MUNICIPALIDAD DE SAN CARLOS

PROYECTO "AUTODETERMINACIÓN DE LAS MUJERES A TRAVÉS DEL EMPLEO LOCAL"

INFORME EXPERIENCIAS EXITOSAS

EN EL CANTÓN DE SAN CARLOS

Responsable:

Oficina Municipal de la Mujer

Licda. Ana Magaly Rojas Fernández

Coordinadora

Marzo, 2005

ÍNDICE

Introducción 03

Experiencias en el cantón de San Carlos 09

Asociación de Mujeres Unidas Tigreñas (AMUT) 09

Unión de Mujeres Empresarias de Crédito Comunal (UMECSA) 14

Asociación de Mujeres de Reciclaje y Artesanía de Santa Clara (AMURECI) 20

Experiencia individual **-** Sra. Elizabeth Arce Araya 27

Organismos No Gubernamentales (ONG's) que trabajan por las mujeres en la Zona Norte y específicamente en el Cantón de San Carlos 32

Conclusiones 38

Anexos 41

Entrevista a la señora Gema Vázquez Camacho
Asociación de Mujeres Tigreñas (AMUT) 42

Entrevista a la señora Nuria Rodríguez Rojas
Unión de Mujeres Empresarias de Crédito Comunal (UMECSA) 48

Entrevista a las señoras Militza Chacón Jiménez,
Rafaela Solera Villarreal y Martha Carvajal
Asociación de Mujeres de Reciclaje y Artesanía de Santa Clara (AMURECI) 59

Entrevista a Elizabeth Arce Araya – Experiencia individual 73

INTRODUCCIÓN

El presente documento pretende ofrecer, dentro del marco del proyecto común “Autodeterminación de las mujeres a través del empleo local”, la presentación del desarrollo de experiencias exitosas en torno a mujeres con riesgo de exclusión social en el cantón de San Carlos.

Para efectos del presente informe y para efectos de la Municipalidad de San Carlos, como entidad socia del proyecto, ha sido muy importante el definir el término experiencia exitosa desde la realidad y condiciones presentes, tanto en nuestro país como en el cantón en sí.

Se hace necesario considerar según el X Informe del Estado de la Nación, correspondiente al año 2003, algunas condiciones a las que se enfrentan las mujeres a nivel nacional, en donde se expresa que el aumento de la incidencia de la pobreza en los hogares con jefatura femenina se convierte en un obstáculo estructural para el adelanto de las mujeres y el logro de sus aspiraciones de equidad e integración social. Consecuentemente, se afirma que la creciente incorporación de las mujeres al mercado de trabajo durante la década de los noventa se dio en condiciones desfavorables: puesto que ellas fueron más afectadas por el desempleo y el subempleo, la retribución fue desigual en su contra y su participación fue más importante y más dinámica en el sector informal.

Otro rasgo discriminatorio del mercado laboral que se indica es la segmentación por sexo, que se hace al distinguir entre ocupaciones típicamente femeninas y típicamente masculinas. En este sentido, la tasa de desempleo de las mujeres pobres ascendió a 22% en el año 2003; pasando el porcentaje de hogares pobres con jefatura femenina de 23.4% a 32.5% en el mismo período. Además, los nacimientos de madres adolescentes crecieron casi un 25% en la década de los noventa, siendo en las mujeres de 15 años el incremento de un 65%.

Asimismo, se plantea que el mayor número de asesinatos en mujeres por razones de violencia doméstica continúa siendo un problema de salud pública, en este sentido, se encuentra que en promedio mueren 20 mujeres por año desde 1990, en el contexto de una relación de pareja o una situación de violencia sexual.

En cuanto a las condiciones con que cuenta el cantón de San Carlos, se ha visto ya en el diagnóstico anteriormente presentado, que el cantón reúne la mayor representación de instituciones estatales para la región huetar norte, sin embargo, el acceso a ellas se encuentra limitado u obstaculizado por las grandes distancias y condición de los caminos en San Carlos.

Aunado a esto, se encuentra también, que las posibilidades de trabajo se ven limitadas para las mujeres, en el sentido de que los centros de población están muy aislados entre sí, no contando con facilidad para el estudio, trabajo o comercio, tanto para el sector masculino como para el femenino, esto a pesar de contar con un alto número de

instituciones educativas, tanto estatales como privadas en todos los niveles, lo que genera una brecha sustancial en el desarrollo particular de nuestras mujeres.

Ha sido a partir del trabajo de acompañamiento institucional, en manos del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS) y del Instituto de Desarrollo Agrario (IDA), así como ONG's, entre otros, que algunos grupos de mujeres han sido acompañados en procesos productivos o mediante el apoyo asistencial, generando experiencias muy positivas para algunos casos, pero dadas otras condiciones, como las mencionadas anteriormente, el desarrollo productivo no se ha concretado.

Además se ha presentado también en el cantón de San Carlos durante los últimos años, la generación de empleos en el sector informal, el cual se presenta a nivel nacional con un 6% en comparación con el formal de un 5.3%; situación que desencadena serias implicaciones para la calidad de vida de las familias, tanto en la inestabilidad de los ingresos como por la falta de cobertura de la seguridad social, entre otros factores.

En cuanto el nivel de organización de las mujeres, se encuentra que en el cantón de San Carlos existen alrededor de 125 asociaciones de mujeres, con diferente tiempo de constitución, actividad y condiciones geográficas, económicas y sociales entre ellas.

Por tanto, debe tomarse en consideración que la situación actual de las mujeres, merece valorar aspectos que las ponen en desventaja con otros grupos etáreos, como su papel históricamente propiciado y protegido por el sistema patriarcal que le ha delegado a las mujeres la responsabilidad tanto de las tareas domésticas como de la reproducción, lo cual se antepone a su desarrollo personal y social. Paralela a esta premisa se encuentra la negación por parte del sistema mencionado de limitar espacios de actividad entre mujeres y para las mujeres, en el sentido de que son cuestionadas y denigradas aquellas iniciativas que promueven el agrupamiento y búsqueda de iniciativas económicas que en última instancia les permitan mayor independencia emocional y económica.

Se da también en la actualidad, tal como ha sido por generaciones la diferenciación del empleo masculino y femenino, según las creencias y actividades destinadas para uno u otro sexo, manteniendo una brecha en la equidad de género, así como la posibilidad que se genera a partir del contar con el acceso a capacitación, financiamiento bancario, privado o estatal, que ponga en marcha la generación de actividades económicas independientes.

Históricamente el trabajo para las mujeres ha sido invisibilizado, o en el mejor de los casos poco reconocido social y económicamente, por tal motivo, es importante señalar que el espacio para el desenvolvimiento de las mujeres está marcado por las reglas que dicta el mismo sistema patriarcal, como ya se ha visto.

Se parte del hecho de que toda actividad laboral, si bien genera recursos que satisfacen o buscan satisfacer la mayor cantidad de necesidades, es en sí misma generadora de cambios y de satisfacción para el ser humano, por ende, y haciendo valoración de la población meta del proyecto en ejecución, se distinguen otros aspectos a valorar como lo es que el trabajo constituye una posibilidad de superación del riesgo social en el que la persona, y en este caso, las mujeres se encuentren, trascendiendo el aspecto económico y más dirigido en su esencia a la valoración que como seres humanas las mujeres tienen, incrementando su sentido de lucha, perseverancia, autoestima y solidaridad; pasando por un cuestionamiento interno acerca de los valores, creencias y desarrollo de nuevos modelos de convivencia a nivel familiar y social.

En este sentido, se parte de que cualquier actividad a la que las mujeres tengan acceso, constituyen logros personales que se ven reflejados en el colectivo, ya que se proyecta el deseo de visualizar mejores situaciones, sean éstas económicas o sociales en torno a ellas mismas.

Tomando en consideración estas premisas, se seleccionaron bajo la convicción de presentar experiencias representativas del colectivo presente en el cantón cuatro de ellas, por lo que se tomaron en cuenta cuatro criterios de selección, a saber: tiempo de permanencia en agrupación, actividad no tradicional, actividad artesanal y acompañada institucionalmente y actividad individual.

Estas cuatro experiencias fueron valoradas mediante la observación y la entrevista a algunas de sus integrantes o representantes según el caso y las posibilidades encontradas, por lo que los resultados que a continuación se presentan han sido valorados a partir de las dos propuestas de recolección de datos realizadas, en consideración con los indicadores proporcionados por la coordinación del proyecto y del ente facilitador de la sistematización del mismo.

EXPERIENCIAS EN EL CANTÓN DE SAN CARLOS

Asociación de Mujeres Unidas Tigreñas (AMUT)

Esta Asociación de Mujeres fue constituida en noviembre de 1991 y se encuentra conformada en la actualidad por 25 mujeres.

Cuenta con dos objetivos fundamentales, fomentar proyectos productivos que generen ingreso de dinero a las familias de las asociadas y rescatar la fecha del voto femenino.

En 1948, se dio una situación particular para el distrito de La Tigra. En sus inicios de constitución, este distrito pertenecía al cantón de San Ramón, también de la provincia de Alajuela; se planteó la posibilidad de pertenecer al cantón de San Carlos, y por tal motivo se dispuso una votación popular para someter la decisión a la colectividad de los vecinos. Por una razón circunstancial se promovió el ejercicio del voto femenino, constituyéndose el primer momento en la historia costarricense en que se le permitió a las mujeres votar en elecciones populares. Es así que a partir de este hecho histórico, la asociación consideró la necesidad de unirse y motivadas por el marco de la celebración del cuadragésimo aniversario de este hecho, se rescatara como parte de la historia local y nacional la inclusión de las mujeres como ciudadanas con derecho a la elección popular.

A partir de su constitución se valoró la necesidad de realizar actividades que generaran dinero para llevar a cabo el desarrollo de un Centro Histórico, pero no se alcanzó el proyecto tal como se esperaba.

Cabe destacar, que el desarrollo de las actividades económicas en el distrito de La Tigra están marcadas por el desarrollo de la agricultura y últimamente por el auge en la siembra y preparación de plantas ornamentales para la exportación, creándose empresas pequeñas centralizadas en algunas familias y en la presencia de otras un poco más grandes que contratan los servicios de algunos sectores de la población; cerrándose de esta forma la posibilidad de contar con empleos en la zona que sean diversificados y de fácil acceso.

Como grupo desarrollaron estrategias de comercialización y de búsqueda de capacitación que las ha llevado a incursionar en proyectos de siembra de árboles, preparación de comidas y pintura. Siempre contando con la capacitación proporcionada por el Instituto Nacional de Aprendizaje y de otras instancias como el Ministerio de Agricultura y Ganadería, en lo que se refiere a aspectos técnicos. Estas actividades se determinan como tradicionales dentro de la diversidad. Sin embargo, a pesar de contar con la formalidad en cuanto a su constitución, ya que cuentan con cédula jurídica, su actividad es más de corte informal, a tal punto que no cuentan con un local donde reunirse y que refleja una vez más falta de capital en sus inicios.

Las actividades son desarrolladas de forma permanente y se encuentran distribuidas en el grupo de afiliadas; es así que mientras unas están dedicadas a la pintura, otras se desenvuelven en el área de las comidas y siembra de árboles. La comercialización es a nivel local, tanto en el distrito de La Tigra como en Ciudad Quesada, distrito más comercial y habitado. En cuanto a las ganancias que ellas obtienen, éstas son reinvertidas y el resto es distribuido entre las socias.

En cuento a si se cuenta o no con seguro social, se manifiesta que en su mayoría son los esposos o compañeros los que aseguran a las mujeres, ya que al no estar dentro de un plano formal de trabajo, ellas no cuentan con la posibilidad directamente de optar por uno.

El acceso al sistema financiero está muy limitado a criterio de las representantes de la asociación, ya que al no contar con bienes que puedan poner a responder al momento de solicitar un crédito, ésta posibilidad se ve limitada. En otras oportunidades han valorado el solicitar apoyo estatal, pero algunos criterios de selección no las han favorecido.

Consideran que conocen mucho en materia de derechos para la mujer, e incluso se propone que se debe hacer un cambio en las propuestas que alrededor del tema mujer se genera, en el sentido de que ya los puestos y trabajos que tradicionalmente eran dados a los hombres pueden ser desempeñados con gran éxito por parte de las mujeres. Aunque si bien se apunta a un cambio de actitud,

actividades y responsabilidad compartidas dentro del hogar y que faciliten el desenvolvimiento de las mujeres, es muy notorio que aún se mantiene la idea de valorar acciones y papeles tradicionales para las mujeres, como el hecho de afirmar que “los hijos son primero”.

Dentro de las necesidades para la formación de una empresa apuntan que es necesaria una valoración del mercado al cual se van a dirigir el o los productos, esto con el fin de incursionar en actividades que permitan la permanencia en el tiempo, así como un desarrollo económico estable. Aunado a esto señalan que es importante sentirse bien con lo que se va a desarrollar, no sentirse dentro de sólo un compromiso, sino como “algo que nos llama la atención”; así como valorar las facilidades que tiene el grupo y que tiene cada una de las que se van a integrar.

Manifiestan que ha sido difícil contar con credibilidad a nivel comunal, sin embargo, el hecho de continuar unidas les ha permitido permanecer en el tiempo, aunque si bien ya no conforman la misma cantidad que iniciaron, sí mantienen vivo el espíritu de unión y apoyo entre las socias.

Además, se manifiesta que las mujeres tienen mucha capacidad, mucha fortaleza, “más que los hombres”. La mujer entrevistada opina que siempre ha creído que “la mujer no es ni más ni menos que el hombre, la mujer siempre es más que el hombre”; es decir, que cuenta con derechos, sin embargo, es a partir de la discriminación que la mujer no puede desarrollarse en el área laboral.

Como aspectos positivos en cuanto a la experiencia, se apunta hacia la organización y cohesión de grupo, ya que el permanecer unidas las ha apoyado tanto a nivel personal en el aumento de su autoestima, como del grupal en cuanto a mantener planes y proyectos en conjunto, como lo es la permanencia en la búsqueda de un local para reunión y de trabajo. Asimismo, manifiestan que uno de los aspectos que puede tener gran trascendencia en el plano del éxito es el contar con apoyo institucional, tanto en el acompañamiento de ideas productivas como de su financiamiento.

Unión de Mujeres Empresarias de Crédito Comunal (UMECSA)

Esta organización fue formada el 10 de diciembre del año 2003, aún no está constituida como Asociación de Mujeres, sin embargo, esta condición jurídica se encuentra en trámite.

Se encuentran ubicadas en un barrio marginal de Ciudad Quesada, en donde la violencia intrafamiliar, la formación de pandillas, tráfico de drogas, robos y la sensación de inseguridad están muy presentes.

Se conformaron con el objetivo de ofrecer crédito comunal a las mujeres que conforman la asociación. Como principal característica cuentan con presentar algo innovador, quedando fuera del estereotipo del trabajo para la mujer, aunque si bien promueven los créditos para ayudar a sus afiliadas en la adquisición de equipo para costura por ejemplo, desean desarrollarse de manera tal que puedan incursionar en el campo comercial e industrial con el desarrollo de un proyecto para elaboración y comercialización de jabones, así como de contar con un local que les permita tanto desarrollar sus reuniones y actividades como de alquiler para eventos.

Para lograr la realización de estos objetivos han iniciado el presente año un curso de capacitación para la elaboración de jabones, acompañadas por el Instituto Tecnológico de Costa Rica, con sede en San Carlos, quien las contactó con una especialista de la EARTH.

Su actividad se puede definir como de servicio no tradicional, asociativa y formal. Han recibido capacitación por medio de la ONG Fundación Integral Campesina (FINCA), quien les proporcionó conocimientos acerca del desarrollo de una banca comunitaria y de cómo desarrollar el trabajo a lo interno de la organización.

El desarrollo de las actividades es llevado a cabo por medio de la Junta Directiva, conformada por 6 mujeres, aunque al momento de la valoración del grupo en total, éste lo conformaban alrededor de 23 mujeres.

La actividad es desarrollada de forma temporal, ya que al ser una entidad de préstamo, esta funciona según el flujo de caja, mismo que les permite efectuar los préstamos. Se financian por medio de un aporte de las socias, requisito para integrarse, y del producto de algunas actividades productivas en que han participado, como venta de faroles para la celebración de las fiestas patrias, así como de comidas y de pastoras para la época navideña. Aunque reportan que no han tenido mucho éxito en estas últimas, sí les ha permitido inyectar capital para efectuar préstamos a las socias.

Manifiestan que los accesos a créditos bancarios son muy limitados, porque no todas las personas, y en especial mujeres, cuentan con bienes que les permitan responder al momento de solicitar un crédito, por lo que las oportunidades se ven reducidas. Sin embargo, hacen notar que se han enterado de una posibilidad de acceder a un sistema de crédito especial que se encuentra impulsando el Banco Nacional

para micro y pequeña empresa y que según les han dicho, se perfila como una buena oportunidad para adquirir apoyo financiero.

Dentro de la descripción que se realiza acerca de las asociadas se cuenta con que el grupo está conformado por mujeres casadas y que viven en unión de su familia, así como de mujeres jefas de hogar. Asimismo, se plantea que el seguro social está dado en su mayoría a las mujeres que están casadas y que son aseguradas por medio de su esposo, no así aquellas mujeres que son jefas de hogar y que no cuentan con un trabajo formalmente.

Se mantiene la idea de que las responsabilidades del hogar deben ser compartidas de forma equitativa, sin embargo, esto en la realidad ocurre poco, ya que es sobre la mujer que pesan la mayor cantidad de responsabilidades en cuanto a la crianza, cuido y educación de los hijos, así como del cuido y mantenimiento de la casa.

La toma de decisiones a nivel grupal se toma en conjunto, sin embargo, al explorar con respecto a la toma de decisiones a lo interno de las familias, se manifiesta que éstas son compartidas o consultadas con los esposos o compañeros, ya que se considera que en algún momento éstas afectarán a la familia en general de una u otra forma.

Cuentan con el acompañamiento de una estructura conocida como Agenda Regional de Mujeres, entidad que les ha proporcionado acompañamiento y que ha servido como puente en el contacto con otras entidades como FINCA para el desarrollo de capacitaciones y de

impulso empresarial, tal como la que actualmente desempeñan. Asimismo, consideran que el apoyo obtenido por medio del Instituto Tecnológico les ha permitido y les seguirá permitiendo explorar otras áreas de acción.

Se considera que la credibilidad a nivel comunal es muy necesaria, y que además también ha sido una lucha a lo interno de las familias el dar a valer y respetar su decisión de unirse en grupos de mujeres. Según la persona entrevistada (anexos) ha sido de relevancia el trabajo realizado, ya que al inicio era objeto de bromas en su familia, pero que conforme ha pasado el tiempo, y después de que se ha visto que la empresa de crédito prospera han aprendido a respetar su trabajo y el de sus compañeras.

Se manifiesta también un conocimiento por parte de las afiliadas en cuanto a sus derechos como mujeres, sin embargo se hace hincapié en la necesidad de hacer valer esos derechos de una forma más vehemente, tanto por parte del Estado como de las mismas beneficiarias.

En cuanto a las necesidades de formalización de una empresa, se indica que lo más importante, es la perseverancia y creer en lo que se está haciendo, porque “en el momento en que se deja de creer en lo que está haciendo, ya no sirve”.

Dentro de los logros que se apuntan sobresale como fortaleza el haberse fijado una meta y que han ido tras ella, y que a pesar de los

obstáculos y de la poca colaboración, las que creen en la empresa, creen a su vez que es algo bueno para la comunidad, y eso las mantiene perseverantes.

Al referirse al nivel de éxito de la empresa, se manifiesta que están motivadas, siempre quieren seguir adelante, que la empresa crezca, aunque sea por lucha y aunque a veces sobresalga la desmotivación por alguna situación que no se pudiera concretar, pero que lo importante es permanecer hacia delante. A su vez, la persona entrevista manifiesta que una empresa puede medir su nivel de éxito "mientras se esté superando…mientras las socias siempre se mantengan y haya orden y esté bien administrada la empresa…siempre irá caminando bien".

En cuanto a los impedimentos que pueden presentarse se indica que a veces las personas consideran que las cosas se resuelven y se logran muy fácil y rápidamente, lo que genera desmotivación y poca colaboración, pero que por el contrario todo empieza "de a poquito, para algún día llegar a más".

Dentro de los logros se anotan el que la empresa aún se mantenga y que permanece ese espíritu de lucha y que a pesar de las dificultades se mantienen motivadas.

Como lecciones aprendidas se manifiesta que toda experiencia es una lección. "Todo lo que uno haga y construya, si le resultó bueno, y si no

le resultó hay que aprender de lo que pasó, por qué pasó o por qué no resultó. Hay que sacar una lección y mejorar todo lo que uno pueda”.

Como recomendaciones a mujeres que estén por iniciarse en grupos de mujeres o en grupos organizados o que estén iniciándose en una actividad productiva, se opina que las mujeres son muy activas, tienen grandes proyectos, grandes metas, siempre están propuestas a mejorar, a hacer cosas nuevas, “no solo la cocina es para las mujeres”, las mujeres pueden salir adelante con proyectos, pero debe creerse en lo que se quiere hacer, ser perseverantes. “No dejarse manipular por el machismo que existe en nuestra sociedad y entonces nos hacen creer que…no somos capaces, que no podemos, que no va a resultar”. Se tiene que creer que los proyectos van a ser de provecho para las mujeres mismas y para aquellos y aquellas que estén a su alrededor, y nunca pensar que no se puede.

Asociación de Mujeres de Reciclaje y Artesanía de Santa Clara (AMURECI)

Esta Asociación de Mujeres se constituyó el día 08 de febrero del 2001, en un inicio conformada por 12 mujeres, de las cuales actualmente se mantienen 8 de forma activa. Viven en la comunidad de Santa Clara del distrito de Florencia, ubicada a 30 minutos del centro de Ciudad Quesada.

Su objetivo principal es fomentar mediante el reciclaje de desechos la protección del medio ambiente. Su actividad principal consiste en la confección de papel de reciclaje y artesanía en cuero, papel y pintura.

Su origen lo definen como de casualidad, ya que fue a partir de que tomaron un curso para confección de papel de fibra que impartió el Instituto Tecnológico como curso libre de verano, y mismo que estaba dirigido a niños y niñas. Comentan que la decisión de formalizar una actividad se debió a que con anterioridad se reunían para tomar café y celebrar cumpleaños, pero luego les llegó la inquietud de hacer algo más con su tiempo y que a su vez ese algo les generara algún ingreso económico. Es así que nace la asociación, bajo el acompañamiento de la Escuela de Administración de esa institución universitaria.

La actividad que desarrollan puede definirse como de producción no tradicional, aunque en el fondo la artesanía pueda verse como una actividad tradicional para las mujeres, no lo es el producto final, ya que

muy pocas personas en la zona de San Carlos se dedican a este tipo de actividad económica.

Su empresa es de carácter asociativa formal, ya que cuentan con personería jurídica debidamente registrada. Además su actividad es desarrollada por ellas mismas, aunque reciben ayuda de forma indirecta de sus familias, ésta no representa una colaboración de tiempo completo o directa en la elaboración del producto final.

La actividad productiva es desarrollada de forma permanente y se turnan por horarios, con el fin de cubrir todos los roles establecidos para la elaboración del papel, atención de la tienda de souvenirs, confección de bisutería, capacitación y comercialización.

Actualmente las ganancias que obtienen son mucho más elevadas de cuando empezaron hace casi cuatro años, sin embargo éstas no fueron reveladas, pero sí dejaron en manifiesto que la actividad es rentable y sostenible, además de que lo alcanzado hasta el momento les ha permitido adquirir una deuda para la compra de la propiedad donde actualmente están ubicadas, la cual cuenta con una casa relativamente espaciosa, a la que deben realizarle varias reparaciones, y si bien la demanda de trabajo se ha incrementado, aún no les permite contar con personal que las apoye, aunque sí tienen bajo contrato por horas a una señora que les colabora con la limpieza del lugar, ya que según manifiestan es muy duro cubrir las actividades de la casa, ir a trabajar después y continuar con la limpieza del espacio de trabajo.

La comercialización la realizan localmente, sin embargo sus productos están siendo conocidos a nivel cantonal y nacional, dado que han participado en ferias de artesanía y que en el mismo lugar donde preparan su producto tienen una sala de exhibición, en donde los turistas que van camino hacia uno de los destinos más turísticos del cantón, como es el caso de La Fortuna, se detienen para conocer y adquirir el producto. En este sentido, están a la espera de una muestra que enviaron a Francia, con el fin de que ésta sea valorada y si es gustada existe la posibilidad de iniciarse en la exportación. Es comentado que el nacional no ve con los mismos ojos el producto que el potencial que éste tiene, no así el comprador extranjero, ya que éste lo aprecia más por el sentido de conservación ambiental y valora más el trabajo que cada pieza artesanal requiere en cuanto a creación y detalle artístico.

También procuran que al hacer un regalo éste sea un producto de los que preparan, o bien cuando asisten a una feria es común que distribuyan tarjetas, estrategia que les ha resultado, porque las han llamado de lugares fuera del cantón para adquirir productos o bien invitarlas a nuevas actividades de exhibición y comercialización.

La empresa que han iniciado está dirigida por las actuales ocho miembras de la asociación, en donde las decisiones son tomadas en conjunto y bajo el acuerdo de todas. Así fue como resolvieron adquirir el crédito bancario, al principio algunas estaban temerosas de enfrentarse a una deuda, pero fue el impulso y la confianza colectiva la que imperó.

Según comentan el crédito adquirido para la compra del local es de carácter prendario, por lo que la propiedad se encuentra respondiendo por la deuda. Paralelo a este compromiso recibieron la ayuda del Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), el cual les ha facilitado un millón y medio de colones para la compra de equipo industrial para la confección del papel, como una licuadora industrial, una picadora, bolillos especiales para aspirar el papel, prensas y guillotinas más pesadas, así como pirógrafos. Este apoyo económico fue dado como parte del apoyo a Ideas Productivas que esta entidad otorga, a partir de la medición de parámetros de pobreza que establece la institución. De esta forma, la ayuda fue otorgada a través de tres compañeras que calificaron dentro de estos parámetros, pero el apoyo se convierte en inversión colectiva.

En cuanto a las capacitaciones recibidas se cuentan aquellas especializadas en su actividad, como la composición de nuevas fibras, el trabajo en cuero y pintura, que han sido impartidos en su mayoría por el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), así como la importancia que le han dado a recibir charlas sobre autoestima y relación entre mujeres. Además, el espacio con que cuentan y la localización geográfica, les permite convertirse en facilitadoras para el desarrollo de capacitaciones adicionales a otras mujeres que viven en los alrededores y de otros cantones vecinos, quienes ya no tienen que ir hasta Ciudad Quesada para recibir adiestramiento en distintas áreas.

Con respecto al conocimiento y ejercicio de los derechos, manifiestan que procuran estar enteradas de la legislación vigente, sobretodo

aquella que protege a las mujeres. Con este fin, dos de las integrantes se capacitaron el año pasado como Promotoras Legales, dentro de un proyecto establecido por el Instituto Nacional de las Mujeres, de capacitar a líderes comunales en materia legal. De esta forma, según manifiestan, la capacitación que reciben algunas es trasladada al resto, con el objetivo de que todas “conozcan de todo”.

Al comentar acerca del sistema de seguro social imperante en el grupo, dicen estar cubiertas por sus esposos y compañeros, sin embargo son conscientes de que ahora que van a contar con equipo industrial, deberán adquirir seguros de riesgos laborales.

Con respecto a sus relaciones familiares manifiestan que el haberse unido y desarrollar en este momento una actividad empresarial, les ha cambiado mucho la vida, en el sentido de que ya sus familias no son las mismas. Reciben mucho apoyo por parte de sus esposos, incluso uno en broma manifiesta que le “han reciclado su forma de pensar”; aunque de ellos, están claras, que aceptan recomendaciones o que incluso les ayuden con la contabilidad, pero no están autorizados a tocar, disponer u opinar acerca del dinero que ellas realizan. En este sentido al hablar acerca de su remuneración, manifiestan que periódicamente se distribuyen cierta cantidad entre las socias, con más razón para el mes de diciembre, pero que el gran total está destinado al pago de la deuda bancaria.

El apoyo familiar recibido también se visualiza en la distribución de funciones que han tenido que disponer en sus casas. Algunos de los

hijos aún están en edad escolar, lo que les demanda también presencia en las reuniones escolares, acompañamiento en el estudio y preocupación de que muchas veces quedan solos en sus casas, aunque si bien éstas están ubicadas en las inmediaciones del taller de trabajo, no deja de preocupar ser acusadas de abandono o negligencia por ubicarse en otras tareas ajenas al cuido y crianza de sus hijos e hijas.

Desde el momento de su inicio, ellas se presentaron ante el Comité de Desarrollo local, pero no las apoyaron de inmediato, generando que la comunidad las tildara de “viejas vagas”, pero que conforme han ido avanzando, la misma comunidad las respeta y compran sus productos.

Definen su actividad como exitosa ya que, han visto que a la gente le llama la atención, que han tenido éxito los productos que producen, porque estos son novedosos, empezando por el papel, la bisutería y algunos artículos con valor agregado, como es el caso de agendas con detalles de papel y pintura.

En cuanto a los obstáculos sorteados, manifiestan que al principio se toparon con una comunidad que nos las aceptaba, la manifestación de que esta actividad no era muy rentable, al ver los alcances la visión de la comunidad como se dijo anteriormente ha cambiado; aducen que también la familia en cierta forma, ya que al no contar con recursos han tenido que ingeniárselas para el cuido y vigilancia de los hijos e hijas; el recurso económico ha sido también una necesidad imperante desde el inicio, y aunque inyectaron capital propio por

medio de cuotas y rifas, el apoyo institucional en este sentido ha ido haciéndose presente.

A criterio de las integrantes de la asociación, las claves para contar con una empresa exitosa se definen a partir de la unión y la solidaridad por encima del plano económico, la confianza, la comprensión, el valor humano y la espiritualidad. Aunado a esto, consideran que como fortalezas del grupo se encuentran la perseverancia, el apoyo incondicional y el vivir la situación de la otra como si fuera la propia, así como el apoyo y ánimo que reciben de sus familias, ya que estos expresan sentirse muy orgullos, tanto hijos, hijas como esposos y compañeros de los alcances logrados.

Como lecciones aprendidas manifiestan que sienten que las mujeres son muy valiosas, a pesar de ser tímidas, del hogar, pero que el salir y enfrentarse al exterior las hace sentir importantes, además de que son valoradas como ejemplo, tanto para ellas mismas como para sus hijos e hijas y para la sociedad en general.

Dentro de las recomendaciones que ofrecen para nuevos grupos consideran que debe sentirse que lo mínimo que se haga debe definirse como de mucho valor para la familia y para los demás, así como del hecho mismo de ser mujer, porque son muy importantes tengan lo que tengan, a partir del trabajar y sentirse bien. La perseverancia, la insistencia en lo que se cree, el impulso colectivo, son aspectos señalados como fundamentales.

Experiencia individual

Sra. Elizabeth Arce Araya

La señora Arce tiene una empresa de servicio de comidas, conocida como cathering service. Inicia su actividad económica hace 14 años, a partir de una crisis económica familiar, al perder sus ahorros en una empresa financiera que se declara en quiebra. Proveniente de la ciudad capital, en sus inicios se dedicó a venderle el almuerzo a unos trabajadores que se hospedaron en su casa por un tiempo corto, sin embargo con el pasar del tiempo descubrió que sería de gran oportunidad desarrollar un negocio bajo esta línea.

Su familia está compuesta por su esposo, su madre que se ha encontrado enferma de cáncer y una hija que cursa sus estudios universitarios en enfermería en una universidad en San José.

La empresa tiene como característica que es individual y formalizada, ya que se encuentra inscrita dentro del régimen contributivo del Ministerio de Hacienda. La actividad se desarrolla de forma permanente durante el año, considerándose los meses de octubre a diciembre como de mayor movimiento, donde se llegan a registrar de tres a cuatro actividades diarias.

Su esposo le colabora en la búsqueda y prueba de nuevas recetas culinarias y en el servicio en el lugar del evento, al igual que su mamá. Además cuenta con el apoyo permanente de una mujer y de otra en temporada alta. Según manifiesta el negocio aún no está lo

suficientemente maduro como para contratar mayor cantidad de personal.

Su desarrollo está marcado por dos experiencias muy duras. Un incendio que consumió gran parte de su casa y equipo de trabajo y posteriormente cuando estaba recuperándose nuevamente otro incendio le destruyó el equipo que había recién adquirido.

El servicio que brinda lo realiza tanto en el distrito primero (Ciudad Quesada) como en distritos y cantones vecinos, a partir de la comercialización “boca a boca”, tal como ella la define, en donde su trabajo se ha dado a conocer a partir de clientes satisfechos con el producto, el servicio y el precio que ofrece, que en la medida de lo posible procura que sea competitivo, en comparación con empresas más grandes presentes en el cantón; que según sus palabras ellos tienen lo que a ella le falta, el dinero, pero ella posee el sabor y el corazón que le pone a cada plato, aspectos que a su criterio carece la competencia.

Define su éxito como ser cuidosa, ordenada y vigilante de la calidad de sus productos, de los que se encarga desde la compra, hasta el mínimo detalle de elaboración. Además admite que considera de éxito su empresa porque siempre le ha alcanzado para cubrir los gastos que demanda el ser cabeza de hogar, así como el contar con clientes satisfechos por su servicio, la variedad de su oferta gastronómica y contar con una ayudante que se ha superado y aprendido junto a ella. Afirma que al cliente debe creársele un espacio de seguridad,

puntualidad y calidad, definiendo el éxito a partir del nivel de ocupación, y según ella pasa muy ocupada todo el año.

Define como algunos de los problemas que enfrentan las experiencias comerciales la falta de financiamiento, acompañamiento y capacitación en áreas específicas como el mercadeo y la contabilidad de costos, aspectos que los identifica como debilidades que ha tenido que sortear en el desarrollo de su propia empresa.

Como principales fortalezas define el respeto hacia uno mismo y el apoyo familiar, sobretodo el de su esposo quien en su momento cubrió en su totalidad los gastos de la casa, pero que a partir de su jubilación le ayuda de forma permanente. Define como aspectos principales para iniciar: el deseo de superación y el orden. Asimismo, comenta lo indispensable que se ha convertido para ella el financiamiento bancario, cuya posibilidad se volvió realidad al contar con la propiedad donde vive (y donde se ubica su centro de operaciones) a su nombre; ya que ha tenido que hipotecarla en dos ocasiones, tanto por los incendios que sufrió, como para el financiamiento de los estudios universitarios de su hija.

La familia cuenta con un seguro familiar proporcionado a partir de la pensión del esposo, mismo que cubre a la hija por ser estudiante universitaria, aunque ésta sobrepasa la mayoría de edad. Sin embargo, la persona que le ayuda no cuenta aún con un seguro por trabajo, aunque afirma que ella se hace responsable por la salud de ésta y de sus hijos.

La señora Arce afirma que la capacitación permanece como una necesidad para ella, aunque aún no ha recibido ninguna, considera indispensable que la acompañen en la valoración y seguimiento de su negocio, lo que le permitiría encargarse de áreas que aún no ha podido solventar como la valoración de los costos del producto final. Además, considera el acompañamiento y empuje institucional como una herramienta indispensable en la gestación de una idea productiva.

Manifiesta que a pesar de que sabe que hay instituciones que pueden ayudarla en caso de que así lo necesitara, por ejemplo en el caso de hacer valer un derecho, dice siempre haber estado acostumbrada a ser la cabeza del hogar, y que por lo tanto no es usual que solicite ayuda.

En su caso, manifiesta que el trabajar con su esposo ha sido un aprendizaje para ambos, ya que han llegado a conformar un equipo de trabajo, donde nadie es jefe y que a pesar de que ella es la imagen del negocio y con quien el cliente realiza todo contacto, el proceso es valorado como del colectivo, de compañeros, en donde cada uno de los miembros tiene un rol especial y muy importante.

La señora Arce define como lecciones aprendidas la satisfacción del deber cumplido. Saber que querer es poder y saber que nunca se termina de aprender. Que debemos ser agradecidos con las personas que nos enseñan, y que si alguna vez se registra una falla se aprende de los errores para no cometerlos otra vez, porque se aprende todos los días.

Desde su vivencia recomienda para aquellas nuevas experiencias que estén por desarrollar otras mujeres, que éstas no deben dar pasos atrás, siempre trabajar procurando la calidad cada día; que no hay nada imposible y que se deben establecer retos, siempre queriendo lo mejor para la tarea que se desarrolla; así como el sentido de lucha, la confianza en Dios y el financiamiento institucional.

Organismos No Gubernamentales (ONG's) que trabajan por las mujeres en la Zona Norte y específicamente en el Cantón de San Carlos

Centro de Estudios y Publicaciones Alforja (CEP-ALFORJA)

Objetivo principal:

Fortalecer las capacidades políticas para la incidencia de la Sociedad Civil, por medio del fortalecimiento de los espacios de participación ciudadana y de auditoría social en los planes y políticas de desarrollo, a través de la formación de nuevos liderazgos; por medio de la consolidación de una nueva generación de mujeres líderes que contribuyan a fortalecer el protagonismo y organicidad del movimiento social de las mujeres.

Fuentes de financiamiento:

- A través de organizaciones de la cooperación solidaria europea
- Actividades de autofinanciamiento a través del alquiler de instalaciones para actividades educativas y de venta de servicios en campos de sistematización de experiencias, planificación participativa, evaluación de impacto, etc.

Trabajo en la Zona Norte:

El CEP-Alforja realiza procesos de fortalecimiento organizativo, formación de mujeres líderes y asesoría para la incidencia política de los cantones de Guatuso, Upala y San Carlos. Dichos procesos están

dirigidos a mujeres organizadas; específicamente a través de la Agenda de Mujeres del Norte.

Fundación Integral Campesina (FINCA)

Objetivo principal:

Apoyar a grupos organizados en el desarrollo de prácticas en microfinanzas comunales, mediante capacitación y seguimiento de los procesos de consolidación de la banca comunal.

Fuentes de financiamiento:

Unión Europea, Fundación Codespa, Empresa Privada, BID y el Banco Popular.

Población a la que se dirige:

Básicamente trabaja con población rural de escasos recursos.

Trabajo en la Zona Norte:

- El trabajo se ha centrado en conformar Empresas de Crédito Comunal a través de una alianza con la Agenda de Mujeres de la Zona Norte.
- Se cuenta con dos grupos completamente capacitados y funcionando en el cantón de San Carlos específicamente.

Fundación Unión y Desarrollo de las Comunidades Campesinas (FUNDECOCA)

Origen:

Fundecoca es una Organización de Desarrollo sin fines de lucro, que opera bajo la figura legal de Fundación desde 1993, constituida por Asociaciones de Desarrollo Comunal, surgiendo mediante un proyecto de CARE Internacional en la Región Huetar Norte.

Base organizativa:

La base de la Fundación son los Comités de Crédito Comunal, que están conformados por asambleas de vecinos de las comunidades, en las que se nombran los miembros de las Juntas Directivas de los Comités de Crédito Comunal y un delegado de FUNDECOCA.

Objetivo principal:

Crear y fomentar Comités de Crédito Comunal que operan mediante el aporte del trabajo voluntario de las personas de las comunidades y que han sido muy exitosos en brindar apoyo crediticio rotativo a las personas de escasos recursos en la localidad donde se conforman.

Objetivo principal:

Brindar apoyo operativo y organizativo, asesoría, capacitación y seguimiento a la organización comunal, fortaleciendo el modelo de crédito comunal, y los Comités de Crédito para dinamizar el desarrollo de las comunidades mediante el establecimiento y crecimiento de actividades económicas, fomentando su propia capacidad de gestión, promoviendo la integración de la mujer y de nuevos líderes comunales

y potenciando el conocimiento y las habilidades de sus habitantes. Además realiza la gestión de recursos crediticios y la representación legal de los Comités.

Beneficiarios/as:

- Las comunidades donde operan se caracterizan por ser rurales, dispersas, de 200 a 600 personas, comunidades de difícil acceso, ubicadas de media a dos horas de los centros urbanos y carentes de algunos servicios.
- Beneficiarios hombres y mujeres, pequeños/as productores de bajo nivel educativo, bajos ingresos, con condiciones de relativa pobreza, baja tecnología, limitadas oportunidades de desarrollo y crecimiento económico.

Fuentes de financiamiento:

Se cuenta con recursos propios de las comunidades y el apoyo de fuentes externas, entre ellas: Fideicomiso MAG-PIPA, el Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, OIKOCREDIT, Instituto Mixto de Ayuda Social, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Datos adicionales:

- De la cartera activa actualmente, el 34% de los créditos fueron solicitados por mujeres, lo que corresponde a 487 créditos para micro y pequeñas actividades económicas.
- Además, el 51.4% de los puestos de las Juntas Directivas de los Comités de Crédito Comunal están siendo ocupados por 95

mujeres, que además conforman el 46.8% de la asistencia a las Asambleas Comunales (1.130 mujeres).

CONCLUSIONES

Las experiencias valoradas para el diagnóstico del proyecto nos permiten visualizar una valiosísima información sobre la forma en que las mujeres se ven a sí mismas, su necesidad de crecer y realizarse, sus limitaciones y la dura lucha que tienen que enfrentar para poder hacerlo, tanto en el hogar como fuera de él.

Se hace tan pesada la tradición, la cultura machista, que incluso, es difícil para una mujer que intenta desarrollarse a sí misma y tener una vida más plena, verbalizar con claridad esa situación. En los casos que nos ocupan las mujeres entrevistadas oscilan entre una conciencia clara de su función social: “somos mujeres, lo primero son los hijos”, ligada a roles tradicionales y su deseo de superación, de participación y llama especialmente la atención en este caso, su deseo de expresarse, de tirar afuera su mundo interior, aunque en su mayoría, no cuentan con herramientas como el estudio formal, lo que les permitiría alejarse más del riesgo social.

Se refleja también una conciencia clara de sus derechos pero un intenso temor por reclamarlos. Tal vez, el desconocimiento de formas alternativas de resolución de conflictos les impide buscar otras opciones ajenas a la confrontación. Es imperativo, también, destacar la necesidad que expresan las entrevistadas, de socializar, de compartir experiencias de vida, de empoderarse, de reforzar su autoestima. Esto le produce un mayor bienestar y seguridad, no sólo

en el ámbito laboral sino en el familiar. Queda clara la permanente discriminación de que son objeto las mujeres en su trabajo: largas jornadas de trabajo, abuso, sobrecarga de funciones, mala paga. Todo ello aumenta la dificultad de tener que dejar a los hijos en condiciones de riesgo pues no tienen posibilidades de pagar quién los cuide cuando ellas trabajan. Se patentizan los problemas que enfrentan las mujeres en condición de pobreza.

En relación con las experiencias expuestas, se definen como fortalezas: el interés mostrado por sus integrantes, las ganas de hacer las cosas, un hermoso sentido de solidaridad social y un enorme deseo de superarse y mejorar las condiciones de vida de sus familias y de su comunidad.

Como debilidades se describe la carencia de condiciones adecuadas para lograr el desarrollo del grupo, la falta de capacitación para proponer y negociar proyectos así como problemas colaterales, no por eso menos importantes, como transporte y disponibilidad de tiempo. Resalta el hecho de que las instituciones que les ofrecen capacitación, circunscriben estas acciones a las tareas relacionadas tradicionalmente con roles femeninos: costura, viveros, cocina, manualidades, artesanía, comercio.

Otros obstáculos que se le presentan a la mujer, pero que se visualizan como parte de su natural forma de vida, son los embarazos inesperados y la gran responsabilidad que tienen en la formación y educación de sus hijos y en la atención de sus maridos o compañeros.

Aspectos que fueron apuntados por ellas mismas como condiciones que pueden generar culpas al momento de querer desarrollarse en distintos planos, sean educativos, laborales o profesionales.

Sin embargo, es importante hacer notar que son mujeres cuyo empuje y deseo de lucha puede llevarlas muy lejos, siempre y cuando cuenten con la ayuda y respaldo necesario, sea éste institucional, comunal o personal; condiciones fundamentales para alcanzar grados de desarrollo individuales y por ende colectivos, que permitan una mejor calidad de vida para las mujeres de San Carlos.

ANEXOS

Entrevista a la señora Gema Vázquez Camacho
Asociación de Mujeres Tigreñas (AMUT)
10/diciembre/2004

AMUT- Mi nombre es Gema Vázquez Camacho, vecina de La Lucha, La Tigra y miembro de la Asociación de Mujeres Tigreñas. Soy casada, tengo 5 hijos y 6 meses de embarazo. Estoy dedicada al hogar, trabajo en grupos comunales y también pertenezco al acueducto de la Lucha, La Vega. Participo de un proyecto familiar de plantas ornamentales que tiene 5 años de haberse iniciado.
Tengo 35 años, dos hijas mujeres y dos hombres, sus edades oscilan entre los 5 y los 8 años.

AMUT fue fundada en 1991 con el propósito de rescatar un hecho histórico fundamental: el primer voto femenino en Costa Rica. Además, en el momento de la creación de AMUT, se hicieron gestiones ante la Caja Costarricense de Seguro Social para que las mujeres votantes tuvieran pensión pero enfrentamos muchos tropiezos y no fue posible lograrlo.

AMUT ha hecho muchos intentos de proyectos pero las filiales de base de cada distrito tenían sus propios proyectos. Sin embargo, hemos sobrevivido. En noviembre realizamos la última asamblea, quedamos activas sólo diez mujeres que tenemos el propósito de levantar el proyecto.

En otra época hicimos costuras: fundas, manteles para vender, es decir sólo hemos realizado actividades aisladas para recoger fondos, no hemos podido desarrollar proyectos.

Las filiales han desarrollado sus propias actividades: tamales para vender. Es difícil, somos mujeres rurales, nos cuesta llegar al centro de La Tigra. Somos mujeres y los hijos son lo primero.

- ¿Cuáles fortalezas de AMUT podría citar?

AMUT- Interés de algunas participantes. La ilusión de vernos, compartir nuestras experiencias diarias del hogar. Otras filiales hacían mermeladas, viveros. La Asociación manejó un proyecto de producción de árboles de la zona. Fue un buen tiempo, nos mantuvimos muy unidas. Se terminó porque coordinábamos con la liga de conservación de Monteverde que nos ayudaba. Las mujeres trabajaban y se les pagaba. Ellas llenaban bolsas, sembraban semillas, metían los arbolitos. Era un trabajo pagado. Se trabajó más un tiempo, más de manera independiente por parte de las mujeres de la Lucha. Ahora ellas hacen pan y venden en las ferias.

- ¿Qué capacitación han recibido?

AMUT- El Instituto Nacional de Aprendizaje, el Cuerpo de Paz (al grupo de La Tigra lo capacitó en pintura recreativa, bateas de madera) También algo Mujer y Familia. El INA ha dado cursos de pintura, preparación de alimentos, artesanía, hace ya bastante rato.

-¿Cuál es el acceso a la salud que tienen las afiliadas?

AMUT- La mayoría son aseguradas por sus esposos pero no deja de haber algunas que por su trabajo han asegurado, más bien ellas, a sus esposos. No sé si todas las que habemos están aseguradas, en el caso mío es por mi esposo.

- ¿En cuanto a la situación de vivienda de las afiliadas?

AMUT- Yo pienso que anda ahí como de todo un poquito. En algunos casos están a nombre de los dos. Tal vez porque en algún momento recibieron ayuda del IDA. En el caso personal la propiedad está a nombre de los dos, la casa a nombre mío y pienso que hay otras que también tienen la propiedad a nombre de ellas, la casa.

- ¿Si enfrentan problemas de violación de derechos, dónde cree usted que deben acudir?

AMUT- Pienso que a la Oficina de la Mujer, sería un muy buen lugar donde acudir, luego, no sé, depende de la violación del derecho que sea, al juzgado, a la policía, en fin...

- ¿Existe facilidad de acceso a crédito por parte de mujeres o grupos organizados de mujeres?

AMUT- Bueno, ahorita no sabría decirle bien pero, sí sé que en el transcurso del tiempo de que nosotros estuvimos como una asociación muchísimo más fuerte de lo que es ahora, sí se nos hizo bastante difícil; inclusive, ante el IDA. Le presentamos proyectos, sobre todo un proyecto que era un centro de acopio o un museo de la mujer que nos sirviera, digamos, de las dos cosas. Un centro que preferíamos fuera en La Tigra, que estuviera cerca de la carretera donde pasa mucho turista. Lo presentamos a varias instituciones para que nos ayudaran; inclusive en una ocasión quiso ayudarnos el obispo de San Carlos, Monseñor San Casimiro. Quiso ayudarnos llevando uno de los perfiles que se habían redactado a España, con el deseo de buscar ayuda para que esto se diera. ¿Cuál era nuestro principal sueño con esto? Primero, tener un lugar porque eso fue una de las cosas que nos debilitó mucho, no tuvimos donde reunirnos porque no teníamos donde hacerlo, siempre teníamos que buscar o un toril que había en La Tigra o un salón comunal o la casa de una compañera. Esto nos daba mucho problema porque tal vez llegábamos a una reunión y no teníamos las llaves del local que nos habían prestado o no estaba en la casa la dueña, esto nos dificultaba mucho. El sueño era tener donde reunirnos, donde recibir la capacitación, donde trabajar las determinadas cosas que producíamos y donde tener la venta, digámoslo como

céntrico, nos decíamos que el Centro de Acopio o el Centro de la Mujer, por ser La Tigra un lugar donde hay mucha historia de la mujer.

- ¿Usted considera que las organizaciones de mujeres han producido cambios en sus vidas, en sus familias?

AMUT- Sí, yo pienso que sí, por lo menos en lo personal para mí, este... me ha servido demasiado, demasiado, porque de ahí a partir de que yo me casé muy joven y tenía mi primera hija de seis meses, comenzamos a soñar con AMUT y a crear AMUT; nos ha servido mucho porque como le decía antes, aunque sea reunirnos para contar nuestras propias experiencias vividas en el hogar y en la vida diaria, los problemillas que tiene uno en pareja. Todo esto nos ha ayudado mucho, porque el compartir, el intercambiar estas ideas, como que le dan a uno fortaleza. Hay muchos momentos en la vida que, tal vez uno está pasando por una etapa difícil, digámosle familiar y con el consejo de otra compañera, con la vivencia que ella ha tenido, entonces uno encuentra cómo ir sobrellevando, digámosle, la situación y el autoestima yo pienso que es algo fundamental que se fortalece mucho. La autoestima de la mujer, saber que uno es capaz, muchas veces, de animarse a ir a hacer cualquier gestión a una institución o que si el marido digámosle no está o cualquier cosa, diay, salir uno.

- ¿Ha tenido que adecuar los horarios familiares a los de reuniones o actividades de al Asociación?

AMUT- Claro que sí. Eso ha costado mucho, como le decía, que eso era una de las grandes debilidades que como mujeres tenemos. ¿Por qué? Porque como mujeres no es lo mismo, digámosle, salir y ya. Si no tengo hijos, salir e irme tranquila, que saber que tengo tres, cuatro, cinco hijos que tal vez están en horarios de escuela; que a qué hora entran, que a qué horas salen; que la reunión generalmente era a las dos de la tarde. Entonces, con quién los dejo o dónde los dejo y ... bueno, el bus era otra cosa que en el caso mío, si no lograba salir a tiempo por las carreras, diay, yo no podía ir a la reunión. Son 700 metros a la calle principal, sí, más o menos.

- ¿Y de aquí al centro de La Tigra, cuánta distancia hay? O, a donde ustedes se reunían.

AMUT- Sí, desde el centro de La Tigra pueden haber... unos 7 Kms., y muchas veces la hacía a pie. Me iba aquí por dentro de la Lucha y allá, unos caminos muy solillos. Me salía a pie allá y me venía a pie, inclusive pero...este, sin embargo muchas veces tenía que faltar.

- Con esta experiencia que ha tenido con AMUT, qué recomendaciones haría usted a otras mujeres para lograr una integración.

AMUT- Yo pienso que primero que nada definir muy bien lo que queremos; qué es lo que queremos lograr como grupo. Digamos si realmente estamos dispuestas a

sacrificar, sacrificar qué: sacrificar tiempo, sacrificar muchas veces a la familia. Eh...yo pienso que tal vez la relación de pareja no tanto, pero, pero, sí. También, muchas veces se da, pero, principalmente, eso: definir muy bien qué es lo que queremos lograr en grupo. De ahí, entonces, sacar, digámosle, como consecuencia o prioridad, si vale o no la pena, luchar por esa integración para lograr los sueños y las metas que cada uno tiene.

- ¿Cuáles cree usted que sean los elementos necesarios para crear una empresa?

AMUT- Yo pienso que debe, primeramente ver si lo que yo voy a producir tiene mercado, que sería lo principal. Porque nada vale, nada hacemos con tener una empresa, ahí, determinada, si no tenemos salida, o sea, si no tenemos mercado. Entonces, principalmente eso y algo que es muy importante también, es sentirse bien con lo que vamos a desarrollar, no sentir como que es un compromiso, como que es algo que no me gusta, sino algo que nos llama la atención y después ver las facilidades que tiene el grupo y que tiene cada una de las que se van a integrar.

- ¿Hay algún sueño que usted tenga para el futuro? ¿Algún proyecto, algún anhelo?

AMUT- Bueno, eso como que es comprometedor o, no sé, hasta cierto punto no está uno preparado para responder, pero como yo le contaba, yo formé parte del grupo de La Tigra. El grupo histórico de La Tigra, así nos llamábamos, lo que era el centro de La Tigra. En la pintura de bateas de madera, lo digo porque en el tiempo que yo estuve produciendo las bateas, me sentía muy realizada. Yo sentía que yo podía sacar algo que yo tenía adentro y reflejarlo. Entonces cada vez que, digámoslo, que yo lograba pintar dos o tres horas, que lo hacía de las 4 a.m. a las 6 a.m., tal vez que ya mi esposo tenía que irse para el trabajo o lo hacía ya después de las 9 de la noche a las 12 y a veces a la 1 de la mañana, yo lo estaba haciendo, pero yo me sentía muy satisfecha. Lo que te digo, yo sentía que era algo que yo estaba sacando. Entonces... ¿cuál puede ser mi sueño? Yo pienso que podría ser seguir con la pintura, digamos, actualmente hay dos compañeras que sí lo están llevando a cabo. Ellas no han parado, tal vez como lo hice yo. Ya si Ud. paró hoy, mañana lo piensa un poco más, no por pereza, sino porque ya va como alejándose y alejándose y cuando se dio cuenta, ya está como muy tibia por decirlo así. Pierde uno la práctica, entonces un sueño mío sería como eso. Ver mis hijos, digámosle, ya grandes, ya formados como buenos ciudadanos y sentir que yo todavía me puedo realizar como mujer pintando.

- ¿Qué necesitaría usted para alcanzar ese sueño?

AMUT- Bueno, ahorita, digámosle, en mi caso personal, es porque, diay, tengo mi familia en pleno desarrollo y uno en camino, exactamente, que ya no me lo esperaba, pero, sin embargo, ahí está y Dios quiera que todo me salga bien. Eso es porque todo fue lo que yo sentí en cierto momento como limitación. En mi caso personal, lo que es la pintura es porque yo sentí, como le decía antes, yo siento

que para pintar hay que sacar como de adentro, como sentirse en paz con uno mismo, sentir la tranquilidad para poder hacerlo y con estos niños que están así, en estas edades, es muy difícil porque ellos, constantemente están en movimiento. Sí, ya tenés que participar de las cosas de la escuela.

- ¿Cómo se ve usted de aquí a cinco, diez años?

AMUT- Diay... me vería... Yo pienso que todavía me sentiría muy comprometida con lo familiar porque uno nunca acaba, uno comprometido, porque como hay de varias edades, todavía me van quedando pequeñitos; pero siento que me voy a sentir muy bien. Dios primero que sí; que me voy a sentir muy bien de ver los mayores ya grandes.

- ¿Cree usted que hay alguna actividad económica o comercial que falte explorar?

AMUT- Seguro que sí. Pienso que sí porque uno de los sueños que tuvo la AMUT, digámosle, la Asociación de Mujeres, no fue solamente pensando en las que estábamos en ese momento integrando el AMUT, ni las que estamos en este momento, si no porque La Tigra, durante muchos años ha sido, no sé si cabe la palabra, como la mujer ha sido muy explotada en el trabajo agrícola, sobre todo en la producción de plantas ornamentales; en una planta que había en La Tigra porque este, en su mayoría, las mujeres salían a trabajar. Entraban a las 6 de la mañana a la planta esta y cuando era tiempo de empaque eran las 9, 10 de la noche trabajando. Entonces a las integrantes de la Asociación de Mujeres le preocupó mucho eso, aparte de tanta jornada, digamos de trabajo, nos preocupaba el ver cómo muchos niños quedaban solos en sus casas, eso fue una preocupación que en mi vida personal yo la sentí, que casi, casi la veía muy de cerca en el centro de La Tigra. Me llamaba mucho la atención y me afligía ver niños muy pequeños, muy pequeños que tenían que calentar su alimento, lo que tuvieran, digámosle, porque eran familias muy pobres, solitos y cuidando a otros hermanitos muy, muy pequeñitos. Entonces esto fue una gran preocupación para las integrantes de AMUT y dentro de, bueno, lo del proyecto que se mencionaba antes, lo del centro de acopio y lo del museo de la mujer, inclusive, todo esto se comentó muchas veces, digámosle, se tenía donde hasta poder hacer al lado como una pequeña guardería, donde estas mujeres podían estar tranquilas en su trabajo y saber que sus hijos están siendo cuidados por personas responsables.

- ¿Considera usted que ha favorecido su condición de ser mujer?

AMUT- Yo siento que, digámosle, las mujeres tenemos mucha, mucha capacidad, mucha fortaleza, más que los hombres. Yo siempre, siempre he sido de la idea que la mujer no es ni más ni menos que el hombre, la mujer siempre es más que el hombre. O sea, desde el punto de vista con sus derechos porque muchas veces en su mayoría, la discriminación de la mujer, de que porque es mujer no puede desarrollar tal trabajo, bueno, tantos problemas, verdad, que ha tenido la mujer, pero sin embargo, lo siento y lo veo, de que en grupos, digámosle, a como le

decía antes, tengo la experiencia de trabajar en un acueducto donde soy la única mujer. Este, que está ahora en este acueducto.

- ¿Por cuánto tiempo?

AMUT- Yo tengo un año, como año y tres meses de estar formando ahí. Sin embargo, una puede ver, digámosle, la mentalidad por así decirlo de los hombres. Como muchas veces la mujer, no sé, como que somos bastante calculadoras en lo que es lo económico. Como que nos gusta trabajar siendo más planificadoras o a economizar más, verdad? Ahí va siempre el papel de la mujer, tratando de economizar, claro no es que no se va a hacer con un material de menos calidad y economizar dinero, no se trata de eso, como gastos pequeños o que se pueden evitar, evitarlos y también yo siento que se ve, en algunos, el machismo, todavía que existe de parte nuestra. Ya se ve que están tomando más lo que son los derechos de las mujeres, pero sí topamos con las dos cosas.

- ¿Ha sido una lucha el darse un lugar por el hecho de ser mujer?

AMUT- Yo pienso que sí, sí es una lucha porque, inclusive, el día de que yo fui nombrada miembro de la Junta Directiva del acueducto, me llamó mucho la atención que lo hice por coraje. Porque a la hora del nombramiento ponen, bueno... para presidente, vicepresidente, secretaria, todavía existe esto, y sigue: tesorero en masculino y sólo la mujer de secretaria. Entonces ya me propusieron a mí como secretaria, bueno aparte de que a mí me gusta tomar los apuntes, me propusieron, pero no quiere decir que yo sea ordenada, ni tenga buena ortografía para llevar esto de secretaria. Sino que en ese momento, yo sentí como un coraje de ver, todavía en una asamblea de 800 socios, piensan que la mujer todavía tiene que ser la secretaria y que no puede ocupar otro cargo. Entonces, no sé cómo le digo, así, con mucho coraje yo dije. No!!, como secretaria no puedo ofrecerme. Como vicepresidente puedo ofrecerme porque eran esos puestos los que estaban. Eran secretaria y vicepresidente, eran los dos puestos que se estaban ofreciendo, entonces digo yo, no cualquier otro puesto, el de secretaria porque es lo que yo digo, yo sentí en ese momento así, en ese momento, como que las mujeres seguimos ocupando el lugar que tradicionalmente nos han dado; y dije yo, no, yo pienso que yo puedo tener la capacidad y sé que Dios me va a ayudar a tener la capacidad de demostrar y le pido a Dios ayuda de que el día que tenga que salir de la Asamblea, pues que no se vaya a decir que fui un adorno, ni nada de la Junta Directiva, sino que pude cumplir como cualquier otro de los miembros mi cargo.

- Muchísimas gracias.

Entrevista a la señora Nuria Rodríguez Rojas
Unión de Mujeres Empresarias de Crédito Comunal (UMECSA)
10/diciembre/2004

UMECSA- Mi nombre es Nuria Rodríguez Rojas, no soy de San Carlos. La mayoría del tiempo la viví en Tilarán, Guanacaste, pero hace siete años me vine a vivir a Ciudad Quesada, primero vivía allá en el centro, ahora hace dos años o tres estoy aquí en Cedral y me gusta mucho la ayuda a la comunidad y... participar en algo. Tengo cincuenta y siete años y cuatro hijos.

- ¿Qué edades tienen sus hijos?

UMECSA- Veintiséis, veinticuatro, veintitrés y veinte.

- ¿Hombres, mujeres?

UMECSA- Tengo dos varones y dos mujeres.

- ¿Qué formación académica tiene usted?

UMECSA- Sí yo era profesora de Orientación y soy pensionada. Tengo una idoneidad en orientación de la Universidad de Costa Rica.

- ¿Casada?
UMECSA- Casada.

- ¿Cuántos años de matrimonio?

UMECSA- Ay! Ya se me olvidó, creo que veintiocho.

- Cuéntenos sobre la experiencia que ustedes tienen actualmente, como grupo de mujeres organizadas.

UMECSA- Bueno, ha sido muy difícil porque organizarse en grupo cuesta. Cuesta mucho la responsabilidad, la perseverancia. Hay que estar siempre uno llame y llame a las del grupo. Somos 23, pero en este momento estamos activas... podemos decir que seis, lo más.
Siempre, aunque somos poquitas pues nos reunimos todos los meses, las poquitas que estamos, siempre hacíamos reuniones de toda la asamblea, pero al ver que no llegaban, siempre no había ni quórum, entonces desistimos de hacer asambleas y ahora solo hacemos reuniones de directiva todos los meses.

- ¿Qué tipo de actividad tienen ustedes en este momento como grupo?

UMECSA- La actividad de nosotros es hacer pequeños préstamos a las socias de la empresa

- ¿Cómo se financian ustedes para tener la posibilidad de hacer los préstamos a las socias?

UMECSA- Bueno, iniciamos con un grupo de 20, todas compramos acciones a mil pesos la acción, más que pagamos una inscripción de dos mil colones para pertenecer al grupo, entonces iniciamos así, con un poquito de plata. Luego empezamos a hacer rifas, luego hacemos actividades, digamos para el quince de septiembre hicimos faroles, vendimos diferentes tipos de faroles. Ahora hicimos un proyecto de hacer pastoras y vender miel de caña, no nos fue bien, no vendimos las pastoras y la miel se ha vendido poca. Bueno, sí vendimos sobados o pericas, eso sí vendimos, todo lo que nos propusimos vender; eso lo hicimos allá en Muelle. No nos fue muy bien ahí, pero que nos hemos mantenido más que nada con rifas y unas pocas actividades y ahora tenemos más de cien acciones vendidas y capital no sé por dónde anda, pero todo está prestado. No hay nada en caja, todo se ha ido, a conforme llega, así se le presta a las socias.

- ¿El hecho de formar un banco comunitario como es el caso de ustedes, ha sido tradicionalmente una función de mujeres o ha sido más bien una tradición de hombres, cómo lo ve usted con respecto a la actividad que tienen?

UMECSA- Bueno, los bancos comunitarios, yo los conozco hace poco, por medio de FINCA, y sé que en la zona de San Carlos la mayoría son de mujeres aunque sí hay unos bancos comunitarios mixtos también, en San Josecito hay uno mixto y no sé si algún otro, pero la mayoría de aquí, de la zona norte son de mujeres.

- ¿Cómo se siente usted de ser parte de este grupo de mujeres?

UMECSA- Diay... a mí me gusta mucho, me encanta el trabajo y me gusta mucho el apoyo que una le pueda dar a las mujeres, aquí la mayoría son amas de casa y tienen muchos apuros económicos y a más de una la hemos sacado de apuros y a mí eso pues me llena, me gusta el saber que tenemos un servicio y que más de una puede salir adelante, tal vez con un préstamo pequeño para comprar material para trabajar si es que cosen en la casa y venden su ropita. Entonces a algunas se les ha prestado para comprar material, telas e hilos. A otras se les ha prestado para comprar máquinas pequeñas de enmarcado de cuadros, y así siempre se les ha tratado de ayudar y a mí pues eso me gusta y me parece que es bueno para la comunidad.

- ¿Usted considera que la empresa que ustedes tienen es una empresa exitosa?

UMECSA- Pues, este...tal vez como exitosa, exitosa no, porque está relativamente empezando, pero, sí siempre estamos motivadas, siempre queremos seguir adelante, siempre queremos que la empresa crezca aunque sea con la lucha y

aunque a veces, una se siente desmotivadilla por alguna actividad que no le sirve pero eso pasa y seguimos adelante que es lo importante.

- ¿Ustedes cuando iniciaron con la ayuda de quién hicieron? ¿Cómo fue esa primera motivación?

UMECSA- Sí, nosotras estábamos reuniéndonos ahí en la escuela con la idea de hacer algo y no sabíamos qué hacer pero yo siempre, todos los meses, les decía a las señoras que no nos retiráramos, que no nos retiráramos, que algo nos tenía que aparecer. Ehh... hasta que ya nos pusimos en contacto con Yolanda…, que ella fue la que nos conectó con esta organización, con FINCA y ellos con mucho gusto vinieron; nos dieron el asesoramiento y ellos fueron los que nos encaminaron en esta empresa. Ellos nos dieron los primeros pasos.

- ¿Hace cuánto tiempo fue eso?

UMECSA- Creo que ya tenemos dos años de eso, en diciembre, ahora, estamos cumpliendo dos años.

- En este momento ustedes están trabajando los préstamos únicamente en la Asociación, es decir, únicamente las compañeras que están asociadas?

UMECSA- Sí, pues todas pueden participar, somos en este momento veintitrés, veinticinco, más o menos por ahí anda. Lo que pasa es que hay unas que se comprometen más que otras, entonces trabajan más las que están más comprometidas.

- ¿Alguien de las familias de ustedes participa también de esta actividad o es, en realidad, una actividad cerrada para las socias?

UMECSA- Por el momento es una actividad cerrada para las socias.

- ¿Cómo les ha ido por ejemplo con los obstáculos, si es que han tenido algunos que sortear en lo que ha sido todo el proceso de unión, de organización entre ustedes?

UMECSA- Bueno, no hemos tenido como obstáculos de organización, porque desde un principio nos organizamos muy bien con el asesoramiento que nos dieron, se inauguró la empresa, ellos mismos nos ayudaron a hacer la inauguración de la empresa y... yo pienso que el compromiso. Muchas que se asociaron ya se han retirado, no que se han retirado de la empresa sino que no están activas en este momento. Yo tuve un problema también, que tuve que dejar unos ocho meses de participar en el trabajo de la empresa por problemas de salud de mis padres, entonces eso se detuvo un poco.

- ¿Esta ha sido su primera experiencia con grupos organizados, con una empresa en particular, o ha tenido otras experiencias. Por ejemplo en Tilarán donde vivía hace siete años?

UMECSA- Bueno, allá también participaba, allá tenía el grupo de jóvenes de la Iglesia, yo era la que los dirigía y la que los organizaba y hacíamos actividades para recaudar fondos para bienestar y así ayudar a la gente necesitada. Después ayudé también en los Cursillos de Cristiandad, participé muchos años también ayudando a la Iglesia y ayudando a la gente que necesita.

- ¿Cómo se han ido, ustedes, dando a conocer con tal de que otras socias se vayan incorporando?

UMECSA- Bueno, lo hemos hecho por medio de que nosotras le contamos a nuestras amigas, donde vamos, a la gente que visitamos, y entonces ellas preguntan y también quieren información sobre la empresa, y entonces así hemos asociado tal vez unas ocho personas más.

- ¿Han tenido ustedes algún problema o alguna dificultad económica, social, política o familiar que, en algún momento, les haya impedido seguir adelante con el trabajo que han llevado a cabo?

UMECSA- Yo creo que el único problema, fue cuando tuve el problema familiar, que ahí se detuvo bastante el trabajo y... después el otro problema es la falta de participación de las asociadas, de los miembros del grupo.

- ¿Cuál cree usted que podrían ser algunos de los impedimentos para lograr una empresa exitosa?

UMECSA- A veces yo pienso que la gente cree que las cosas solo se logran de la noche a la mañana. Hay gente que cree que las cosas son fáciles, hay gente que cree que las cosas tienen que llegar ya, que ya tiene que producir, que ya voy a ver la plata y ese es uno de los errores, yo pienso que tenemos a veces los individuos. Y nada, nada es fácil, todo se comienza con poquito para, algún día, tal vez llegar a grande y hay gente que no cree en eso y entonces se apartan un poco o no colaboran, o se desmotivan.

- ¿Cuáles considera, usted, que han sido las fortalezas del grupo de mujeres en que usted está participando y de la empresa que ustedes han iniciado?

UMECSA- Yo pienso que la fortaleza más grande es que nos fijamos una meta y no nos hemos apartado de esa meta, seguimos tras ella y a pesar de los obstáculos y de la poca colaboración, las que creemos en la empresa, creemos que es algo bueno para la comunidad, ahí seguimos adelante.

- ¿Qué aspectos considera, usted, que son los más importantes para empezar y mantener un negocio desde las propia experiencia?

UMECSA- Yo pienso que lo más importante, es la perseverancia y creer en lo que uno está haciendo. Porque en el momento en que yo dejo de creer en lo que estoy haciendo, no me sirve.

- ¿En cuáles o en cuál aspecto, considera usted que hay un problema, si es así, en cuanto al negocio que han emprendido?

UMECSA- Pienso que hay gente que no cree, que no cree que en realidad la empresa pueda llegar a ser grande o pueda cada día ser mejor y que quieren todo así como ya, como que ya la empresa produzca un montón de plata, verdad.

- ¿Cómo les ha ido con la planificación, con la organización, con el mercadeo?

UMECSA- En eso estamos muy bien, llevamos las actas de todos los meses, los libros de contabilidad, tenemos una tesorera muy eficiente, y pienso que en la organización no hemos tenido problema. El problema ha sido en la perseverancia y en el compromiso de algunas, verdad, no de todas.

- ¿Cuáles considera, usted, que serían los mayores logros que hasta el momento han tenido?

UMECSA- Diay... el logro, yo pienso el principal es que la empresa se mantiene y que siempre estamos en la lucha y que no nos desmotivamos a pesar de las dificultades.

- Hablando un poco sobre las mujeres que conforman la Asociación, la mayoría considera, usted, que tiene acceso al seguro social o a algún tipo de seguro?

UMECSA- Yo pienso que la mayoría tienen acceso al Seguro Social.

- ¿La mayoría son casadas, viven en unión libre, son solteras o separadas, jefas de hogar?

UMECSA- Bueno, hay de todo. Hay señoras separadas, hay jefas de hogar, hay también solteras con familia, y a veces me preocupa mucho eso porque en esas señoras solteras con familia que uno sabe que tienen que salir adelante, que les cuesta. Entonces hemos querido buscar otras alternativas aparte de la empresa de crédito. Otras actividades que sean como más lucrativas, como más de ya, de que ya produzcan más rápidamente para que ellas puedan...

- ¿Cómo en qué han pensado ustedes?

UMECSA- Ahora tenemos un proyecto de hacer una pequeña fábrica de jabones ecológicos, que yo le había contado. Entonces estamos en contacto con una muchacha en la EARTH, en Guácimo, ella nos va a venir a dar el curso y ya por medio del Instituto Tecnológico, ellos la contactaron y ellos la van a traer. Esto será para principios, tal vez de febrero que vamos a estar recibiendo el curso.

- ¿Las señoras que están en la Asociación, tienen su casa propia, es alquilada, está a nombre del esposo o del compañero?

UMECSA- Bueno, yo no sabría ese dato, si está a nombre de quién está, pero yo sé que la mayoría tienen casa propia.

- ¿En cuanto a las edades de los chicos y de las chicas, que tienen las señoras que conforman la Asociación, la mayoría son chicos pequeños o están ya entrando a la adolescencia o ya son adultos o tenemos un poco de todo?

UMECSA- Yo creo que la mayoría son pequeños, de escuela. Algunas de colegio pero la mayoría de escuela, yo creo.

- ¿Dentro de las capacitaciones que ustedes han ido recibiendo, qué capacitaciones podrían enumerarse en este momento?

UMECSA- Bueno, a nosotras nos han dado lo que es un poco de contabilidad, un poco lo que es mercadeo, nos han dado lo que es el papel de las Juntas Directivas, de cada uno de los miembros de la Junta Directiva. Creo que eso es lo que recuerdo en este momento, eso nos dio el IDA, nos dio un curso; después FINCA nos ha asesorado en todo lo que es contabilidad, lo que es libros de actas, lo que es la secretaría, todo el trabajo de la secretaria, este... el trabajo de la presidenta, como tiene que llevar todas las actas, diay yo pienso que más que nada eso, es lo que hemos recibido.

- ¿Si ustedes necesitaran préstamos o algún tipo de financiamiento, considera usted que es fácil accesar a ellos?

UMECSA- Como mujeres del grupo es difícil, porque todas son de muy escasos recursos. Hay muchas que no tienen con qué hacerle frente a una deuda, entonces para ellas es demasiado difícil poder hacer un préstamo. Bueno, ahorita hay una que está gestionando un préstamo, quiere un préstamo porque ocupa una máquina de bordado y entonces va a probar con el Banco Nacional, yo la mandé con don XX que es el que otras veces nos ha hablado sobre los préstamos del Nacional, entonces, diay, para que ella pueda comprar esa máquina, es una máquina muy cara, vale casi un millón de colones, entonces es mucha plata la que ella ocupa, pero diay, ella se va a echar al agua, ella va ahí, a ver si puede hacer el préstamo porque la máquina la va a mandar a traer a los Estados Unidos. Yo creo que la máquina le cuesta como unos ochocientos mil colones pero ella tiene su tallercito, ella es de la empresa y también tiene su tallercito de... para cobertores de muebles de carro. Pero también el esposo le está ayudando, entonces es una empresa familiar.

- ¿Ustedes se consideran aceptadas como empresarias? ¿Creen que la gente las ve como empresarias, en este momento?

UMECSA- Yo digo que sí. No somos muy conocidas pero somos aceptadas, porque no hemos tenido problemas en la comunidad, no hemos tenido ningún problema. Así como muy muy conocidas no somos pero la gente que nos conoce nos acepta. En la escuela nos dan muchísimo apoyo, el Director, las maestras, porque generalmente las asambleas, cuando hay reuniones de asamblea las hacemos en la escuela.

- ¿Con qué tipo de instituciones tienen ustedes coordinación o digamos alguna forma de relación?

UMECSA- Bueno, hemos tenido relación con el INA, con el IMAS, después con Yolanda, con la Agenda, ella nos ha apoyado muchísimo, nos ha dado mucha ayuda. No nos ha dejado solas en ningún momento. Más que nada con esos.

- ¿Ha habido instituciones que han sido importantes para el desarrollo empresarial o comercial, en el caso de ustedes?

UMECSA- Bueno, el asesoramiento que hemos pedido nunca se nos ha negado, por ejemplo el IDA, nos está dando un asesoramiento y nos están tratando de sacar una cédula jurídica como Asociación, porque la que nos da FINCA no es como Asociación, sino como empresa. Entonces queremos sacar una como Asociación también y estamos en eso con el IDA y ellos nos han apoyado.

- ¿Qué instituciones cree usted que deberían participar al momento de impulsarlas, de apoyarlas, e incluso de acompañarlas?

UMECSA- Diay, yo pienso que una de las instituciones que ahora está apoyando, desde el momento en que nos formamos es el Banco Popular. Me parece excelente que el Banco Popular esté apoyando las pequeñas empresas. El MAG debe apoyarnos un poquito. Al menos nosotros, la idea con el MAG o con el IDA o con alguien es gestionar un pequeño lote para poder hacer una oficina porque no tenemos donde reunirnos, un salón.

- ¿Dónde es que se reúnen regularmente?

UMECSA- Aquí, en mi casa cuando son reuniones de Directiva o asesoramiento. Siempre lo hacemos aquí en mi casa cuando vienen los de asesoramiento y cuando son reuniones ampliadas en la escuela. Ellos ahí nos ayudan con darnos un localito, pero sí la idea y la ilusión de nosotros es poder... conseguir un local, un terrenito por ahí y podernos hacer un galerón o algo en donde podamos reunirnos.

- ¿Considera usted que si tuviera algún problema o algún derecho que en este momento se le estuviera violando o a alguna de sus compañeras, tienen instancias a donde acudir?

UMECSA- Yo creo que sí. Tal vez no nos hemos puesto como a pensar mucho en eso, en que si alguna compañera está en dificultades, por lo menos no se ha

ventilado en ninguna de las reuniones. Bueno, hay limitaciones para reunirnos, que los esposos, que a tal hora no porque mi esposo llega y que no puedo y que así limitaciones en ese sentido de que los esposos no le dan libertad a las señoras para ellas tomar decisiones de que a qué hora puede ir a reunión o voy a una reunión o no voy. O, en alguna medida, no es así como un porcentaje muy grande pero sí tenemos, en alguna medida, situaciones de ese tipo y otra es, por ejemplo, tenemos otro caso de una muchacha que ella trabaja en una cantina y ella quiere salir de ahí, de esa cantina y quiere otro trabajo que no sea de cantinera, porque tiene un hijo y ella desea darle un mejor ejemplo a su hijo y no hemos podido hacer que ella salga de ahí, porque no hemos tenido los recursos como para decirle: véngase a otro trabajo.

- ¿Usted o ustedes como Asociación, de forma independiente, tienen alguna participación política, acá en la comunidad de Cedral, o en alguna junta o qué sé yo, en alguna asociación de desarrollo por ejemplo, que hubiera alguna presencia de parte de ustedes?

UMECSA- Bueno, no, nosotros no, pero el esposo de la secretaria es el que yo sé que está en la Asociación y ella, como que ella también participa un poco de la Asociación. Es la única que sí participa. Después otras participan en las cosas de la Iglesia, catequesis, y otras cosas.

- ¿Ha habido algún tipo de apoyo que usted considera que el esposo o las familias les han proporcionado a ustedes para motivarlas a que continúen reuniéndose o para motivarlas a que continúen con el trabajo que han venido realizando?

UMECSA- En eso yo puedo hablarle de mi experiencia, no sé las otras compañeras. Yo sé que apoyo, apoyo como de la familia, nosotros no hemos recibido, o sea nos dejan trabajar. En mi caso, me dejan trabajar, a mí no me quitan, no me impiden que yo vaya a reuniones o que ponga la hora de reunión o la casa para reunión, ni nada de eso. Pero como que mi familia o mis hijos van a decirme mami, o mi esposo va a decirme vamos a trabajar con usted, o apoyarla en eso, no. Pero sí, yo soy libre para trabajar como yo quiera y las otras compañeras yo creo que andan parecido.

- ¿Ha habido algún cambio que considere usted positivo o negativo desde que usted ha iniciado las reuniones con la Asociación?

UMECSA- Es que como yo siempre he estado en grupos, ellos ya se han acostumbrado. No me lo quitan, ni me dicen nada, ni tengo problemas por eso. Yo, al menos, en mi caso, yo no tengo problemas por eso.

- Ahora que ustedes han iniciado esta nueva actividad, porque tal como usted lo dice, ha sido como algo novedoso, lo que ha sido la experiencia del banco comunitario. ¿Qué tipo de comentarios ha recibido por parte de su esposo, al ser esta una actividad relativamente diferente?

UMECSA- Al principio me molestaban mucho, me decían Carmen Naranjo, la ejecutiva del banco, lo que hacían era molestarme, verdad. Siempre me vacilaban y así porque les parecía que eran mentiras o yo no sé qué les parecía, como al principio que no era posible o que no podía ser posible y ya ahora que ya tenemos tamaño tiempillo, ya como que ellos ven que no, que ya es en serio y que esto va caminando, y ya lo toman como más en serio.

- ¿Cómo ha logrado, usted, compaginar lo que son los horarios familiares, de actividades familiares, de pasar tiempo con la familia y el invertir el tiempo también con la Asociación de mujeres y con las actividades que ustedes han venido realizando?

UMECSA- Bueno, la ventaja mía es que como yo ya no tengo chiquitos y yo paso aquí sola todo el día, entonces ellos, ya los hijos grandes trabajan y se van todo el día al trabajo, este más pequeño está en Cartago y entonces tampoco está aquí. Entonces yo tengo tiempo para mí. Yo en las mañanas hago el oficio y en la tarde me dedico a mis cosas, a pintar, a hacer mis trabajos de manualidades y a andar cuando tengo que salir a la calle.

- ¿Tienen ustedes alguna empresa familiar o la actividad de su esposo es meramente particular, en forma individual?

UMECSA- No, él es empleado, trabaja en una ferretería, trabaja con un hermano mío.

- ¿Cómo cree usted que puede medirse el éxito de la empresa que ustedes tienen?

UMECSA- Bueno, yo pienso, que ninguna empresa mientras se esté superando, como ejemplo la empresa de nosotras, mientras el capital esté superándose, mientras las socias estén aunque sea no muy activas, pero que siempre se mantengan y haya orden y esté bien administrada la empresa, yo pienso que, que siempre irá caminando bien.

- ¿Qué lecciones aprendidas podemos decir han tenido durante este camino, durante estos años de trabajo?

UMECSA- Yo pienso que toda experiencia es una lección. Todo lo que uno haga y construya, si le resultó bueno, y si no le resultó hay que aprender de lo que pasó, porqué pasó o por qué no resultó. Hay que sacar una lección y mejorar todo lo que uno pueda, verdad.

- ¿Qué consejos o qué recomendaciones le daría usted a mujeres que estén por iniciarse en grupos de mujeres o en grupos organizados o que estén iniciándose en una actividad productiva?

UMECSA- Las mujeres para mí son muy activas, tenemos grandes proyectos, grandes metas, siempre estamos propuestas a mejorar, a hacer cosas nuevas, entonces, yo le digo a las mujeres: no solo la cocina es para las mujeres, las mujeres podemos hacer muchísimas cosas, podemos salir adelante con nuestros proyectos, pero creamos en lo que queremos hacer, seamos perseverantes en lo que queremos hacer. No nos dejemos manipular a veces por el machismo que existe en nuestra sociedad y entonces nos... hacen creer que no, que nosotros no somos capaces, que no podemos, que no nos va a resultar, que eso no nos va a servir, y no podemos creer en eso, tenemos que creer que no, que las cosas que vamos a hacer van a servir, van a ser buenas, siempre van a ser de provecho para nosotros o para los que estén alrededor de nosotros y nunca, nunca pensar que no podemos. Siempre, sí podemos.

- ¿Considera usted que su condición de mujer ha influido de alguna forma positivamente o negativamente en el desarrollo de las actividades como mujeres organizadas?

UMECSA- No, yo considero que a nosotras, al menos no nos ha limitado el hecho de ser mujeres, yo pienso que no. Tal vez, ya en forma individual, en algunos casos, pero no ya en la empresa en sí, yo creo que no.

- ¿Tiene usted algún sueño para el futuro, tanto personal como grupal?

UMECSA- Bueno, yo siempre lo que me gustaría es que la comunidad siempre se mejore. Que hayan muchos proyectos comunales que se lleven a cabo, que la comunidad sea una comunidad limpia, que sea una comunidad bonita, que hayan muchos valores, o sea que se desarrollen los valores en la comunidad, ¿qué más? Que siempre las comunidades crezcan para ser comunidades ojalá ejemplares en la sociedad en que vivimos. Como grupo vamos a estar en la capacidad de poder abrir, no solo los préstamos a las mismas de la empresa, sino a la comunidad en general. Que hayamos crecido de tal manera que podamos darle el servicio a la comunidad.

- ¿Qué necesitan ustedes como Asociación para lograr eso, para tener esa capacidad de prestarle dinero también a la comunidad?

UMECSA- Continuar trabajando, ser perseverantes, este... aumentar el capital lo más que podamos, porque mientras no tengamos capital no podemos abrir créditos a la comunidad. Y... tener nuestro propio lugar donde trabajar, nuestra oficina o nuestro lugar donde reunirnos, donde podamos desarrollar la actividad.

- ¿Considera usted que el ser mujeres, de alguna forma nos abre puertas en términos generales o nos dificulta nuestras acciones, basándonos o tomando en cuenta la sociedad en que nos desenvolvemos?

UMECSA- Ahí, sí definitivamente nosotras tenemos limitaciones porque nosotras vivimos en una sociedad demasiadamente machista y mientras no se quite esa

mentalidad a nosotros nos va a costar mucho abrir brecha, porque siempre se cree que lo que la mujer quiere, los proyectos de la mujer no son tan valiosos ni tan importantes como los de los hombres. Entonces yo creo que ahí sí, nos cuesta y nos va a costar, pero algún día tendremos la posibilidad de ser tratadas en iguales condiciones que los hombres.

- Muchísimas gracias.

UMECSA- Con mucho gusto.

Entrevista a las señoras Militza Chacón Jiménez, Rafaela Solera Villarreal y Martha Carvajal Asociación de Mujeres de Reciclaje y Artesanía de Santa Clara (AMURECI)

10/diciembre/2004

Militza Chacón Jiménez, casada, tiene 35 años y dos hijos: un hombre y una mujer, 14 años de casada, tercer año de colegio.
Marta Carvajal, 39 años, catorce años de casada, tres hijos: dos mujeres (14 y 10), un hombre (12), vecina de Santa Clara.
Rafaela Solera Villarreal. cuatro años en unión libre, 41 años, tiene tres hijos de 24,22,19. Dos hijos y una hija, 4 nietos. Cuanta con el sexto año de educación primaria. Es oriunda de La Tigra, pero vive en Santa Clara desde hace 4 años.

- Comenten la actividad que ustedes tienen con el grupo, ¿cuándo, cómo es?

AMURECI- Nosotras como grupo empezamos más que todo reuniéndonos en las tardes, tomadas de café, celebrando los cumpleaños. Iniciamos como grupo de amigas. Ahí fue cuando tuvimos la necesidad de hacer algo más y fue cuando iniciamos un curso sobre papel reciclado para niñas y también uno sobre deseo y liderazgo en Ciudad Quesada, y de ahí fue cuando empezamos a trabajar. En realidad lo que hacemos es recolectar el papel y hacerlo con fibra natural, papel reciclado, luego la elaboración y después hacemos la artesanía.

- ¿Cuánto tiempo tienen ustedes de estar en esto?

AMURECI- Bueno, tenemos dos años y 11 meses. AMURECI lo iniciamos tres personas, o sea, nació la idea de tres personas, luego quisimos llamar más compañeras, más amigas. Las de tomar café nos quisimos unir a trabajar y un 12 de febrero nos reunimos. Aportamos cada una las ideas, tiramos cada una los sueños a volar y fue donde hicimos la visión, donde soñamos y nos vimos con un montón de trabajo de cosas lindas para nosotras, nos propusimos muchas metas, luego ahí también nació la misión. Porque queríamos unirnos, trabajar y formar AMURECI. Ahí también salieron los objetivos. Cada una aportaba lo que quería, lo que podíamos lograr y con todos estos objetivos, la misión, la visión. Los objetivos también con la ayuda de profesionales, logramos montar el proyecto AMURECI, o sea, desde ese momento arrancamos y ya tenemos dos años y cuatro meses, en los cuales los sueños los hemos logrado montones. O sea, los sueños los hemos llevado a cabo y todas juntas hemos tenido tropiezos como todo, hemos llorado juntas, pero hemos crecido como mujeres, como personas, como amas de casa y más que todo hemos sentido que hemos sido muchísimo para la comunidad, para nuestros hijos y también montones para nuestros maridos.

- La actividad que ustedes realizan en este momento ya no es solamente con el papel de reciclaje o con el papel de fibra, ¿qué otros materiales trabajan?

AMURECI- Sí, nosotras hacemos bisutería en cuero. Algunas compañeras hicieron el curso de bisutería en cuero que dio el INA y ellas mismas nos enseñaron a todas porque el conocimiento que adquiere alguna de las compañeras se transfiere; o sea, nos transferimos unas a otras, también damos valor agregado a algunos productos, qué sé yo... agendas, se les hace un trabajo en papel reciclado, entonces se les pone un color agregado y de esa manera trabajamos. Después, los bolsos, se hacen bolsos de manta pintados con pintura en tela, o sea, ya hemos unido al trabajo de reciclaje otras entradas más pero le damos valor agregado (también la recolección de botellas de vidrio, papel periódico aunque sean muy pequeñas las ventas, eso también estamos realizando).

- ¿Ustedes trabajan de forma permanente, temporal, tienen un horario, se turnan?

AMURECI- Todos los días en las mañanas, digamos de 8 a 12 y todos los días de 1 a 6 de la tarde todas venimos a trabajar, con el esfuerzo logramos al principio un local muy pequeño. Ahora con muchísimo esfuerzo logramos adquirir una propiedad financiada con el banco pero sabemos o sea, el trabajo que hemos realizado y la unión que hemos tenido, hemos logrado muchísimo, o sea, hemos logrado unir muchísimo esfuerzo, mediante el trabajo y los esfuerzos, estamos sacando la deuda que tenemos.

- ¿Ustedes consideran que la actividad a la que ustedes se dedican es una actividad tradicional de mujeres o es algo novedoso del trabajo de mujeres?

AMURECI- Principalmente aquí en el pueblo de Santa Clara sentimos que ha sido novedoso porque, al principio, cuando nosotros empezamos a trabajar para muchos nosotras éramos señoras vagas, chismosas, no creían en nosotras porque nunca se había formado un grupo de mujeres en el pueblo y eso hizo muchas habladurías, muchos comentarios y a raíz de eso se ha formado, podríamos decir que el éxito de nosotras al estar unidas porque muchísimas personas dicen: cómo tienen ustedes tantísimos años de estar juntas y que no se hayan peleado. O sea, el problema existe, pero sí hemos tratado de establecer un buen vínculo porque sabemos que hemos sido el ejemplo de muchísimas personas. Sí, ha sido novedad aunque el papel reciclado lo trabaja mucha gente a nivel nacional, aunque el tipo de artesanía sí es novedoso, entonces yo siento que en cierta forma ha sido muy diferente la manera como lo hacemos y como lo trabajamos.

- ¿Consideran ustedes que la actividad a la que se dedican, la empresa que ustedes de alguna forma han ido creando es exitosa?

AMURECI- Sí. Porque ha sido exitoso, porque hemos visto que a la gente le llama la atención que han tenido éxito los productos que hemos hecho, porque hasta cierto punto como dice Mili, al papel ya mucha gente lo conoce pero para el extranjero es muy importante. O sea, una de las cosas que nosotros tenemos es que nos visita mucho extranjero. Entonces ahí es donde hemos visto muchísimo el

éxito nosotras y el de los productos que nosotros hemos hecho porque se han hecho novedades.

- ¿La visita de extranjeros es de colaboración, como voluntariado, o es también la visita de extranjeros que vienen a adquirir los productos de ustedes o es un poco de ambos?

AMURECI- De los dos. Por medio del Tecnológico siempre llegan grupos, los traen como visitas, entonces por medio de ellos se van, regresan con sus familias y siempre la idea de nosotros también es tener, al estar en un punto estratégico, porque estamos hacia La Fortuna. Entonces la idea de nosotras, hacia un futuro, es contar con una sala de exhibición.

- ¿Ustedes tienen la ayuda de algunas instituciones que las apoyan económicamente?

AMURECI- Económico se puede decir que hasta ahora por medio del IMAS, yo creo que después de dos años y medio hasta ahora, pero solas, económicamente solas, nosotras empezamos como dicen de cero y vendiendo queques, de rifas de queques. Así fue como empezamos a hacer el capital y dando contribuciones de a poquito, así fue como comenzamos y sí, hemos recibido muchas contribuciones del Instituto Tecnológico, del INA pero de capacitación, nos han venido asesorando, también por medio de la Escuela de Administración del Tecnológico nos han asesorado mucho, pero económicamente hasta ahora, y de la Municipalidad también buena porque al principio nuestro capital de trabajo fueron ¢20.000,00 de la rifa que se hizo, pero, en un principio las herramientas de un cuchillo, una mesa, una licuadora que por cierto hemos fundido como tres. Al principio comenzamos dando una contribución de cien colones cada una por semana, y gracias a Dios, empezamos a ir creciendo, creciendo y lógicamente no montones y hubo momentos que a algunas se nos hacía difícil poner los ¢ 400.00; entonces quitamos la cuota y empezamos a trabajar con muchas más ganas de ir haciendo poquito capital. Cuando crecimos ya teníamos cierta cantidad. Fue cuando empezamos a invertir qué sé yo, en comprar gomas, más tijeras, en devolver las que ya estaban dañadas, que eran de las compañeras. O sea, de esa manera fuimos creciendo, tal vez algo que nos ha ayudado mucho. Bueno, por lo menos todas tenemos esa mentalidad de que ahorita no nos estamos dando dinero. Digamos no hemos recibido ningún salario. Toda la plata de ventas de comidas, de todo lo que se ha hecho, ha ido para un fondo común, para invertirlo. Siempre tratamos a fin de año de darnos de ahí un poquito como para no desilusionarnos. Sí, pero creo que eso nos ha ayudado mucho, eso nos ayudó a comprar esta casa porque teníamos una parte, pero el banco nos tenía que dar otra.

- ¿Cuántas personas conforman la asociación?

AMURECI- Ocho compañeras.

- ¿En el trabajo que ustedes realizan de forma cotidiana, algunos miembros de sus familias les colaboran a ustedes aparte del voluntariado que ustedes tienen o hay alguien más que las apoya?

AMURECI- Bueno, en cuanto a las cuestiones de papeleo, como puede decirse eso, sí ayuda mi esposo, en algunas cuestiones de contabilidad nos ayuda otro esposo, en trabajos aquí, más que todo materiales, así cada uno nos ayuda en diferente forma, por lo menos tenemos un apoyo muy grande de ellos y por lo menos en hacer el papel y eso no, yo creo que nunca los hemos enseñado pero sí ayudan mucho en otras cosas, de otra manera ayudan mucho.

- ¿Qué obstáculos concretos creen ustedes que han sorteado o que han tenido durante todo este tiempo?

- AMURECI- Bueno, el primer obstáculo que tuvimos por lo menos aquí en la comunidad fue la aceptación. Al principio, como le dijo Marta nos pusieron todo tipo de nombres porque creían que el papel, que eso no era muy rentable para mucha gente pero cuando ya digamos vieron que habíamos comprado una casa, entonces fue cuando la misma gente empezó a venir, nos compran ... bolsas o ya la misma gente viene por lo menos a ver lo que tenemos, pero se puede decir que la aceptación, por lo menos en lo comunal, a nivel de San Carlos sí hemos tenido mucha aceptación, por lo menos mucha ayuda nos han brindado, mucha gente, el MAG (Ministerio de Agricultura y Ganadería), el IMAS (Instituto Mixto de Ayuda Social) nos han ayudado mucho, el IMAS, el mismo INA, por lo menos nos ayudan en dar mucha capacitación. Más bien ahora se está haciendo de que ellos vienen, van a venir a dar siete meses, diferentes tipos de cursos, lo hacen aquí y nada más traen gente, de Guatuso, otros grupos organizados. La familia, ha sido en cierta forma porque, qué sé yo, al no tener nosotras como familia ingresos económicos que uno pueda dejar a alguien que le haga las cosas en la casa, entonces uno tiene que correr, que correr demasiado. La misma gente del pueblo, de la comunidad nos han querido boicotear muchas cosas, competencia, sentimos que hemos tenido que brincarnos un montón de vallas pero las hemos logrado pasar con éxito, con facilidad, bueno, no con mucha facilidad pero las hemos logrado pasar.

Otro obstáculo es bueno, aunque nos han ayudado económicamente para algún tipo de maquinaria. Ahorita el obstáculo es que esta casa la compramos ya muy vieja, entonces ocupamos arreglar todo esto y no tenemos el dinero, porque hay goteras por todo lado, entonces la parte económica, sí para nosotras esto es un obstáculo, no tenemos el dinero. Tenemos una parte pero es un dineral cambiar todo esto. La pintura hay que cambiarla, por eso, a esta casa hay que hacerle mucho y no tenemos, pero ahí vamos. La parte económica es, como todo, como toda microempresa, como todo, es un obstáculo que a veces lo frena a uno.

- ¿Cómo lograron ustedes entrar en el mercado?

AMURECI- Esa es una de las luchas que hemos tenido.

- ¿Cuáles rutas han seguido?

AMURECI- Bueno, los consejos que, gracias a Dios en el Tecnológico nos han ayudado, y las ferias, la asistencia a ferias. Bueno, ha habido ferias en que no hemos vendido nada pero nos hemos promocionado mucho. Porque hemos ido a una feria, al principio de año, pero hemos visto el éxito, a mediados de año, porque tal vez hemos repartido alguna tarjeta, qué sé yo, con algún presente, donde hemos estado y a mediados de año alguien nos llama: es que en tal feria estuvieron. Los programas que se han hecho también nos han ayudado a hacer publicidad. También nos hemos propuesto de que todas si vamos a dar un regalo sea algo que lleve algo de AMURECI, qué sé yo, algo en el empaque o alguna tarjetita. De esa manera las personas se van enterando. Sí hemos estado un poco concientes de que algún tipo de artesanía o de lo que hacemos una parte es para el extranjero, que es buscado, otra parte como agendas, es para nacionales. Entonces tenemos los dos tipos de mercadería porque hay una que totalmente es solo para extranjeros y otra de las cosas que hemos visto es que es increíble, pero, aquí en la zona ese tipo de trabajo que nosotros hacemos es poquísimo las personas que lo valoran porque como lo hacemos, como es de papel, como es de vástago, como es de plátano, lo ven como que es algo muy barato; entonces hemos escuchado: hay, para qué, si es de papel reciclado, es con vástago y no le dan el valor. Hemos visto que el extranjero es el que lo compra con un gusto, con un amor increíble. Eso es una de las cosas que hemos visto, que el mercado nacional realmente es muy poco para ese tipo de cosas.

- ¿Están afiliadas a alguna organización, cuál ha sido el apoyo que han tenido a nivel político comunal?

AMURECI- Bueno, nosotras cuando iniciamos, nos presentamos a la comunidad en una asamblea para presentarles lo que estábamos haciendo, para que conocieran y ahí fue donde nosotras sentimos que no fuimos apoyadas ni por la comunidad ni por la asociación. Prácticamente si nos piden ayuda, nosotras la damos a lo que es asociación pero no hemos querido ser afiliadas por la misma razón, porque nunca sentimos un apoyo. Pedíamos algo y tal vez no... lo que hablábamos, que ahora que tenemos casa es cuando ya han creído, que ya hablan de AMURECI, pero hasta ahora. Por eso nosotras no estamos afiliadas por lo menos a la Asociación de Desarrollo, sí colaboramos con ellos cuando solicitan ayuda y todo pero, prácticamente, no.... no hemos recibido de ellos nada.

- ¿Cuáles creen ustedes que son las fallas en el proceso de crear una empresa exitosa o más bien cuáles son aquellas situaciones que se pueden limitar desarrollar una empresa exitosa?

AMURECI- Bueno, por lo menos en lo personal siento que nosotros tenemos una empresa exitosa por la unión que hemos tenido, por la solidaridad, que eso ha sido lo más valioso, no así un tanto lo económico, no así lo de la infraestructura. Pero en nosotras, lo más fuerte ha sido la solidaridad, el problema de una es el problema de todas.

- ¿Consideran que han sido, tal vez, esas las fortalezas del grupo?

AMURECI- Para nosotras yo creo que sí, porque eso es lo que nos ha unido, porque desde que empezamos ha sido, bueno... iniciamos diez pero dos querían ya la plata rápido y no la teníamos, entonces renunciaron y quedamos con ocho. Estas han sido hasta ahorita lo que nos ha mantenido fuertes, hemos tenido que venir a llorar, hemos tenido que venir a alegrarnos. Algunas hemos flaqueado, yo soy una, que a veces he querido irme, no me han dejado. Todas somos muy unidas. En nosotras eso ha sido lo más fuerte y creo que para cualquier empresa eso es lo fundamental, la unión y después también la familia, porque la familia, los esposos vienen, nos animan.

- ¿Mientras ustedes están trabajando en las funciones de la asociación, cómo han hecho para coordinar lo que es el cuidado de los hijos, con quién los han dejado, cómo han hecho con lo que es el acompañamiento con la escuela y todo su crecimiento?

AMURECI- Ha sido la parte más dura y ahí no nos acusen, pero los dejamos solos. En mi caso yo ahora me vine y se quedaron solos. Eso sí, por lo menos habíamos hablado con la trabajadora social. Ella dice, déjenles comida, que no tengan que utilizar caliente, cocinar ni nada, oficio que no tengan que hacer. Por lo menos en mi caso sí he tenido un poco de problema. Ah, bueno... y también sí, en la mayor parte, no todo el día pero también es que se aburren, entonces también llegan aquí.

- ¿Ellos colaboran de vez en cuando con el desarrollo de las actividades?

AMURECI- No mucho, porque ayudan, allá de vez en cuando, en hacer el papel. Pero el asunto es que como nosotras ya trabajamos con cuestiones de calidad, ellos todavía no, pues lógico, todavía no pueden dar ese rendimiento. Son tantos, todas tenemos niños y cuando llegan aquí todos es cosa triste. Entonces, mejor los mandamos a la casa. En mi caso por ejemplo, mi esposo me los cuida porque es pensionado y para las reuniones aquí sí, verdad, nos damos el momento, cuando viene una reunión de la escuela porque no tenemos los mismos grados y para el estudio también. Hay momentos que han sido difíciles porque a veces nos sentimos culpables si salen mal en un examen, ya uno dice, seguro es culpa de nosotros porque no le dedicamos el momento. Pero gracias al Señor mis dos hijos salieron excelentes este año.

AMURECI- El más pequeño llevó el mejor promedio y siento que no le ayudé mucho. Yo pienso que a ellos los ha obligado mucho a ser más responsables, más independientes, porque en mi caso ellos han dependido toda la vida de mí, en todo. Hasta el pequeño, si he tenido que salir para acá muy de mañana, pues él desayuna cereal o algo así, cosas más prácticas. Eso también les ayuda mucho, pero... ha sido muy difícil, ha sido la parte más difícil para nosotras.

- ¿Ustedes aparte de las entidades crediticias formales, como es el Banco Popular, tienen acceso a alguna otra entidad financiera o de ayuda?

AMURECI- No sé si entraría el IMAS, que es la única parte. El asunto del IMAS no entró grupalmente, sino entra individual pero es para el grupo. El estudio lo hicieron a tres compañeras y salió todo a nombre de ellas pero es para el grupo.

- ¿Consideran ustedes que el hecho de estar en Asociación les ha abierto las puertas en el plano crediticio, o el crédito lo hicieron individualmente o como grupo?

AMURECI- No, como grupo, como Asociación, más bien por eso, por las Pymes.

- ¿Tienen ustedes aparte del IMAS o el Tecnológico alguna relación con instituciones u organizaciones adicionales de mujeres o instituciones en particular?

AMURECI- Sí, hemos tenido experiencias de compartir con otros grupos como en San Marcos de Tarrazú. Tuvimos la experiencia de otras señoras; con las señoras de Florencia tenemos un vínculo, de por lo menos canjear el papel.

- ¿Creen ustedes que algunas instituciones, y de ser así, cuáles, deberían participar en el desarrollo del trabajo que ustedes hacen en este momento?

AMURECI- El IMAS, la misma Municipalidad, el Tecnológico, ahí por la parte de que ellos dan administración ver que salga, ver juntos aunque sean las personas que no estén estudiando ahí, sino ver lo que ellos pueden aportarnos a nosotros.

- ¿De qué forma la Municipalidad podría intervenir o apoyarlas a ustedes?

AMURECI- La Municipalidad en la parte económica. No sé, porque por medio de la mujer sí sabemos que nos han ayudado bastante en cursos, capacitaciones y eso... pero... en realidad crudamente, lo que necesitamos ahora es plata para arreglar esta casa.

- ¿Tienen ustedes algún grado de participación a nivel político, en la comunidad?

AMURECI- No

- ¿Cuando ustedes tienen algún problema por ejemplo que se vean afectados sus derechos, tienen adónde acudir, tienen alguna institución o entidad dónde poder acudir para buscar apoyo?

AMURECI- En eso estamos... eso sí se ha capacitado mucho en la cuestión legal, hemos tenido asesoría en la parte legal. Guiselle también, en la parte emocional también. Entonces nosotras vamos trayendo. En ese lado nos hemos apuntado mucho, en lo que es autoestima, en la parte de las asesorías legal, sí sabemos dónde recurrir.

- ¿En algún momento ustedes han identificado algún derecho que les haya sido limitado, que ustedes hayan visto que se haya afectado como mujeres?

AMURECI- No en realidad no, porque sentimos como que hemos... bueno en lo personal yo siento que más bien he sido, como que no me he dejado. No sé, en la parte que uno más o menos. No sé las otras compañeras...

AMURECI- Diay, yo... como todo, yo creo que gracias a Dios no he tenido problemas pero creo que algunas compañeras al principio tuvieron, como todo, verdad, cuando una mujer empieza que deja salir todo eso, sí creo que tuvieron cierto problema, pero como ya dijimos, ya ellos fueron, los esposos, fueron creyendo en nosotros, por lo menos no nos han limitado a nada.

- ¿Creen ustedes que por el hecho de estar participando en la Asociación, en las labores que realizan, han mejorado o han afectado, de alguna forma, las relaciones familiares?

AMURECI- Las han mejorado. Los hombres se han hecho más considerados, al menos qué sé yo, antes eran... bueno, en el caso mío, mi marido, antes era impaciente y todo era: apúrese. Ahora no, ahora está tranquilo porque ellos han visto el fruto de nosotros. O sea, él quiere decirte que a él le reciclaron el pensamiento. Ja, ja... Sí, porque él dice que a él, nosotras le reciclamos el pensamiento. Se han hecho más dóciles, o sea ya ellos han logrado entender de que ya nosotros ya no somos un simple grupo para pasar el tiempo. Ya somos una microempresa, ya ellos vienen aquí y comparten, ya ellos nos dan ideas, o sea, se han involucrado con nosotras pero de una manera... Bueno, todo les hemos aceptado a ellos menos que toquen la plata. En eso sí, ya ellos saben que nosotras tenemos el dinero, que ya esto es de nosotras. Sabemos de que, en un futuro, ya esto es familiar también, pero...sabemos que hemos aceptado todo tipo de ideas, pero sí en cuestiones de dinero ellos no... en la parte económica, no. La manejamos nosotras.

- ¿Han logrado ustedes adecuar lo que son los horarios de trabajo con los horarios familiares?

AMURECI- Bueno, en reuniones de la escuela nos alternamos. Habemos tres que tenemos en el mismo grupo, a veces va una y ella nos excusa con la maestra y nos trae la información. O sea, de esa manera nos vamos alternando. O sea, en eso nos hemos ido acomodando. Hemos hecho un grupo muy familiar, entonces todas nos hemos compaginado en eso.

- ¿Cómo miden ustedes el éxito de esta empresa?

AMURECI- Diay, como antes le dijimos, para nosotros el éxito ha sido, es la unión que se ha dado, eso es lo que nos ha mantenido. La confianza, la confianza entre nosotras mismas, la comprensión, es el valor humano. Para nosotras el valor humano ha sido lo más importante y la espiritualidad. Yo creo que de ahí viene. Y

también una de las cosas que le hemos dado mucho énfasis, es la familia. Primero está la familia y luego AMURECI. O sea, si nosotras, si alguna tiene algún hijo enfermo o alguna situación en la casa, tiene prioridad lo de la familia, y luego está AMURECI aunque sepamos que tenemos un compromiso pero todas nos entendemos, entonces si XX tiene que hacer algo y no lo puede hacer, yo cubro lo de XX, para que ella cumpla con la sociedad. Ahí está la solidaridad, para mí eso es solidarismo.

- ¿Aparte del voluntariado y el trabajo que ustedes tienen, cuentan con apoyo de otras personas en el plano laboral?

AMURECI- No, digamos sí damos oportunidad a otras señoras que traigan cositas aquí a vender pero no, eso no.

- ¿Cómo anda el volumen de ventas diarias, semanales? Más o menos en términos económicos, ¿cuánto venden ustedes?

AMURECI- Diay... Como ha habido meses muy bajos, pero en meses buenos hemos recuperado. En la parte económica, bueno las ventas y todo eso por lo menos vamos recuperando lo que hemos ido invirtiendo y al ir cubriendo los gastos de la casa, al ir cubriendo los gastos del crédito que tenemos, hemos ido saliendo bien. Porque en realidad no hemos logrado poner mucha mercadería en el comercio, qué sé yo, irla poniendo en Fortuna, en “souvenirs” porque hemos sentido el temor de que no demos abasto, porque no teníamos la maquinaria y las cuestiones necesarias. Ahora, con esta ayuda que el IMAS nos ha dado, sabemos que con la maquinaria podemos producir mucho más papel, podemos producir muchas más cosas. O sea, el atraso de nosotras está en la producción de papel porque cuando no hay papel no podemos producir las demás cosas. Al tener volumen de papel podemos producir más, sin temor podemos tirarnos al mercado y aumentar la producción que el próximo año, será un año de mucho más éxito.

- ¿De cuánto disponen ustedes en este momento con la ayuda del IMAS? ¿De cuánto es el apoyo?

AMURECI- El apoyo del IMAS fue de millón quinientos mil colones.

- ¿Es muy diferente el nivel de ventas que ustedes tienen ahora que cuando iniciaron?

AMURECI- Ah, sí, pues lógico. Bueno, al principio solamente le vendíamos al Tecnológico para visitas que ellos tenían, sí nos ha ayudado mucho, por lo menos por ese lado. Tuvimos la primera experiencia desagradable y yo creo que eso nos ayudó mucho, que el primer pedido que tuvimos, que yo creo que fue como de cuarenta, que fue una regalía que tenían ellos ahí, no les gustó lo que habíamos hecho. Entonces, de un día para otro tuvimos que salir tarde, como a las diez de la noche a sacar el pedido que ya... hasta pago yo creo que lo tenían, verdad? Y hacer algo diferente y darlo con calidad; entonces eso fue algo que nos ayudó

mucho a mejorar, de que a ellos les guste o no les guste. Entonces, mejor darlo con calidad y ha sido totalmente diferente, porque al principio trabajamos con poquitos y nacionales. Ahora tenemos la experiencia que trabajamos con extranjeros y ha sido diferente.

- ¿Cómo han hecho con la distribución y colocación del producto?

AMURECI- Bueno, eh... es que es de todo un poquito. En ferias y exposiciones que nos invitan, a nivel nacional, cantonal y aquí.

- ¿Y en el plano internacional?

AMURECI- Por visitas que vienen por medio del Tecnológico, que vienen y los traen; o los voluntarios que compran y alguna gente que viene y que ya está comprando. Sí, tenemos creo que en la Fortuna un solo local que nos compró una vez, pero no nos han vuelto a comprar, pero... es así, no hemos salido a comercializarlo en grande.

- ¿Cuentan ustedes con seguros contra accidentes, vacaciones?

AMURECI- No ahorita, ya para el próximo año sí necesitamos esos seguros, una póliza porque ya tenemos maquinaria de mucho más cuidado. Sí, tenemos vacaciones; en tiempo de vacaciones de quince días tomamos una semana para dedicársela a los niños. Pero una semana acomodada. Como somos ocho, cuatro trabajan una semana y cuatro tienen libre y después... para acomodarnos porque todas tenemos niños y, en diciembre, sí cerramos. Cerramos una semana y todas nos vamos de vacaciones, pero aún así lo que sí es una de las ventajas que nosotras tenemos es que como sabemos que esto es de nosotras, si yo no puedo venir todas entendemos, entonces no se viene. O sea, no es que obligatoriamente tenemos que venir... Sabemos que tenemos que venir y que tenemos que cumplir un horario pero a veces no nos sentimos así, como con ganillas, entonces nos damos esos gustos. Sí, sí.

- ¿Cuándo disponen ustedes de un dinero proveniente de lo trabajado?

AMURECI- Sí, en diciembre es que nos damos una parte, es así como para incentivarnos algo. Lo que sí hacemos es que, lo que es en las ventas de bisutería, no las incluimos en AMURECI, sino que de eso fundamentalmente de vez en cuando nos dividimos algo. O sea, sacamos de ahí lo que se invierte, se guarda capital de trabajo de lo que es cuero, bisutería y nos dividimos algo. Como a veces nos toca un poquitito, como a veces un poquito más y para tener algo y no tocar lo que es venta de artesanía, de papel reciclado. Eso sí va directamente al banco.

- ¿Qué tipo de equipo es el que van a adquirir?
AMURECI- Una licuadora industrial, una picadora, todos con electricidad en bolillos. Bolillos especiales para aspirar el papel, prensas, qué sé yo, ahora

tenemos un tipo de guillotinas más pesadas. O sea, ya cuestiones con un poquito de mucho más cuidado. También ese tipo de pirógrafos ya más buenos, porque con los que hemos trabajado son mandados a hacer, más modernos y más buenos, hasta la misma calculadora porque hemos tenido unas calculadoras que dan lástima.

- ¿Qué cosas han aprendido ustedes en este camino, en este proceso de empresa que ustedes tienen?

AMURECI- Sentimos que somos mujeres que valemos mucho, que se han dado a valer porque somos muy tímidas, del hogar no hemos salido y ahora nos sentimos muy importantes. Bueno, para la sociedad y para nuestros hijos, porque mis hijos se sienten orgullosos.

- ¿Qué recomendarían ustedes a otras mujeres que van a iniciar un proceso de empresa?

AMURECI- Bueno, salir un poquito, que se sientan de que lo mínimo que una haga tiene mucho valor para la familia y para los demás. A veces uno cree que... aunque sabe que lo que hace está bien, pero cree que no es gustado; pero sí es gustado para mucha gente, entonces por lo menos quitarse esa idea... que cualquier cosa que se haga, por mínima que sea tiene mucho valor.

AMURECI- El hecho de ser mujer y el hecho de que tal vez uno no tenga preparación académica, porque mucha mujer cree que ya porque no es profesional... digo... puede hacer cosas que valgan y hacerse sentir que es importante. Yo soy una que yo no tengo ningún estudio pero, al estar aquí e ir creciendo junto con ellas, las felicitaciones que hemos tenido. A mí no me da vergüenza, qué sé yo, que ponerme a hablar con una persona profesional, sentirme menos porque no tengo un título o porque no tengo el mismo vocabulario, qué sé yo, altísimo, pero por lo menos me puedo comunicar y ya no siento aquel temor porque sé que es una persona tan igual como soy yo. Tal vez como contar un poco la experiencia que tuvimos Marta y yo en esta reunión, no, en ese curso que hicimos de Gestión y Liderazgo, que fue cuando nosotras llegamos, que fue por medio de la escuela, somos amas de casa y todo, y llegamos a un lugar donde todos eran profesionales, de Coocique, de Bancoop, de universidades, de la Municipalidad, todo mundo era profesional ahí, solo nosotras no. Cuando nos preguntaron dijimos: amas de casa. Amas de casa, verdad, al principio, en lo personal a mí me daba un poco de temor hablar porque hablaban muy elevado y con un vocabulario, prácticamente esa parte cuesta entender al principio; y al final, terminamos hablando más nosotras, cuando terminó el curso. Para decirle que al final había que presentar un proyecto y solo nosotras lo entregamos, que es este que presentamos sobre papel reciclado y aquí estamos. Eso para nosotras fue, como un empujón muy grande y una experiencia muy linda, de que uno no tiene por qué dejarse llevar por los títulos ni... de lo que acaba de decir Marta, porque somos muy importantes, tengamos lo que tengamos, porque solo el hecho de tener ganas, como dicen, de trabajar, y sentirse bien.

- ¿Desde la experiencia que ustedes ya tienen ahora, todo lo que han también atravesado, qué cosas consideran ustedes que es necesario tener, para iniciar una empresa o un negocio?

AMURECI- El deseo de hacer las cosas, el deseo de querer ser, de querer ser algo y querer llegar un poquito más allá, tener ganas nada más.

- ¿Ustedes consideran que la condición de ser mujer ha influido de alguna manera en el éxito de la empresa que ustedes tienen actualmente?

AMURECI- Sí, porque nos han dado un poquito más pelota a nivel social, donde llega uno: ah... mirá un grupo de mujeres y nos ponen un poquito más de atención. En cualquier lado: ah... mirá una asociación de mujeres, y a nivel creo que de turismo al ser algo hecho por mujeres también ellos les dan mucho valor. Creo que eso sí nos ha ayudado mucho, de ser una asociación de mujeres.

- ¿Qué se requiere para iniciar una empresa, un negocio?

AMURECI- Organización porque la experiencia de nosotras fue desde un principio que... gracias a Dios, hay algunas que son muy organizadas, muy majaderas, porque si uno no tiene ni la más mínima idea, es un desastre, o sea, nada puede prosperar. Y valor. Habemos algunas que no somos tan valientes pero otras que son super valientes. Sí porque a la compra de esta casa unas decían: yo no le tengo miedo y otras... ¡ay Dios mío, qué susto! Pero uno se siente apoyada por todas, entonces, diay, démosle viaje, y así fue. Sí, entonces, el valor de unas ayuda a las otras; eso también tiene que ver mucho. Nosotras sentimos que hemos sido como un trineo, o sea, hay unos perros más fuertes que los otros y ahí vamos, entre todas vamos jalando el trineo. Sí, también cuando hay unas que van como fallando un poquito, se les regaña y ahí siguen otra vez, pero, por lo menos se acepta la regañada. Y una de las cosas que en AMURECI ha funcionado, bueno que hemos tenido entre todas, ha sido la madurez emocional, qué sé yo, que ya no es aquello que cuando nos dicen o si me llamaban la atención a mí me enojaba, es cierto siempre es muy feo pero lo hace recapacitar a una, cierto. Ya nos sentimos con la libertad de decirle: vea XX, usted lo que está haciendo, esto y esto y esto no nos parece por esto y esto y esta razón. O sea, ya ha ido creciendo muchísimo la madurez emocional de todas.

- ¿Tienen ustedes algún sueño para el futuro, algún plan en especial?

AMURECI- Sí, salir, sabemos que sí lo vamos a lograr. Salir, la visión de las cosas era desde un principio ver nuestra mercadería salir en “container” para el extranjero, aunque ya hemos exportado en pequeñas cantidades, qué sé yo que vienen los gringos y se llevan las cosas sabemos que hemos exportado. Sí, porque han llegado voluntarios de Inglaterra, prácticamente de todo lado... sabemos que un poquito de AMURECI ha andado por todo lado. De hecho ahora va un trabajo para Francia. Sí, uno muy pequeño que es de una orquídea, aquí en la cajita y si eso pega, supuestamente son miles los que se van a pedir de Francia.

Entonces creo que tal vez ahí se cumple el sueño de ver salir, porque nosotras en plan de vacilón hemos dicho: mire, ahí viene ese “container”: ¿cuántas cajas van a salir?. Este, ya hay tantas cajas preparadas... o sea, en plan de vacilón sabemos que ese sueño se nos va a cumplir. Bueno, por lo menos en el caso de nosotras, ya nos han dicho egoístas y todo eso, pero como ha dicho Marta, en cierta forma sí somos un poquito egoístas porque ya no queremos que nadie entre a la Asociación. En eso sí ya tenemos claro. Sí, como socias. Pero en eso nuestro objetivo es claro, sabemos de que si algún día esto se llega a dar. Sabemos de que tenemos que buscar gente, se da trabajo, tenemos que hacerlo, porque jamás ocho vamos a dar la misma cantidad, pero ese siempre ha sido nuestro objetivo: dar trabajo. De hecho, le estamos dando trabajo a una señora que es la que nos viene a limpiar. Por mes, se le está pagando ¢ 20.000,00. Es algo pequeño, pero sabemos que a ella nosotros le pagamos porque no damos abasto, qué sé yo, es muy cansado, de la casa hacer oficio, para limpiar aquí y ponernos a trabajar. Y luego limpiar cuando se retira. Eso es, entonces la señora viene, limpia, viene una vez por semana, encera. Eso sí es pagado por nosotras. Se paga de la bisutería, de la ganancia de nosotras, se divide y se paga.

- ¿Cómo se ven ustedes de aquí a cinco, diez años?

AMURECI- Ay, qué lindo! Vea, la verdad nosotras a veces hasta nos asustamos porque lo que estamos ahorita haciendo, nosotras lo veíamos a cinco años y lo hemos logrado en dos años. Nosotras siempre decíamos. Ay! Cuando tengamos algo propio, cuando tengamos algo propio. Y vea ya tenemos en dos años. Uy! Cuando vendamos a extranjeros y ya, poquito que sea en dos años. Cuando hagamos quinientos de tal cosa y ya lo estamos logrando. Por eso, es como muy difícil decir... cinco años, más bien nos asusta porque vamos muy rápido y en plan de vacilón hemos dicho: mire, Balbina, que es la mayor va a estar como “agüelita”, y nos hemos visto, ya nosotros no sentadas trabajando, sino nada más mandando. Tal vez se puede decir que a cinco años ya no ser nosotras, por lo menos en esa parte nos está ayudando la Escuela de Administración. Ellos envían estudiantes a tomar medidas y todo. Para aprender, si en un futuro uno llega a tener un empleado decirle: bueno, me va a hacer esta caja con estas medidas y tiene que hacerlo de esta manera. Ya estandarizar el producto. Por eso, de cierta manera nos están ayudando. Ahorita sabemos de que no, pero en cinco años, yo creo que sí, que eso se va a hacer.

- ¿Qué otros campos de actividad comercial o empresarial creen, ustedes, que deberían explorar o que les gustaría explorar?

AMURECI- Bueno, para este año habíamos pensado poner, bueno, la tienda de “souvenir” ya, bien formal, bien bonita, una oficina de información y un café internet. Entre AMURECI y la casa AMURECI, que es tan amplia poner eso. Y también, dar como una escuelita de capacitación. Ya lo hemos hecho, dar capacitación. Yo le comentaba a ella de la experiencia con el INA que van a venir a dar, por siete meses, diferentes tipos de capacitaciones, nosotras nos capacitamos también, pero solo dos. Pero viene más gente, por lo menos vamos a

prestar y dar el servicio. Para el otro año el Ministerio de Trabajo, nos va a dar un curso de inglés, de administración, de autoestima, alguien llamó aquí y nos ofreció. Sabemos que para el próximo año ya vienen, ya nos confirmaron. También se va a capacitar a la gente, a la comunidad también. Todos esos son como dicen, objetivos que se pueden dar, metas que ya tenemos programadas para el próximo año.

- Muchísimas gracias.

Entrevista a Elizabeth Arce Araya
Dueña de un Cathering Service
13/diciembre/2004

EA- Tengo 16 años de estar en esta actividad. Tengo 49 años. Llegué hasta cuarto año del colegio, también saqué un secretariado en la American Bussiness en San José, pero no terminé, no me gradué. Vivo en el barrio Baltazar Quesada en una casita propia que está a mi nombre. Soy originaria de San José. Llegamos a San Carlos hace aproximadamente 17 años, después de que perdiéramos todos nuestros ahorros en una empresa financiera que se declaró en quiebra.

- ¿Cuántos hijos tiene usted?

EA- Tuve siete pero tengo sólo una viva. Madrecita, yo tengo un problema que yo tenía un útero bicorne, tenía un útero con dos cuernos, entonces no llevaba a feliz término ningún embarazo. Me lo tiraba... bueno la última chiquita más grande, la primera antes de la que tengo, tuve siete meses de embarazo y la chiquita se me ahorcó con el cordón umbilical. Un médico de San José, Dr. XX y este famoso Dr. XX, el de la fertilización in vitro eran los que me trataban. Iban a publicar el caso y de todo. La última chiquita me duró cinco días y se me murió también. Entonces me quedé solo con esta que es de seis meses de embarazo. Ha sido una chiquita un poquito problemática y estudia enfermería. Es lo único que tengo, sí.

- ¿Qué edad tiene la muchacha?

EA- Veintiún años.

- ¿Está usted casada?

EA- Sí, casada.

- ¿Cuántos años de casada, doña Elizabeth?

EA- Dieciséis.

- Cuéntenos sobre la actividad a la que usted se dedica.

EA- Bueno, yo cocino para las actividades. Tengo un pequeño Cathering Service que no sólo hace la comidita, sino también la repostería, nada se compra. Todo es caserito, hecho con mucho amor en la casa.

- ¿Cómo empezaron ustedes el negocio?

EA- Bueno por una necesidad, a raíz de que un cliente que salió de pronto, una institución, el Banco de Comercio hospedó 11 personas en mi casa, entonces se les llevaba el almuercito todos los días, entonces los compañeros de esos muchachos comenzaron a ver los almuercitos y comenzaron a pedir ellos y la Gerente del Banco, doña Olga Rodríguez, me decía que la comidita sabía muy rica porque yo tenía un ingrediente que nadie le ponía, que eran gotitas de amor, que por eso sabía tan rico. Y uno le dijo a otro y otro a otro, sí, a partir de ahí fue.

- ¿Es un negocio familiar, doña Elizabeth, o también emplea a otras personas fuera de la familia?

EA- Sí, porque como mi hija está estudiando, entonces de fijo siempre somos mi esposo y yo. Ahora tenemos una muchacha que tiene tres años de trabajar con nosotros, que no sabía ni batir un huevo y en casa, ahora cocina como yo, a mi manera. Espero que no se vaya nunca, y en las temporadas altas contratamos a una o dos personas más.

- ¿Ustedes trabajan durante todo el año con el servicio de Cathering?

EA- Todo el año.

- ¿Hay temporadas específicas donde hay mayor demanda del servicio?

EA- Bueno, este año fue muy malo, muy malo como hasta octubre. Me tuve que pegar unos carrerones, verdad. En octubre ya comenzó como a emparejar. Pues siempre hay reuniones. En casa igual se atienden seis personas, que tres, que dos, que veinte, que doscientas.

- ¿Demanda mucho trabajo?

EA- Sí.

- ¿Cómo se siente usted al estar al mando o al frente de esta experiencia como lo es el negocio familiar, porque también usted tiene la responsabilidad, me imagino, de la entrada económica de la familia.

EA- Pues muy bien, siempre tengo mucho cuidado, siempre tengo mucho cuidado porque hay que seguir un orden, nada se me puede olvidar. Yo soy como el motorcito de ahí porque yo tengo que saber qué comprar, yo no mando a nadie a hacerme los mandados. Qué comprar, desde qué se compra, para qué se compra. La calidad de lo que se compra que tiene que ser de primera calidad. Como se prepara, como se va a servir y estoy tan acostumbrada que ya creo que lo hago mecánicamente, verdad.

- ¿Considera usted que la empresa que tienen es exitosa?

EA- Claro que sí.

- ¿Por qué razón?

EA- Diay, madrecita, porque yo vivo de esto y hasta el momento siempre me ha alcanzado. Mi chiquita está en la universidad. Siempre los clientes están satisfechos. A mí me gusta improvisar, en cuanto a la atención y la preparación, siempre las estoy variando. Por eso a la muchacha que me ayuda siempre le cuesta mucho seguirme, porque yo nunca hago las cosas igual. No tengo una receta básica para las cosas y pienso que es exitosa porque nos alcanza para vivir, para que mi hija estudie, para que en la casa no haga falta nada. La muchacha que trabaja con nosotros también, yo siento en mi corazón que no se explota y eso es muy importante. Una chiquita que no sabía batir un huevo y que ahora, digamos en temporada alta gana ¢150,000.00 colones por mes y que yo lo primero que hago es sacar los ¢ 75,000.00 de la quincenita de ella y que la semana pasada, en tiempo normal ella, bueno... ahora le hice un aumento de ¢65,000.00 por quincena, pero el aguinaldito yo le dije: madrecita, lo que yo le puedo dar de aguinaldo son ¢100,000.00 El sábado le di el aguinaldo y toda contenta, porque... Yo lo primero que hago es que ella lleve la comidita para la casa. Todo, todo lo que yo le puedo dar, entonces ella siempre está contenta.

- ¿Usted está trabajando, entonces, en este momento, con la ayuda de su esposo y con la ayuda de esta muchacha?

EA- Sí, exactamente.

- ¿Usted dice que tiene cuánto de estar trabajando para este servicio de cathering?

EA- Más o menos, catorce años, con pequeños lapsos de recesos por lo que me ha pasado.

- Durante este tiempo y hablando sobre lo que usted me está diciendo, entre los obstáculos que usted ha tenido para su negocio, cuáles podría usted mencionar.

EA- Bueno, falta de financiamiento. Tuvimos un problema económico muy grande, que no teníamos cómo movernos. Empecé vendiendo helados también, ahí en el barrio para ayudarse uno. Que pancito, que lo que fuera. Otro problema también fue el incendio. Que apenas estábamos acomodándonos, se quemó todo otra vez y se quemó gran cantidad de equipo, el cual no se ha reemplazado en su totalidad porque se han ido reponiendo las cosas más importantes para seguir adelante.

- ¿Lo más indispensable?

EA Exacto.

- ¿Esta ha sido la primera experiencia en cuanto a la parte económica, en cuanto a la parte comercial que usted ha desempeñado? ¿Es este su primer negocio?

EA-Sí. Es el primero, porque nunca, nunca había tenido la necesidad de trabajar.

- ¿Usted está afiliada a alguna organización de mujeres, de pequeñas empresas o cualquier cosa por el estilo o es totalmente independiente?

EA- Independiente.

- ¿Cuáles cree usted que son las fallas de iniciar un proceso a nivel, digamos de empresa al iniciarla? ¿Usted considera que hay algunas fallas que por lo general se cometen?

EA- Sí, a mí me parece que... o yo no sé si la habrá, que debiera de haber un estudio de familias. A ver cómo se orienta. Porque nosotros arrancamos en esto, o arranqué en esto sin ninguna experiencia, simplemente porque siempre me ha gustado comer bien y que la comida sepa bien y se vea bonita. Entonces, a raíz de eso comencé. Yo no sabía y ahora no me da pena decírselo, yo sé que vivimos de esto, pero yo no sé en realidad cuánta plata queda. Hay momentos que quizá no me queda nada, nada más le doy vuelta, porque yo no sé trabajar comercial, nunca me han capacitado para eso. Será que nunca me han capacitado porque no saben que yo lo necesito. Entonces qué pasa, ¿cómo cobro? En base a que yo pido cotizaciones en otro lado y me las mandan, en base a lo que cobra la competencia.

- ¿Cuáles considera usted que han sido las principales fortalezas?

EA- Bueno, primero Dios, la otra que hay que salir adelante porque hay una familia que sostener, el agradecimiento de que mi esposo lo dio todo. Y ahora tengo que ser fuerte porque no puedo dejar que la casa se pierda por una hipoteca.

- ¿Usted ha tenido que hipotecarla en dos ocasiones?

EA- Sí, ahora en este momento está hipotecada la casa, tanto para mantener el negocio como el estudio de mi hija.

- ¿Qué aspectos considera usted que son los más importantes para empezar y mantener un negocio?

EA- Mi amor, ponerle ganas y ser muy ordenado.

- ¿En cuáles de los aspectos del negocio considera usted que tuvo o ha tenido mayores problemas? ¿A qué los atribuye?

EA- Diay, ¿qué le dijera? Muchas veces la falta de financiamiento, verdad y que muchas veces cuando está uno fuerte, que ya siente que va creciendo. Queríamos poner un negocito aquí en el centro y yo siempre he soñado algo como Spoon en San José, y no he tenido la oportunidad.

- ¿Considera usted que ahora que usted me decía, que uno de los mayores problemas ha sido el financiamiento, considera usted que su condición de ser mujer le ha dificultado accesar a opciones de crédito o a financiamento bancario?

EA- No, para nada. Porque yo, diay hace... qué? ¿Qué le voy a decir? Ahora que se quemó la casa, el Banco de Costa Rica nos dio siete millones y medio poniendo a responder la casa. Siempre he pensado que para que lo respeten las personas a uno y para que lo estimen, tiene que estimarse uno mismo y uno tiene un valor. Hay que empezar por ahí.

- ¿En cuáles áreas cree usted que tiene mayores logros: en la producción, en la venta, en la colocación del producto, en la organización, en el control que usted tiene dentro de su negocio? ¿Cuáles considera que son sus fortalezas?

EA- Todas. Porque si usted se pone a ver, una lleva a la otra y la otra a la otra.

- ¿Usted se encarga de todos los proceso o tiene participación en todos los procesos, por ejemplo: en la parte de contabilidad, en la parte de control de gastos, en la parte de producción, del contacto con los clientes?

EA- Sí, todo. Yo lo hago todo. Bueno, tenemos un contador y yo le entrego las facturas, porque nosotros tenemos facturas timbradas, yo soy contribuyente. Entonces el contador me envía cada tres meses la declaración de acuerdo a las facturas que yo le entregue, porque estamos sujetos a un régimen que se paga de acuerdo a las compras, verdad... A mí me cuesta mucho porque, a veces, cuando hay mucho trabajo y sale muy alto, vieras cómo me siento en ir a pagar, porque yo tengo mucha gente como cabeza de hogar, yo tengo muchos gastos y sacar una platita de donde me hace falta y no de donde me sobra, pues... pero ahí voy a pagar cada tres meses.

- ¿Usted me decía que su esposo es pensionado?

EA- Ajá. De la Caja del Seguro Social. Se cuenta con una pensión, pero es una pensión relativamente baja para el nivel de gastos que manejamos.

- ¿Usted considera que es una ventaja o una desventaja el estar formalizado?

EA- Es una ventaja, mi amor. Porque cada vez que uno va a atender a determinada parte o a más de una hora, le dicen: “¿usted tiene factura timbrada?” Ve, es una de las condiciones.

- En cuanto a la parte familiar, cómo atienden ustedes lo que son los problemas de salud suya, de su familia. ¿Cuentan con un seguro voluntario, por el Estado, cómo hacen?

EA- No, porque como mi esposo es pensionado. Yo soy la esposa del pensionado y tenemos seguro social, y en el caso de mi hija, al ser estudiante ella también está cubierta.

- La vivienda en este momento está a nombre suyo, me decía.

EA- Sí. En este momento también tiene una hipoteca de primero y segundo grado, por la enfermedad de mi mamá. Mamá en menos de tres meses la han operado dos veces y como es así de urgencia y para estar con ella, la han operado en la Clínica Católica. Entonces es un poquito más durillo.

- ¿Hasta el momento, doña Elizabeth, usted ha recibido algún tipo de capacitación?

EA- No. Pero sí necesito capacitación para aprender, digamos a sacar bien los costos porque yo me la he ido jugando, como dicen vulgarmente, verdad... De esa manera, viendo a ver cómo está la competencia.

- Usted mencionaba también que ha tenido buena experiencia a la hora de conseguir créditos.

EA- Ajá.

- ¿A nombre de quién ha pedido usted los créditos?

EA- Mío, y queda respondiendo la casa.

- ¿Se siente usted aceptada como empresaria?

EA- Yo siento que sí. Yo me siento estimada, porque viera que yo voy a comprar, preparo la comidita con ayuda, verdad... y muchas veces, si yo no voy a servir la gente pregunta por uno.

- ¿Tiene usted relación con instituciones u organizaciones?

EA- Sí, claro que sí, a raíz del trabajo.

- ¿Con qué instituciones tiene usted relación?

EA- Ajá. Banco de Costa Rica, Coocique, Coopelesca, Banco Improsa, con la Municipalidad, Empresa Eléctrica Matamoros, Urcozón. Por ejemplo, estos últimos promocionan el turismo con las familias campesinas. Entonces traen los visitantes, los extranjeros y los llevan. Esas familias los hospedan, les dan la alimentación. Les enseñan a qué se dedican, les enseñan a ordeñar, muchas cosas. Entonces yo atiendo esas capacitaciones también.

- ¿Usted considera que ha habido instituciones que se han convertido en pilares para el desarrollo de su empresa?

EA- Claro que sí.

- ¿Como cuáles?

EA- Como el Banco de Costa Rica. Todas las empresas para las cuales trabajo, porque son las que me dan trabajo y es casi constante. Cada vez que necesitan algo me llaman. Dios libre fuera solo para navidad, es algo constante.

- ¿Qué instituciones cree usted que deberían participar en el desarrollo de su empresa o de otras empresas?

EA- Bueno, en este momento lo que tendría yo necesidad es de algo más de equipo y de un carro, por ejemplo. Entonces, para decirle algo, debería haber una institución que le pueda facilitar a uno, no regalarle el carro, porque la empresa o la persona que le regalan algo no sabe cuánto vale; sino que accesar a algo que la gente lo pueda pagar para bien del negocio. ¿Entiende? Darle como el machete para trabajar, pero que se lo vaya ganando, no regalado. Porque me encantaría conseguir una buena batidora rentada, no que nadie me la regale. A mí me gusta ganarme las cosas. Pero digamos ahora, yo con lo que estoy pagando no puedo cometer la locura de comprarme un carro e irlo pagando y otra cuenta más. Pero si se presentara una oportunidad, que uno dijera: bueno, hay que pagar menos, sí.

- ¿Tiene usted algún nivel de participación política en su comunidad, por ejemplo alguna asociación?

EA- No.

- ¿Si usted tuviera algún tipo de problema que afectara sus derechos, a dónde acudiría, como mujer, como trabajadora, como empresaria?

EA- Aquí, a la Oficina de la Mujer. Para serle sincera, ahora porque me enteré de esta oficina, pero cuando se quemó la casa y todo eso, yo nunca recurrí a nadie.

- ¿Por desconocimiento o por qué razón, doña Elizabeth? Porque era una emergencia, en realidad, era una situación bastante difícil.

EA- Porque siempre he estado acostumbrada a que soy la cabeza del hogar y entonces no estoy acostumbrada a pedir ayuda.

- Usted ha tenido una participación completa de parte de su familia en el negocio, su esposo la apoya, la acompaña, es parte del equipo de trabajo. ¿Ha habido algún cambio a nivel familiar, doña Elizabeth, que usted considere haya mejorado o haya interferido en algún momento con las relaciones familiares a partir de la creación del negocio que usted tiene?

EA- Bueno, a mi marido al principio le costó un poquito amoldarse a que yo tenía que correr tanto, a que era la platita, porque antes él me decía, es que usted es la que trabaja, es que aquí todo lo compra usted, y ahora viera que yo lo he ido enseñando que, cómo voy a comprar yo las cosas, si yo sin él no haría nada. Mire, usted es mi compañero, vea como la platita nos la ganamos juntos. Entonces y mi hija también, si hasta la muchacha que trabaja en casa. Aquí no hay jefe, en mi casa no hay patrón de nada. Somos compañeros, somos un equipazo de trabajo, es lo que hay en mi casa.

- ¿Ha habido algún cambio familiar, es decir que si se ha mantenido o ha mejorado la relación entre usted y su esposo como pareja? Usted me decía ahora, que bueno, uno de los motivantes que utilizaba era el mencionar el equipo de trabajo que son ustedes. Entre pareja, considera usted que esto los ha unido más?

EA- Sí, claro que sí. De todos modos nosotros siempre hemos sido muy unidos, pero ahora, bueno, no sé, pero siempre, siempre hemos sido muy unidos. No nos estorba trabajar juntos, digamos que hay señoras que uyy! Ojalá que se vaya el marido rápido porque molesta mucho.

- ¿Cómo ha tenido usted que adecuar los horarios de trabajo con respecto a las atenciones de la familia o a los asuntos pertinentes de la familia?

EA- No, mi amor, en cuanto a eso ando muy mal, porque como siempre estamos juntos y si no hay trabajo disfrutamos o limpiamos equipo de trabajo o estudiamos. Sacamos todos los libros de recetas para ver qué podemos hacer nuevo, entonces no es apartar espacio para la familia porque siempre estamos en familia.

- ¿ De qué manera o cómo mide usted el éxito de su empresa, doña Elizabeth?

EA- Bueno, por la cantidad de trabajo, y yo paso muy ocupada todo el año. Al cliente hay que crearle seguridad y calidad, verdad... Que tenga usted, a la hora de solicitar el cliente, el servicio, la seguridad de que todo va a ser muy bueno y muy puntual, que no tienen que estarle recordando a uno, ni qué tiene que llevar, ni a qué hora. Ese es el éxito, porque si usted quedó mal una vez ya después no le van a tener confianza,

- ¿Considera usted que se ha incrementado en los últimos años, en el último tiempo?

EA- Claro que sí, porque uno tiene esa promoción de boca a boca, digámosle así, porque un cliente contento le cuenta a otro y a veces me llaman hasta de San José.

- ¿Usted cómo se ha dado a conocer, se ha dado a conocer más por el servicio, ha puesto algún anuncio en alguna parte?

EA- No, anuncio no. Por el servicio, por eso es de boca a boca.

- En cuanto al personal de apoyo, ¿usted me dice que tiene una muchacha desde hace cuánto tiempo?

EA- Tres años. Tiene tres años, ya casi va para cuatro.

- ¿Ella está contratada en forma permanente o está contratada solo para lo que es época alta?

EA- Permanente.

- ¿Más o menos cuánto volumen de ventas diarias o semanales está manejando usted en este momento?

EA- A veces tenemos tres, cuatro actividades en un día.

- Entonces tienen que preparar todo lo que es alimentación, preparar todos los implementos necesarios: platos, vasos, cubiertos. Todo trasladarlo también, servirlo, recoger...

EA- Exacto.

- ¿El tipo de comercialización que ustedes tienen, es a nivel local, del distrito primero o también van a otros distritos de San Carlos?

EA- Vamos a La Fortuna, Pital, Aguas Zarcas, a Laguna de Alfaro Ruiz, hasta San José; porque alguien ha probado y se ha ido contento. Entonces a la hora de venir aquí a una capacitación ya me contactan desde allá.

- ¿En este momento la muchacha que usted tiene trabajando para la empresa que ustedes tienen, cuenta con algún tipo de seguro, por ejemplo?

EA- No. Ella no cuenta con seguro porque ella no tiene papeles. Ella es nicaragüense, ella entró como turista y nunca se ha formalizado. Yo le he dicho que se acomode, pero sin embargo ella cuando se enferma o cuando se enferman los chiquitos, entonces yo la llevo donde un doctor particular.

- ¿Ella es madre soltera, es jefa de hogar o tiene su esposo?

EA- No, ella tiene un compañero. Tiene dos niñas. A él también ya le conseguimos trabajo en una construcción.

- ¿Ella cuenta con vacaciones?

EA- Claro que sí. Ella sale a vacaciones ahora, la primera semana de enero, dos semanas de vacaciones. Yo creo que eso es cuestión de conciencia, si la persona no tiene papeles, entonces le pagan cualquier cosa verdad... Yo no sé cómo estará el salario legal pero yo le sé decir que ella duró ganando año y resto cien

mil colones y ahora le doy otro pellizquito, lo más sesenta y cinco, pero en temporada alta yo le doy setenta y cinco mil por quincena. Yo considero que no es un sueldazo pero es lo que yo le puedo pagar.

- ¿En estos momentos usted le puede ayudar con gastos para escolaridad o digamos lo que llaman comúnmente bono escolar, algo adicional?

EA- Ah, sí, claro. Yo le ayudo con los cuadernos para el chiquito porque solo uno está en primer grado, pero va para segundo. Yo le ayudo, como le digo, en cuanto a cuadernos, uniformes, si tiene que ir a una reunión yo la llevo y entonces paramos todo y sale más temprano.

- ¿Tiene usted aparte de la propiedad donde está ubicada su casa y que a su vez está ubicado su negocio, otra propiedad o algún otro bien fuera de esta casa?

EA- Sí, mire. Hay un juguetito para mi marido. Nosotros tenemos un lotecito de mil veinte metros en un lugar que se llama Coopezamora, aquí por Santa Clara. Se paga por mes, no hay prima ni nada, sino que se pagan ¢47,000.00. Son 78 o 68, yo no sé cuántas cuotas y ya llevamos como 60. Ahí también ahora tiene agua y ya le pusieron la luz.

- En este momento que están en la recuperación de terminar de reconstruir su casa, después del incendio, ¿cuánto porcentaje les hace falta concluir?

EA- La casa está lista. Sí, lo que pasa es que donde estaba la cocina se hicieron dos habitaciones para alquilarlas y nosotros teníamos una habitación muy cómoda, ahora es la cocina.

- ¿Qué cosas ha aprendido usted, doña Elizabeth, en todo este camino, del negocio, durante este tiempo manteniendo, bueno incluso a su familia, apoyándola económicamente? ¿Qué lecciones ha aprendido usted?

EA- Bueno, en primer lugar, la satisfacción del deber cumplido. Saber que querer es poder y saber que nunca terminamos de aprender. Que debemos ser agradecidos con las personas que nos enseñan. Si hay una pequeña falla en una actividad, porque no todo es perfecto, se va aprendiendo de los errores y no cometerlos otra vez, verdad y... no sé, madrecita qué decirle porque sería innumerable decirle todo lo agradecida que vivo, todo lo que aprendo todos los días.

- ¿Qué le enseñaría usted, qué le diría usted a aquellas mujeres que están iniciando sus propias actividades comerciales, qué les recomendaría?

EA- Bueno, yo les recomendaría que no den un paso atrás, que todos los pasos sean para adelante, que siempre trabajen, esperando mejor calidad cada día. Que cada día será mejor, que no hay nada imposible, que uno se debe poner retos. Si

vendí tanto esta semana tengo que tratar de variar algo para vender más. Es parte del desarrollo del trabajo.

- Usted mencionaba ahora que como necesidades fundamentales en este momento para el desarrollo y mejora de su negocio está el contar con más equipo y mejor equipo industrial y contar con un vehículo que le permita a usted desplazarse y contar con las condiciones necesarias para el transporte de los alimentos y de los implementos que usted necesita. ¿Qué otras necesidades tienen ustedes?

EA- No, mi amor. Básicamente esas.

- ¿De acuerdo a su experiencia qué es necesario saber o qué conocimientos debe tener una mujer o un grupo de mujeres para iniciar una empresa o una actividad productiva?

EA- Sentido de lucha, verdad... Espíritu de lucha. Conocimientos yo no necesité muchos para empezar en este negocito. Simplemente, siempre me ha gustado comer bien y que las cosas sepan ricas y se vean bonitas. Así arrancamos, verdad...

- ¿Considera que su condición de mujer ha influido en su negocio?

EA- No tal vez la condición de mujer sino cómo es la persona verdad... Porque uno puede cocinar muy bien, digámoslo así; pero si no tiene modo para tratar a las personas. El trato influye mucho, a como pueden haber personas nobles pueden haber personas de no muy buen trato. A mí con mi esposo me costaba mucho, porque él es serio, hasta ahora él va aprendiendo cada día más cómo se trata a las personas.

- ¿Qué se requiere para iniciar una empresa, un negocio?

EA- Ganas, madrecita y confianza en Dios, ya le dije. Así como le dije anteriormente, no dar un paso atrás porque he sabido dos veces lo que es empezar de cero, no una vez nada más, porque la segunda vez, después de que se quemó la casa, los clientes lo llamaban a uno: qué pasa, cuándo va a arrancar, qué está esperando doña Elizabeth? Entonces... pero arrancar casi con las manos vacías, verdad...

- ¿Qué sueña usted, doña Elizabeth? ¿Cuáles son sus sueños?

EA- Bueno, mi sueño es ver a mi hija graduada. Seguir trabajando. Tener un carrito, como le digo. Me encantaría tener aunque fuera una ventana aquí , en el centro donde yo pueda tener un mostrador y todo muy limpiecito. Donde haya repostería, que la gente se quede comiéndosela acabadita de hacer, verdad. Un carro para transportar todo muy bonito y seguir trabajando. Yo no aspiro a plata, yo quiero pagar mi casa, para estar tranquila y para no asustarme de si no hubo

trabajo que voy a hacer. Pero yo no pido trabajo, yo pido fuerzas para seguir adelante. Pero ahora si me hubiera sacado la lotería, yo no hubiera sabido qué hacer con la plata, usted sabe, madrecita? Le ayudaría a todo el que pudiera porque yo digo que uno no le puede pedir a Dios más de lo que tiene. Es que más bien Dios es demasiado noble con uno, le ha dado...

- ¿Qué otros proyectos tiene usted, aparte de la ventana?

EA- Por ahora una ventana, pero lo que yo quiero es un cafecito, un cafecito fino.

- ¿Qué necesitaría usted para alcanzar eso?

EA- Un local, financiamiento y nada más.

- ¿Cómo se ve usted de aquí a cinco años?

EA- En un cafecito.

- ¿Y de aquí a diez años, cómo se ve?

EA- Con el cafecito más grande todavía y con varios cafecitos. Otro en La Fortuna.

- ¿Qué otros campos de actividad empresarial o comercial cree usted que se deberían explorar? Habrá otras fuentes de comercio a las que las gentes no le han llegado y que usted ha ido como viendo en el camino.

EA- Yo en este negocio he ido aprendiendo que no es quien quiere, sino es quien puede, madre. Porque sin hablar de nadie, porque es muy feo. En XX son excelentes, tienen un equipo excelente pero a mí me falta lo que ellos tienen y a ellos les falta lo que yo tengo. Ellos tienen muchísimo equipo pero les falta cuchara y yo tengo cuchara pero me falta equipo.
Sería como la unión perfecta, verdad...

- En términos generales, doña Elizabeth, pensando en su condición de mujer y tomando en cuenta toda la experiencia que usted ha adquirido durante este tiempo, de ser en este momento jefa de hogar y empresaria, qué podríamos concluir, ¿diría usted que su condición de mujer ha influido y en qué términos en el negocio que usted ha emprendido?

EA- Bueno, yo en el negocio que he emprendido me siento realizada. Realizada aunque me faltan unas pequeñitas metas, yo me siento realizada porque he logrado alcanzar... uno se siente satisfecho como que sí puedo verdad... Y sí puedo y voy a seguir.

- Muchísimas gracias.
EA- Para servirle madrecita, que Dios la bendiga.