración de proyectos Seguimiento mensual	129 (43 Micro)	39,40%
S.A. INDESUR	Pequeña empresa y a empresas estantes	Productiva Servicios Comercio	Capital de giro Capital de inversión	Hasta US\$ 30000	Prudencia Solidaria	Productividad Seguimiento contable	15 (4 P.E.)	30%

* A mediana o en ejecución

FUENTE: ODEUR Y ALBERTI J.P. Publicación CID-ARCA (1991)

ESTRUCTURA DE LA INFORMALIDAD.
Montevideo - Maldonado - Paysandú

	Montevideo	Maldonado	Paysandú
Propietarias de microempresas	20	12	17
Trabajadoras de microempresas	21	44	22
Artesanas y trabajadoras domiciliarias	31	30	32
Comerciantes por cuenta propia	18	9	22
Prestatarias de servicios por cuenta propia	10	5	7
Total	100	100	100

Fuente: Encuesta EMTFU-CIEDUR, 1987.