



TESIS E  
INVESTIGACIONES

FONDO  
CONCURSABLE

## INVESTIGACIÓN:

Prácticas no convencionales de crecimiento empresarial, financiamiento inclusivo y protección social de las mujeres trabajadoras por cuenta propia. Jóvenes del sector informal manufacturero textil de la ciudad de El Alto y La Paz.

Autor/a: Sandra Aduviri Chambi

Impreso en: Art Graf Color S.R.L.

La Paz, Bolivia  
2022





**ONG CENTRO DE FOMENTO A INICIATIVAS ECONÓMICAS**

**TESIS:**

Prácticas no convencionales de crecimiento empresarial, financiamiento inclusivo y protección social de las mujeres trabajadoras por cuenta propia. Jóvenes del sector informal manufacturero textil de la ciudad de El Alto y La Paz.

**Nombre:** Sandra Aduviri Chambi

**Tutor:** Julio Cesar Cejas Cortez

## INTRODUCCIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

### Objetivo general y específicos

#### Objetivo General

Analizar la dinámica de crecimiento empresarial, financiamiento inclusivo y protección social de las mujeres jóvenes que trabajan por cuenta propia en el sector informal manufacturero textil de la ciudad de El Alto y La Paz.

#### Objetivos Específicos.

- Desarrollar la caracterización de las mujeres trabajadoras por cuenta propia jóvenes en el sector informal manufacturero textil.
- Describir la dinámica de crecimiento empresarial de las mujeres trabajadoras por cuenta propia jóvenes del sector informal manufacturero textil.
- Describir las prácticas económicas informales de acceso a mercados y recursos productivos.
- Describir las prácticas económicas informales de financiamiento inclusivo (pasanaku, préstamo de un familiar u otros) para financiar las inversiones en su actividad.
- Describir las prácticas económicas informales de protección social (salud, maternidad, vejez, accidentes).
- Identificar las brechas socioeconómicas de acceso a mercados, recursos productivos, financiamiento y protección social.

#### Justificación

Se tomará en cuenta el siguiente contexto:

- Según datos de la OIT (2019), Bolivia es el país de la región con mayores índices de empleo informal, este asciende a 76,16%. En el caso de las mujeres, una buena proporción de las trabajadoras opta por un trabajo por cuenta propia (44%) debido a factores principales como: (i) la falta de oportunidades en el sector formal de la economía; (ii) la maternidad, que lleva a muchas mujeres a dejar la ocupación laboral o bien a incorporarse al mercado laboral de manera intermitente; y, (iii) el excesivo trabajo de cuidados no remunerado que recae sobre ellas, pues se estima que invierten casi el doble de su tiempo cada día en trabajos domésticos y de cuidado en comparación con los hombres.
- El brote de la pandemia del COVID-19 ha dejado en evidencia varios de los problemas estructurales de Bolivia en materia de desarrollo, dando cuenta de una situación pre-pandemia en la cual una alta proporción de bolivianos y bolivianas se encontraban viviendo en condiciones de vulnerabilidad, particularmente en lo relativo al acceso a servicios, calidad del empleo y protección social (SNU Bolivia, 2020). Asimismo, ha agudizado los desafíos para las mujeres.

- El impacto económico del COVID-19 ha sido particularmente acentuado para aquellas mujeres que ocupan trabajos informales o muy precarios, a menudo se ha visto cambios de actividad económica (manufactura-comercio), mayor necesidad de cuidado de familiares, tiempo dedicado a la educación de los hijos menores y un mayor participación de hijas/os mayores en el cuidado de los herman@s menores.
- Las mujeres jóvenes por cuenta propia en particular, desde edad temprana apoyan las actividades económicas de los familiares absorbiendo tareas domésticas, de cuidado del negocio viendo reducidas sus oportunidades de mejorar sus niveles de educación y ser conscientes del cuidado de su salud, preservando cadenas familiares que no permiten mejorar sus condiciones de vida. Su educación y mejores condiciones de vida fueron vulneradas durante la pandemia.
- Si bien se visibilizan políticas de ayuda con el Bono Universal, Bono Salud y Bono contra el hambre, por las características de este sector, no existe una contribución patronal para el seguro de salud y cuentan con pocos aportes efectivos para su jubilación. Esta realidad muestra la necesidad de fortalecer su acceso a seguro social, ejercer su derecho a la jubilación, baja laboral por maternidad y asistencia en caso de enfermedad o accidente laboral.
- Como impacto de la pandemia, uno de los sectores más afectados fue el sector manufacturero donde emprendimientos y microempresas, se han visto vulnerables en su dinámica de trabajo e indirectamente su transición a un proceso de formalidad, siendo en muchos casos propensos a perder estabilidad y cerrar. A ello se suma la dificultad de poder dar continuidad al pago de deudas adquiridas para invertir en dichas unidades productivas.
- Las circunstancias de estos dos últimos años muestra la incorporación de prácticas creativas o no convencionales dentro de las actividades económicas para poder mantener a flote sus fuentes de autoempleo entre ellas la adecuación de sus productos o servicios al mercado y formas de venta, innovación en el mismo rubro, intercambio de servicios, adaptación a recursos productivos accesibles, acceso a fondos comunes y préstamos rápidos, asistencia en salud, por maternidad ,accidente laboral entre otros, provisiones para su jubilación.
- Actualmente las mujeres cuentapropistas que accedieron a servicios financieros perciben que aún debe ser más visible su rol como agente económico y que en muchos casos las mujeres jefas de hogar o jóvenes tienen solicitudes demoradas y logran un acceso a montos menores de los requeridos, con altas tasas de interés y altas garantías. Aquellas que no accedieron perciben inadecuados productos financieros a sus necesidades y su desventaja por su situación económica y limitado conocimiento financiero (CAF, 2018).



- En el presente, la inclusión financiera se ha convertido en un medio para la autonomía económica de las mujeres y su empoderamiento. Por ello, facilitar el acceso a servicios financieros a las mujeres amplía sus opciones de desarrollo personal, sus negocios y emprendimientos, y les crea oportunidades para la generación de sus ingresos propios, por necesidad o por una oportunidad identificada en el mercado acorde a las necesidades del negocio para impulsar su reactivación.
- Así mismo la reactivación económica de estas unidades productivas se ven inmersa en dificultades para tener acceso a recursos productivos, por disponibilidad, precio, volumen y calidad, afectando la productividad y escala de producción.
- Por tanto, el estudio apunta a analizar las prácticas no convencionales de la dinámica de crecimiento empresarial usadas por las unidades productivas manufactureras textil en: inversión, recuperación de capital, ventas, acceso a recursos productivos, financiamiento y medidas de protección social como en salud, jubilación, baja por maternidad y accidente laboral; todas ellas como medidas de salvaguarda que se usaron para frenar o reducir la vulnerabilidad derivada del impacto de la pandemia causada por el brote del COVID-19 sobre el empleo, los ingresos, salud, educación, de las mujeres cuentapropista en El Alto y La Paz.
- Con esta información se identificará oportunidades y brechas existentes con las medidas convencionales de crecimiento empresarial (acceso a mercado y recursos productivos), financiamiento (inversión, recuperación de capital) y medidas de protección social, para posteriormente poder gestar propuestas técnicas de acceso a diferentes servicios y fortalecer habilidades y competencias de las mujeres cuentapropistas, mejorando así sus fuentes de empleo y promoviendo los emprendimientos y microempresas en la economía formal.

### **Planteamiento del problema de investigación.**

¿Cuáles son las prácticas económicas informales de la dinámica de crecimiento empresarial, financiamiento y medidas de protección social de las mujeres cuenta propias del sector informal manufacturero textil de la ciudad de El Alto y La Paz?

### **Resultados esperados**

- Caracterización de las mujeres trabajadoras jóvenes por cuenta propia del sector informal manufacturero de textil de la ciudad de El Alto y La Paz.
- Descripción de la dinámica de crecimiento empresarial de las unidades productivas manufactureras informales y su transición a la formalidad.



- Descripción de las prácticas económicas informales de acceso a mercados y recursos productivos.
- Descripción de las prácticas económicas informales de financiamiento para financiar las inversiones de su actividad.
- Descripción de las prácticas económicas informales de protección social.
- Identificación de parámetros comparativos entre las medidas no convencionales y convencionales de la dinámica de crecimiento empresarial, financiamiento y protección social.

## **Metodología.**

### **Metodología para establecer el marco conceptual.**

La investigación tendrá un marco conceptual y de definiciones básicamente en términos tales como: informalidad, empleo formal y cuentapropismo. Este marco será establecido mediante la exploración de literatura relevante en el tema, producida tanto por fuentes internacionales (como la OIT), como por diversas instituciones nacionales durante los últimos años.

Adicionalmente, para enriquecer el documento final del estudio, y de manera complementaria, se revisarán y se utilizarán (en la medida de lo posible) definiciones alternativas de formalidad/informalidad, tomando en cuenta una caracterización que trascienda hacia una clasificación binaria como, por ejemplo, la distinción entre “evitadores”, evasores y outsiders provista en (Kanbur 2017) o la de “emprendedores por necesidad” y “emprendedores por oportunidad” (Calderon et al. 2017)

En efecto, existen diversas definiciones conceptuales y estadísticas de formalidad e informalidad, pero un punto de consenso es que esta distinción se debe hacer necesariamente en relación con un conjunto concreto de regulaciones y leyes. Los requisitos legales para que las empresas se registren, paguen impuestos y brinden ciertos beneficios a sus trabajadores, son a menudo un punto de partida en lo que se refiere al concepto y a las estadísticas oficiales. Sin embargo, mientras que la "formalidad" se define inequívocamente como perteneciente al ámbito de un conjunto de leyes y su cumplimiento, la informalidad según Kanbur (2017), tiene al menos tres categorías denominadas “evitadores”, evasores y outsiders.

De manera muy concisa, los “evitadores” están cubiertos por las regulaciones, pero no las cumplen (será valioso indagar el ¿por qué? del incumplimiento de la regulación). A su vez, los evasores típicamente se “acomodan” para quedar fuera del ámbito de la ley. Por último, los outsiders son aquellos que simplemente no están cubiertos por la ley.

Otra división relevante que se ha planteado en el ámbito de la informalidad es la de “emprendedores por necesidad” y “emprendedores por oportunidad”. Por los primeros, se entiende a aquel grupo de personas que decide realizar un emprendimiento como única alternativa a la precariedad laboral y a la imposibilidad de conseguir una fuente de trabajo estable. De manera opuesta, los “emprendedores por oportunidad” se caracterizan por



realizar una actividad innovadora y tendiente a capturar un mercado potencial. Ambas categorías de “emprendedor” tienen características muy distintas, por lo que será relevante explorar sus perfiles en el ámbito de la economía boliviana.

### **Metodología para la caracterización**

Se entiende por caracterización, el conjunto de pasos previstos que permiten en términos generales, agrupar y categorizar a los actores, de manera de comprender mejor su situación dentro del esquema socioeconómico de una población determinada.

Por ello, el estudio desarrollará una caracterización que consiste en la identificación de los actores y establecerá un punto de partida de la dinámica de crecimiento empresarial, financiamiento y protección social de las mujeres cuentapropistas jóvenes en la ciudad de El Alto y La Paz. Se sugiere la participación de especialistas de la ONG FIE para delimitar el alcance de la caracterización.

### **Caracterización cualitativa: entrevistas y grupos focales.**

Se utilizarán técnicas cualitativas que consisten básicamente en efectuar entrevistas dirigidas a los actores clave (mujeres cuentapropistas) y representantes de organizaciones de mujeres trabajadoras independientes. Por su parte los grupos focales consideran la participación de grupos de mujeres cuentapropistas entre 18 a 40 años de edad. La actividad económica a la que se dedica debe ser mayor a 6 meses en el mercado o más y contar con una inversión en su actividad.

### **Entrevistas a informantes clave.**

Para la selección de los informantes clave para las entrevistas, se considera que se debe optar por aquellas mujeres cuentapropistas que puedan y quieran brindar la mayor cantidad de información sobre sus actividades de cuenta propia. Las mismas generalmente desempeñan actividades económicas inmersas en la informalidad por lo cual, se considerará su plena disponibilidad para conceder una entrevista y hablar de su problemática, siendo flexibles a su disponibilidad de tiempo y acceso a medios de comunicación.

Metodológicamente, se identificarán a las organizaciones de base considerando las áreas geográficas de intervención del estudio y a partir de ello se identificará a las informantes clave para realizar la entrevista.





Para llevar adelante la identificación y selección de informantes clave, el equipo contactará con la organización de base para explicar los alcances del estudio y, mediante la Oficina de la ONG Fie, se hará una invitación formal para concertar una entrevista. Se prevé realizar al menos entre 4 a 6 entrevistas a profundidad con mujeres informantes clave de cada una de las ciudades involucradas que, preliminarmente, pueden considerarse representativas, de acuerdo a los datos de la siguiente Tabla 1.

**Tabla 1.**

Organizaciones que agrupan mujeres cuentapropistas jóvenes del sector manufacturero textil de la ciudad de El Alto y La Paz para determinación de informante clave

Ciudad	Organización	Informante seleccionado
La Paz	FEDEMYPE La Paz, AIMAP WIÑAY WAYRA	Presidenta de AIMAP Bolivia Representantes de asociaciones pertenecientes a AIMAP.
El Alto	FEREMYPE El Alto. Fundación Pueblo.	Representante de la Asociaciones de confeccionistas y pollereras. Líderes de grupos de formación FUNDACIÓN PUEBLO.

Fuente: Elaboración propia (2022).

Para llevar adelante las entrevistas, se realizará una introducción de los alcances del estudio y la importancia de su retroalimentación en el desarrollo del mismo. Como se ha indicado, se prevé realizar al menos 4 a 6 entrevistas a profundidad que pueden considerarse representativas.

La entrevista seguirá una guía tomando en cuenta los siguientes criterios:

- a) **Examinar sus condiciones socioeconómicas:** La cual nos dará información de su datos socioeconómicos.
- b) **Prácticas económicas informales de la dinámica de crecimiento empresarial:** considerando puntos de venta y sus mejoras, facilidades de acceso a recursos productivos, capacitación, habilidades técnicas, habilidades digitales.
- c) **Prácticas económicas informales en financiamiento inclusivo:** estrategias de aumento de capital, condiciones de crédito financiero, acceso a servicios financieros (banca por internet, uso de tarjetas de crédito y débito, cuentas de ahorro, entre otros).
- d) **Prácticas económicas informales de protección social con/sin cuidado de hijos y familiares:** acceso a servicios de salud, provisiones.
- e) **Prácticas de corresponsabilidad de cuidado:** distribución del tiempo en el negocio y actividades domésticas y cuidado de hijos y/o familiares.



## Grupos focales con actores clave

La organización y ejecución de los grupos focales será coordinada con las organizaciones de trabajadoras donde participan mujeres jóvenes vinculadas a la manufactura textil. Operativamente, estas organizaciones, podrán sugerir miembros mujeres para que participen de los grupos focales y también invitar de forma general a sus miembros de base para que puedan ser partícipes del encuentro.

Se estima que un número entre **5 a 7 participantes por grupo focal** puede ser un número equilibrado para fomentar la participación y la discusión de manera que no se dispersen los comentarios o las ideas.

Se realizarán **2 grupos focales** en las ciudades de La Paz y El Alto. En cada grupo participarán mujeres cuentapropistas manufactureras textil, previo a un proceso de sensibilización, expondrán sus percepciones.

La propuesta inicial de composición de grupos focales es la que se muestra en la Tabla 2. Sin embargo, la misma puede modificarse de acuerdo con el contacto que se tenga con las organizaciones de base. Para ello, se ha elaborado como respaldo una lista de organizaciones constituidas por mujeres jóvenes cuentapropistas de manufactura textil.



**Tabla 2.**  
Grupos focales sugeridos por Ciudad

Ciudad	Organizaciones	Grupo objetivo
Ciudad de La Paz	FEDEMYPE La Paz Asociación Jiwasa	Al menos entre 5 a 7 mujeres cuentapropistas jóvenes que forman parte de estas organizaciones pertenecientes al rubro textil.
Ciudad de El Alto	Asociación AIMAP	Al menos entre 5 a 7 mujeres cuentapropistas que forman parte de estas organizaciones pertenecientes al rubro textil.

Fuente: Elaboración propia (2022).

Los grupos focales deben tener una duración máxima de dos horas y media incluido un descanso de aproximadamente 15 minutos. Este tiempo estima la respuesta participativa de la cantidad de preguntas planteadas e intervalos de tiempo de pausa con aclaraciones y comentarios adicionales. Las sesiones tendrán la flexibilidad horaria de las participantes, considerando su disponibilidad en días y horas. Las opciones horarias consideran acceso a tecnología, buena señal de internet, disponibilidad de tiempo que no afecte sus actividades del hogar y cuenta propia, disponibilidad de un medio de comunicación (teléfono, computador, celular).

Para las ciudades de La Paz y El Alto podrían considerarse sesiones entre las 9:00 a 12:00 pm, considerando que las actividades de comercio son más activas en las tardes y noche incluyendo sábado o domingo a fin que no afecte su jornada en su hogar y otras responsabilidades vinculadas a sus negocios.

Se debe considerar una amplia flexibilidad en horarios dado que las mujeres cuentapropistas pueden estar en su domicilio, al cuidado de menores o personas mayores, en producción, en su punto de venta, dando un servicio a domicilio, atendiendo puesto de venta en una feria, mercado o en otro lugar para ofrecer lo producido, entre otros.

### **Caracterización cuantitativa de la actividad manufacturera**

Se complementará la caracterización cualitativa con el análisis de información cuantitativa. De esta forma se analiza sus actuales condiciones de crecimiento empresarial, prácticas no convencionales, condiciones de participación en la banca tradicional, acceso a medidas de protección social.



## **Restricciones de pandemia y bioseguridad**

Por las características y restricciones de movilización a causa de la pandemia los grupos focales deberían ejecutarse a través de una plataforma digital (como ser Zoom, Skype, Whatsapp y otros), con un número determinado de participantes mujeres, de manera que todas tengan la opción de expresar su situación actual.

Sin embargo, dada la condición de precariedad laboral, acceso a medios tecnológicos para conectarse a una reunión zoom o una ausencia de tiempo disponible debido a que estas personas trabajan y cuidan a sus familiares a la vez se propone organizar grupos focales, con participación máxima de seis a ocho personas en algún ambiente contratado, especialmente en las ciudades de La Paz y El Alto.



## **Desarrollo del trabajo de Investigación.**

A continuación, se presenta un marco conceptual y de definiciones de los términos de cuenta propia, empleo informal y mujeres cuentapropistas elaborado en base a literatura relevante publicada por fuentes internacionales y nacionales durante los últimos años.

### **2.1. Las definiciones de cuenta propia**

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT 2013), los/as trabajadores/as por cuenta propia: son aquellos/as trabajadores/as que, trabajando por su cuenta o con uno o más socios, tienen el tipo de empleo definido como “empleo independiente” y no han contratado a ningún “asalariado” de manera continua para que trabaje para ellos/as durante el período de referencia. La OIT nota que para el periodo los miembros de este grupo pueden haber contratado «asalariados», siempre y cuando lo hagan de manera no continua. Los socios no son necesariamente miembros de la misma familia u hogar.

La OIT menciona a los/as trabajadores/as por cuenta propia típicos/as que son aquellos/as “trabajadores/as por cuenta propia” que trabajan predominantemente para el mercado, de manera independiente de las condiciones específicas impuestas por los proveedores de crédito, de materias primas, etc., ni de un cliente principal, y que alquilan o son propietarios de su equipo y otros medios de producción.

Por otra parte, menciona que las empresas informales de trabajadores/as por cuenta propia son empresas de los hogares, pertenecientes a, y administradas por, trabajadores/as por cuenta propia, ya sea individualmente o asociados con otros miembros de su propio hogar o de otros hogares, que pueden emplear trabajadores/as familiares auxiliares de manera ocasional, pero no emplean empleados asalariados de manera continua.

El trabajo independiente o de cuenta propia puede ser individual (autoempleo) o grupal. Entre los primeros pueden mencionarse los siguientes:

- En el domicilio de las personas: Confección de artículos para la venta, los que pueden comerciarse directamente o para terceros. Estos artículos pueden ser: ropa, adornos, juguetes, muebles, comida, etc.
- Ofrecimiento de un servicio a realizarse tanto en el domicilio de quien lo ofrece como de quién lo solicita: carpintería, plomería, arreglo de mecánica de automóviles, cosmetología, computación, traducción, belleza en general, intermediación de información, asesoramiento técnico de distinto tipo, etc.
- Cuidado de personas (guardería, acompañamiento diurno de personas mayores, solicitantes, etc.)



- Puesto de venta en una feria, mercado o en otro lugar para ofrecerlo producido o cualquier artículo comprado al por mayor.

En concordancia con estas definiciones, se debe mencionar la Recomendación 204 por parte de la Conferencia Internacional del Trabajo en 2015, como norma internacional del trabajo centrada en la economía informal y su diversidad (OIT 2018). La Recomendación resalta la necesidad facilitar la transición de los trabajadores y las unidades económicas desde la economía informal a la economía formal; promover la creación, preservación y sustentabilidad de empresas y de empleos decentes en la economía formal y prevenir la informalización de los empleos de la economía formal (OIT 2018).

## 2.2. Otras definiciones de cuenta propia.

Otras definiciones de cuenta propia se observan en la Tabla 3.

**Tabla 3.**

Definiciones de cuenta propia utilizadas por Instituciones

<b>Institución</b>	<b>Definiciones de cuenta propia</b>
Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA 1988)	Las actividades por cuenta propia, forman parte del conjunto de formas no capitalistas de organización de la producción y responden a una lógica o racionalidad económica esencialmente distinta a la de las empresas capitalistas. Por lo tanto, el trabajo por cuenta propia forma parte de un conjunto de estrategias familiares de generación de ingresos, que trascienden el corto plazo y se convierten en parte constitutiva de la reproducción social de los sectores más pobres de las ciudades.
Konrad Adenauer (KAS 2021)	El empleo por cuenta propia es una categoría ocupacional representativa, e incluye una serie de emprendimientos que van desde las pequeñas tiendas comerciales y restaurantes que se encuentran en todas las poblaciones, hasta las medianas y grandes empresas de turismo que involucran grupos de familia extendida y comunidades.
Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú (INEI 2019)	El/la trabajador/a independiente o por cuenta propia es el/la trabajador/a que no tiene empleados remunerados. Los/as trabajadores/as por cuenta propia pueden subdividirse en trabajadores/as a domicilio, sujetos/as a alguna clase de contrato formal o informal de suministro de bienes o servicios a una empresa determinada, y trabajadores/as comunes por cuenta propia, que pueden dedicarse a la producción de mercado o a la producción para su propio consumo final o para su propia formación de capital.



Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE 2010)	Finalmente, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE 2019), indica que el/la trabajador/a por cuenta propia es una persona natural con un trabajo, profesión u oficio, cuya remuneración depende directamente de la comercialización y venta de los bienes o servicios producidos; se caracteriza por no contratar a terceros como asalariados para lograr sus metas y objetivos.
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México (INEGI 2014)	El/la trabajador/a por cuenta propia, es la persona ocupada que desempeña su oficio o profesión, solo/a o asociado/a con otros; no tiene trabajadores remunerados a su cargo, pero puede disponer de trabajadores (familiares o no familiares) sin pago alguno.

Fuente: Elaboración en base a documentos de CEDLA, KAS, DANE, INEGI.

### 2.3. Las definiciones de empleo informal.

La OIT (2015) define al empleo informal como el número total de empleos informales, realizados ya sea en las empresas del sector formal, en las empresas del sector informal o en hogares, durante un período de referencia determinado. El empleo informal se compone por:

- Trabajadores/as por cuenta propia dueños/as de sus propias empresas del sector informal.
- Empleadores/as dueños/as de sus propias empresas del sector informal.
- Trabajadores/as familiares auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal.
- Miembros/as de cooperativas de productores informales.
- Asalariados/as que tienen empleos informales empleados/as por empresas del sector formal, por empresas del sector informal o por hogares que les emplearon como trabajadores/as domésticos/as asalariados/as.
- Trabajadores/as por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso de su hogar.

### 2.4. Otras definiciones de empleo informal

Según el Banco Mundial (2008), el trabajo informal se puede dividir en general en dos subsectores: el empleo asalariado informal y el independiente. Para ello utiliza las definiciones de protección social/legal que define como un rango de medidas adoptadas por los gobiernos en busca de ayudar a que las personas manejen efectivamente el riesgo –promoviendo seguridad sobre un ingreso básico, protegiendo de choques inesperados (problemas de salud en las familias o bajones económicos), desarrollando y protegiendo el capital humano de los más pobres para fortalecer su capacidad de prosperar en el



mercado laboral y/o asegurar el acceso a los servicios básicos de quienes están fuera del alcance de los programas públicos y privados, entre otros.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID 2002) define el empleo informal como aquel que carece de cumplimiento, o la falta de cumplimiento, de las normas y regulaciones sobre el uso de la tierra, los contratos laborales, el control de la contaminación, los impuestos de las empresas, las contribuciones a la seguridad social y muchos otros aspectos. Para el BID, los trabajadores informales carecen prácticamente de toda forma de protección social (acceso restringido a salud, desempleo y accidentes de trabajo, sistemas de pensiones) y sus empleos son baja productividad y bajos salarios que constituye una estrategia de supervivencia.

Según la KAS (2021), el empleo informal se divide en empleo independiente y empleo asalariado, y estas categorías se subdividen en subcategorías más homogéneas de acuerdo a la situación en el empleo. Por su parte, la Fundación ARU (2019) distingue entre empleos formales y empleos informales. Por una parte, los/as trabajadores/as para los/as cuales la regulación es aplicable, son asalariados/as; los/as trabajadores/as para los/as cuales la regulación no es aplicable, son no-asalariados/as, por otra parte, los/as trabajadores/as asalariados/as cuyos empleadores cotizan a la seguridad social son considerados/as como formales y legales, mientras que aquellos cuyos empleadores no cotizan son considerados/as como informales e ilegales.

Según el INESAD (2018), el empleo informal es entendido como aquellas personas que tienen fuentes de trabajo -ya sea en el sector informal o formal-, pero que se encuentran al margen, total o parcialmente, de la aplicación de la regulación laboral y, sobre todo, del acceso a protección social (seguro de salud y sistema de pensiones). Para el INEI (2018) de Perú, el empleo informal se refiere a todo empleo que no cuenta con los beneficios estipulados por ley. En función del país, puede incluir seguridad social pagada por el empleador, vacaciones pagadas, licencia por enfermedad, etc. Según el INEGI (2014) de México, la ocupación o empleo informal es la suma de quienes operan en unidades económicas no registradas en el ámbito agropecuario; modos de producción de tipo familiar en el agropecuario, así como todo el trabajo no registrado en cualquier otro tipo de unidad económica y ámbito. En otras palabras, está constituido por el trabajo independiente, en donde el negocio se confunde con la persona, y por el trabajo dependiente que se ejerce sin garantías laborales elementales.

## **2.5. Mujeres cuentapropistas productoras y/o comerciantes.**

Según OIT (2021) en términos económicos, es importante destacar la categorización referida a mujeres cuentapropistas productoras de bienes, conformada por artesanas, emprendimientos de transformación simple de productos y demás actividades que, en su generalidad, responden a actividades micro-empresariales con presencia en el mercado de bienes de las ciudades estudiadas. Por su parte, la segunda categoría se refiere a mujeres cuentapropistas dedicadas a actividades del comercio minorista conformada por





comerciantes de mercados, ferias zonales y ferias rotativas, centros de abasto donde los productos que se ofrecen a la venta son diversos, desde alimentos hasta artesanías o confecciones.

Tanto mujeres cuentapropistas productoras como comerciantes indican que su actividad es resultado de factores de necesidad económica y social que tienen que ver con generación de ingresos como estrategia de sobrevivencia. También coinciden con la necesidad de encontrar una oportunidad en los mercados, de acuerdo con su condición laboral, destreza o habilidad que puede ser para la producción o para el comercio. Una síntesis de las características descritas se presenta en la siguiente Tabla 2.

**Tabla 4.**

Características relevantes de las mujeres cuentapropistas, según productoras y comerciantes.

<b>Característica</b>	<b>Mujeres cuentapropistas productoras</b>	<b>Mujeres cuentapropistas comerciantes</b>
Iniciación de la actividad económica.	Iniciación por necesidad (psicológica, económica y social) o por oportunidad (económica y social).	
Transición laboral	Asalariada-artesana A destajo – microempresaria Ayudante de la familia-microempresaria Asalariada-empresaria	Ayudante de la familia/comerciante Asalariado/comerciante
Experiencia en negocios	Ninguna	Inversión en negocios a través de prueba y error arriesgando su capital
Experiencia previa en la actividad económica.	Cuentan con capacitaciones técnicas en la actividad productiva o son parte de la segunda generación de la actividad.	Son parte de la segunda, tercera o cuarta generación en la actividad..
Periodo de vida en la iniciación de la actividad económica.	Adulta y juventud.	Niñez o adolescencia
Nivel de educación alcanzada	Bachiller, Técnico Medio, Técnico Superior y/o Licenciatura.	Primaria, Bachiller y Profesionales.
Habilidades adquiridas desde el inicio en la actividad económica	Gestión Empresarial.	Administración del dinero, compra de mercadería y comercialización.
Canales de comercialización utilizados.	Mercados y Tiendas.	Mercados Municipales, Ferias Zonales y Ferias Rotativas.



Experiencia en la venta de productos	Artículos del mismo rubro.	Artículos de diversos rubros y tipos.
Tiempo dedica dedicada a la actividad económica	12 a 14 horas/día	14 a 16 horas/día

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas con mujeres cuentapropistas.

### III. Revisión de literatura: industria textil, crecimiento empresarial, financiamiento inclusivo y protección social.

Esta parte del documento establece el estado de situación del sector textil y los conceptos de los temas de informalidad y cuenta propia en Bolivia. Al respecto, si bien existen investigaciones sobre las temáticas, muchas de ellas tienen como paraguas la caracterización previa de la informalidad y otras describen a la mujer cuentapropista de manera complementaria. Son pocas las investigaciones que abordan de manera exclusiva las características de mujeres cuentapropistas como sujetos de investigación o como grupo objetivo.

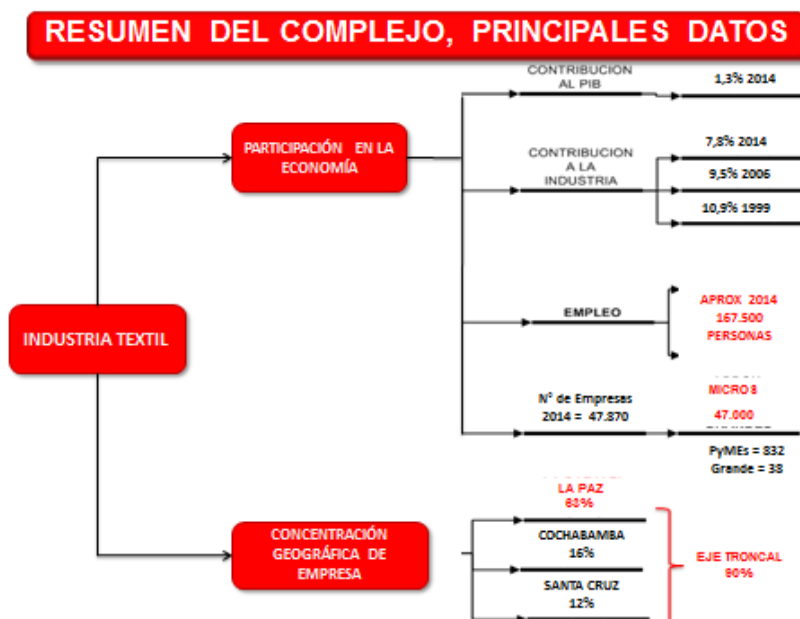
#### 3.1. Industria manufacturera textil en Bolivia.

Dado el alcance de la investigación enmarcada en el sector manufacturero textil, se realiza una descripción general de su contribución a nivel general y posteriormente a nivel del departamento de La Paz.

##### 3.1.1. Participación en la economía y concentración geográfica de las empresas.

Figura 1

Resumen del complejo, principales datos.



Fuente: UDAPRO (2015).



De acuerdo al esquema anterior se observa que la contribución al PIB del sector textil considera un 1,3%, la contribución a la industria en los últimos quince años se ha mantenido entre el 7.8% y el 10.9%. Del total de número de empresas el sector microempresarial representa 47000 unidades productivas de 47870 que incluyen a las grandes empresas. Por otra parte se visibiliza que la concentración geográfica está en el eje troncal con una participación del 90% de unidades productivas.

### 3.1.2. Participación de las mipymes y la gran empresa por departamento.

**Tabla 5**  
Participación de las mipymes y la gran empresa sector textil.

Departamento/descripción	Micro	Pyme	Grande	Total
<b>BOLIVIA</b>	<b>47.000</b>	<b>832</b>	<b>38</b>	<b>47.870</b>
<b>Chuquisaca</b>	<b>2.167</b>	<b>24</b>	<b>3</b>	<b>2.194</b>
Fabricación de prendas de vestir	1.282	22	2	1.306
Fabricación de productos textiles	885	2	1	888
<b>La Paz</b>	<b>29.579</b>	<b>330</b>	<b>18</b>	<b>29.927</b>
Fabricación de prendas de vestir	15.737	264	5	16.006
Fabricación de productos textiles	13.842	66	13	13.921
<b>Cochabamba</b>	<b>7.349</b>	<b>157</b>	<b>7</b>	<b>7.513</b>
Fabricación de prendas de vestir	5.075	141	3	5.219
Fabricación de productos textiles	2.274	16	4	2.294
<b>Oruro</b>	<b>871</b>	<b>32</b>		<b>903</b>
Fabricación de prendas de vestir	536	29		565
Fabricación de productos textiles	335	3		338
<b>Potosí</b>	<b>836</b>	<b>14</b>	<b>1</b>	<b>851</b>
Fabricación de prendas de vestir	445	14		459
Fabricación de productos textiles	391	-	1	392
<b>Tarija</b>	<b>647</b>	<b>35</b>		<b>682</b>
Fabricación de prendas de vestir	438	35		473
Fabricación de productos textiles	209	-		209
<b>Santa cruz</b>	<b>5.273</b>	<b>228</b>	<b>9</b>	<b>5.510</b>
Fabricación de prendas de vestir	4.046	207	2	4.255
Fabricación de productos textiles	1.227	21	7	1.255
<b>Beni</b>	<b>200</b>	<b>6</b>		<b>206</b>
Fabricación de prendas de vestir	146	5		151
Fabricación de productos textiles	54	1		55
<b>Pando</b>	<b>78</b>	<b>6</b>		<b>84</b>
Fabricación de prendas de vestir	51	6		57
Fabricación de productos textiles	27	-		27

**Fuente:** UDAPRO (2015). Elaboración a partir de datos de la ASFI, FUNDEMPRESA y el INE.

Del cuadro anterior se observa el desglose por departamento de la participación por unidades productivas de acuerdo al tipo de fabricación que realizan tanto de prendas de vestir como de productos textiles.

Las cifras muestran que la fabricación de prendas de vestir se concentran en La Paz, Santa Cruz y Cochabamba. Similar situación ocurre en la fabricación de productos textiles.



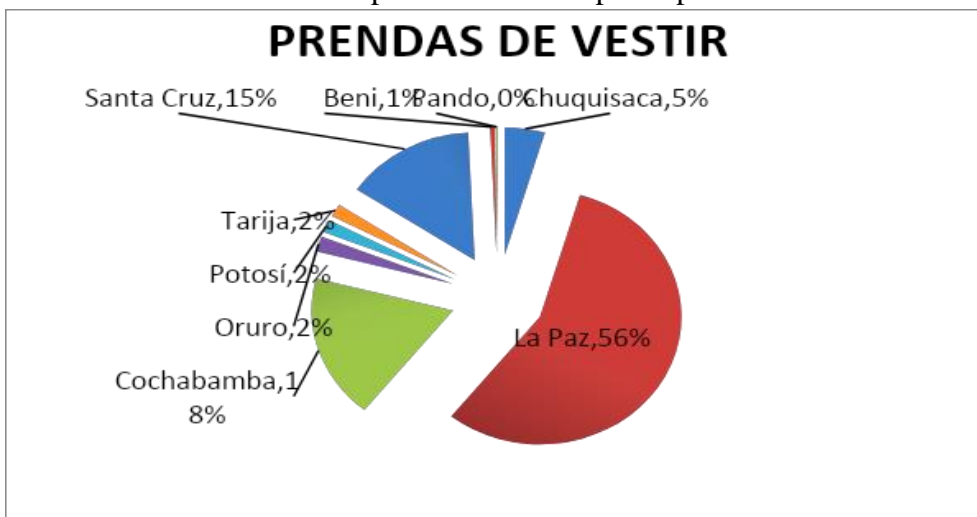
### 3.1.3. Fabricación de prendas de vestir por departamento

Si se realiza un análisis porcentual con la participación de cada departamento se aprecia:

- Mayor participación del departamento de La Paz con un 56,2%.
- Santa Cruz y Cochabamba se encuentran en segundo y tercer lugar con un 33,2% entre ambos.
- Menor participación de Pando con 0,2%.

**Figura 2**

Fabricación de prendas de vestir por departamento

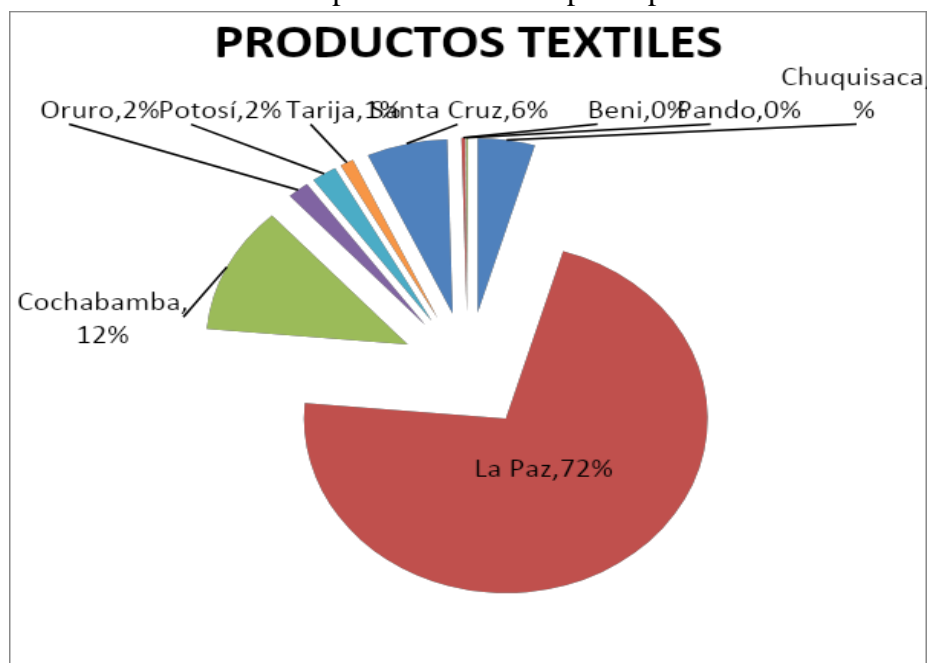


Fuente. UDAPRO (2015)

### 3.1.4. Fabricación de productos textiles por departamento.

**Figura 3.**

Fabricación de productos textiles por departamento.



Fuente: UDAPRO (2015)



De acuerdo a la gráfica 7-2 se observa que el 71,8% de la fabricación de productos textiles se concentra en La Paz, seguido por Cochabamba, Santa Cruz y Chuquisaca. Estos cuatro departamentos representan en 88% a nivel nacional.

### 3.1.5. Valor de las Importaciones Textiles según capítulo NANDINA.

**Tabla 6**  
Valores de las importaciones textiles  
(expresado en millones de bolivianos)

PRODUCTO	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Algodón	21,6	22,5	22,7	13,0	21,4	21,8	28,9	26,3	30,8
Fibras sintéticas	34,6	39,8	41,7	33,5	47,7	50,3	56,3	44,4	49,8
Fieltros, telas e hilos especiales	1,9	2,3	2,8	2,7	4,1	4,6	6,0	20,7	5,9
Tejidos de punto	3,0	3,8	4,8	3,7	8,5	15,9	28,9	20,2	31,6
Prendas de vestir de punto	7,9	10,3	13,0	11,1	19,9	21,4	36,7	26,4	30,4
Prendas de vestir sin punto	8,6	11,5	11,9	10,5	17,0	17,5	34,0	21,3	28,9
Los de mas articulos textiles	20,6	21,3	26,4	21,7	30,0	35,0	45,9	43,2	50,0
<b>Total General</b>	<b>98,1</b>	<b>111,3</b>	<b>123,4</b>	<b>96,2</b>	<b>148,8</b>	<b>166,4</b>	<b>236,8</b>	<b>202,5</b>	<b>227,4</b>

Fuente. UDAPRO (2015)

La tabla 6. muestra una tendencia creciente en el valor de las importaciones textiles de 98,1 a 227,4 millones de Bs. La mayor participación se observa en fibras sintéticas, algodón, tejidos de punto y prendas de vestir de punto. Esta cifra muestra el acceso principalmente de materia prima para la producción.

### 3.1.6. Composición de exportaciones de textiles.

**Tabla 7**  
Composición de las exportaciones textiles (En millones de \$us y porcentajes)

NANDINA	2014	%
PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, DE PUNTO	31,1	50,4
LANA Y PELO FINO U ORDINARIO; HILADOS Y TEJIDOS DE CRIN	8,9	14,5
PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO	7,1	11,5
TEJIDOS DE PUNTO	6,5	10,6
ALGODÓN	3,0	4,8
LOS DEMÁS ARTÍCULOS TEXTILES CONFECCIONADOS; JUEGOS; PRENDERÍA Y TRAPOS	2,6	4,3
FILAMENTOS SINTÉTICOS O ARTIFICIALES	2,0	3,3
GUATA, FIELTRO Y TELA SIN TEJER; HILADOS ESPECIALES	0,2	0,4
TEJIDOS ESPECIALES; SUPERFICIES TEXTILES CON MECHÓN INSERTADO; ENCAJES; TAPICERÍA; PASAMANERÍA;		
BORDADOS	0,1	0,1
LAS DEMÁS FIBRAS TEXTILES	0,0	0,0
FIBRAS SINTÉTICAS O ARTIFICIALES DISCONTINUAS	0,0	0,0
SEDA	0,0	0,0
TELAS IMPREGNADAS, RECUBIERTAS, REVESTIDAS O ESTRATIFICADAS; ARTÍCULOS TÉCNICOS DE MATERIA		
TEXTIL	0,0	0,0
ALFOMBRAS Y DEMÁS REVESTIMIENTOS PARA EL SUELO, DE MATERIA TEXTIL	0,0	0,0
<b>Total general</b>	<b>61,7</b>	<b>100,0</b>

Fuente. UDAPRO (2014)

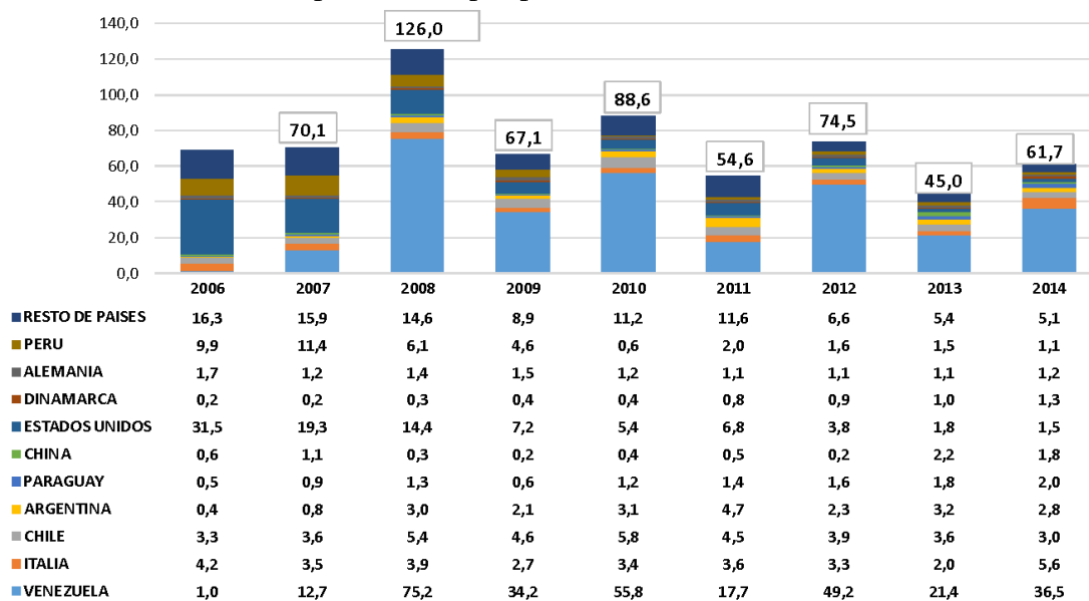


Analizando las exportaciones realizadas al 2014, se muestra que un 50,4% corresponde a prendas y complementos (accesorios) de vestir y de punto. Esta cifra no es menor porque representa la mitad del total de las exportaciones. Muy por debajo se encuentra la lana y pelo fino u ordinario e hilados, tejidos de crin con el 14,5%.

### 3.1.7. Exportaciones textiles. (En millones de \$US)

**Figura 4**

Exportaciones por país destino 2006-2014



Fuente. UDAPRO (2014)

En los últimos nueve años la mayor participación se concentra en el mercado Venezolano, resaltando un 36,5% en 2014. Otros países destacados son Italia, Chile y Argentina. En 2006 Estados Unidos representaba un 31,5% lo cual fue mostrando un descenso hasta el 1,5%. En Perú se muestra una tendencia descendente de un 9,9% al 1,1%.

### 3.2. Complejo Productivo Textil.

Para mayor claridad en la cadena productiva del Complejo Integral Productivo de Textiles se debe diferenciar, por una parte, la producción primaria, que incluye la producción de fibras naturales de origen vegetal y animal, entre ellas de algodón y las lanas de de camélidos y ovinos, y las fibras sintéticas como poliésteres, rayones y acrílicos. Esta constituye la base productiva fundamental para el desarrollo de los siguientes componentes de la cadena, y de la calidad, cantidad y precio de estas fibras dependerá en gran medida la competitividad de la parte manufacturera. También debe destacarse que la producción de fibras depende fundamentalmente de factores estructurales como la disposición de tierras aptas para el cultivo de algodón, la crianza de animales y el espacio y clima adecuados, y en caso de las fibras sintéticas, de la industria química. Este conjunto de factores, a su vez, dependen de las políticas y estrategias de desarrollo que un país defina.



Por otra parte, está el conjunto de actividades de manufactura, donde destacan, principalmente el hilado y el tejido (plano y de punto), que constituyen, a su vez, la base de los otros eslabones productivos, ya sea de confección, tejido de punto u otros productos no confeccionados como frazadas, tapices, alfombras, etc. pues representa la materia prima para todos estos productos finales. En la actualidad, caracteriza al eslabón del hilado y tejido la complejidad y variedad de tecnologías necesarias para su desarrollo en condiciones competitivas y por esta razón es intensiva en capital y requiere de personal altamente tecnificado y experimentado tanto en el manejo de la maquinaria como en la gestión.

En el caso de la confección precisamente, el nivel de inversiones es mejor, existe una gran variedad de especialidades, mayor versatilidad en el uso de materias y es intensiva en mano de obra. Sin embargo en contraposición los márgenes de ganancia dependen casi exclusivamente de los volúmenes de producción y del acceso al mercado. El diseño, la calidad de la confección y los tiempos de llegada a los mercados resultan ser cruciales para su desarrollo.

### **3.3. PIB Industrial de La Paz.**

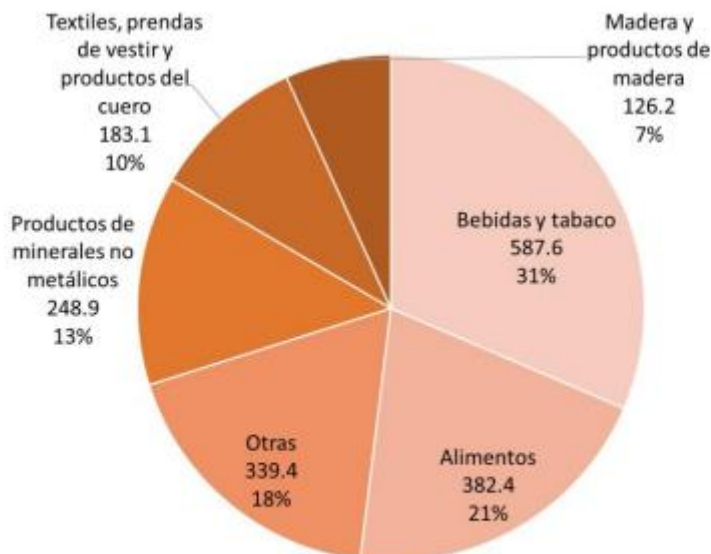
Salvo los años 2016, 2018 y 2019, el PIB industrial paceño creció a un menor ritmo que su PIB total, lo que explica la tendencia decreciente en el coeficiente de industrialización y la mejora en aquellos años que la industria mostró un mejor desempeño en comparación al promedio departamental. Es decir que la mejora de los últimos dos años de este indicador se debió en gran medida a mantener la tendencia y evitar la desaceleración generalizada, y no así a un mayor dinamismo industrial. En promedio entre 2010 y 2019 la tasa de crecimiento del total de la economía fue de 5.37% frente al 4.45% de la industria manufacturera. El año 2019 se registró el crecimiento más bajo de la década para La Paz con un 3.21%, acentuándose la desaceleración observada desde el año 2017. En cambio, el sector industrial creció a su tasa más baja en 2017 con un 2.32% y subió hasta 3.87% en 2019.

La economía paceña se caracteriza por estar centrada en las actividades de servicios, principalmente de la administración pública, aun así, la industria manufacturera en su conjunto tiene una ponderación relevante siendo de las actividades económicas más importantes para el departamento. El año 2019, en términos reales, las bebidas y tabaco fueron la industria con mayor valor en el PIB con 587.6 millones de bolivianos, representando el 31% del total manufacturero. En segundo lugar, estuvieron los alimentos con 382.4 millones de bolivianos, el 21% del total, en conjunto los alimentos y bebidas representaron el 52% sumando 970.0 millones de bolivianos.



**Figura 5.**

Actividades económicas más importantes.



f. La Paz: industria manufacturera según principales industrias, 2019 (En millones de bolivianos de 1990 y porcentaje)

Fuente: INE, Elaboración: MDPyEP-DAPRO

Las otras industrias representaron el 18% superando a actividades como los productos de minerales no metálicos con el 13%, los textiles, prendas de vestir y productos del cuero con 10% y a la madera y productos de madera con el 7%. Dentro de otras industrias en La Paz puede mencionarse a la industria de sustancias y productos químicos, explicando cerca del 40% de esta categoría y participando con aproximadamente el 7% del total, es decir que las sustancias y productos químicos gozaron de un desempeño importante y tuvieron un peso similar e incluso superior al del sector maderero paceño.

### 3.4. Descripción de rubros y subrubros de la manufactura textil en las ciudades de La Paz y El Alto.

Según (PNUD) en el marco del proyecto de “Fortalecimiento de la Asociatividad de la Confederación de la Micro y Pequeña Empresa de Bolivia”, se describen los siguientes subrubros y productos desarrollados por las unidades productivas formales o informales en las ciudades de El Alto y La Paz.

**Tabla 8**

Rubro textil y descripción general de productos

RUBRO	TEXTIL
SUBRUBROS	Hilado, tejido de punto, confección, servicios complementarios.
Categorización general	Hilado: Algodón licrado, hilado de fibra de llama, hilado de mantas, hilos 360C. Tejido plano artesanal: Elaboración de aguayos y telas para mantillas. Confección :





	Diseño y confección de ropa (alta costura, sastrería, producción masiva), accesorios de vestir, accesorios para el hogar. Tejido a máquina: Servicios: Bordado, serigrafía, hondas de sogas, tapicería, trenzado de mantas.
<b>Descripción general</b>	
	Aguayos, telas
<b>Prendas y accesorios de vestir confeccionadas</b>	Ropa deportiva, ropa casual, ropa interior, indumentaria de trabajo, cocina, protección, eclesiástica, ejecutiva, industrial. Abrigos de paño, ajuar de bebé, bñete, blusas, bolsos, Buzos, calzas, camisas, camperas, canguros, cargadores, carteras, capris, centros, corbatines, gorras, chalecos, chamarras, disfraces, fajas, jeans, gorros, guardapolvos, mantas, mochilas, overoles, pantalones, parkas, poleras, polos, polleras, ponchos, sacones, shorts, soleras, sombreros, sudaderas, tapetes, vestidos. Vestidos de novia, vestidos de gala.
<b>Prendas y accesorios de vestir tejidas</b>	Boinas, Capas en telar manual, chales, chalinas, chompas, chulos, guantes, mantas, mantillas, manoplas, polainas,
<b>Accesorios para el hogar</b>	Almohadones, almohadas, edredones, colchas, colchones, cortinas, cojines, cubrecamas, fundas, manteles, sabanas, bolsas.
<b>Otros</b>	Protectores de meliponas.

Fuente: Elaboración en base al registro de datos software de administración CONAMYPE Bolivia (2016).

Esta tabla muestra una descripción de los subrubros en el ámbito textil y el detalle de los productos que producen las MyPEs de la ciudad de La Paz y El Alto sea para producción por volumen pero también exclusivos. Se destaca no solo la producción de prendas y accesorios de vestir confeccionadas sino tejidas. Por otra parte en una línea complementaria se tiene los accesorios para el hogar.

### **3.5. Prácticas económicas informales de crecimiento empresarial, financiamiento inclusivo y protección.**

#### **3.5.1. Crecimiento empresarial.**

Según (CEUP) el crecimiento empresarial es el avance que una empresa percibe en cuanto a beneficios económicos, cantidad de clientes, número de empleados, infraestructura, tecnología, consolidación de marca y producción de bienes y servicios.

Cuando una organización cubre una necesidad en el mercado y consigue una buena satisfacción del cliente, está consiguiendo uno de los principios más importantes para mantenerse y lograr un crecimiento empresarial.

#### **3.5.2. Tipos de crecimiento empresarial.**

- Crecimiento orgánico: Es el crecimiento que experimenta una empresa por la utilización de sus propios recursos.



- Crecimiento estratégico: Se refiere al diseño de nuevas estrategias que plantean un crecimiento empresarial a largo plazo.
- Crecimiento por fusión: Consiste en la unión de dos o más empresas para combinar patrimonios y formar una nueva sociedad.
- Crecimiento por adquisición: Es cuando una empresa adquiere a otra de menor envergadura para hacerse dueño de forma parcial o completa de esta.
- Crecimiento interno: Se refiere a la inversión que realiza una empresa en su propia organización para promover su desarrollo y aumentar su capacidad de producción.

### 3.5.3. Etapas de crecimiento empresarial.

Según Churchill y Lewis (2020) se presentan las 5 etapas de crecimiento empresarial:

- **Etapa 1: Existencia de la empresa.**

Define que la estrategia más elemental es que la empresa logre mantenerse viva en el mercado. En este primer punto, la organización debe captar clientes y ofrecer productos para satisfacer alguna demanda.

- **Etapa 2: Supervivencia empresarial.**

Si la empresa logra pasar la primera etapa, significa que tiene un producto viable, lo que supone que ya posee clientes activos y un proceso productivo para cubrir dicha demanda. La clave fundamental es crecer en tamaño y rentabilidad para seguir concretando su expansión empresarial, que en cuyo caso pasaría a la etapa 3.

- **Etapa 3: Éxito empresarial.**

El éxito empresarial llega en esta etapa, que es cuando se consigue una consolidación real en el mercado. No obstante, en este punto, el propietario de la organización debe decidir si aprovechar los logros para seguir expandiéndose o mantener la empresa estable.

- **Etapa 4: Despegue organizacional.**

En caso de seguir invirtiendo, se plantea el siguiente paso: el despegue empresarial.

Los problemas principales son saber cómo crecer rápidamente y financiar este crecimiento.

- **Etapa 5: Madurez de los recursos.**

Finalmente, si hubo un despegue empresarial exitoso, llega la madurez del negocio, que consiste en controlar las ganancias y eliminar fallas que se han producido durante el rápido crecimiento empresarial. En esta etapa, se evidencia la presencia de profesionales capacitados, procesos productivos optimizados, tecnologías adecuadas y sistemas más complejos.

### 3.5.4. Financiamiento inclusivo.

Para el año 2030, según la Organización de las Naciones Unidas, se plantean 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). En ese sentido, todos los gobiernos que la integran deberán alinear sus políticas al cumplimiento de dichos objetivos. Uno de ellos plantea “Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos”. Para lograr tal objetivo, entre una de sus metas planteadas, señala la necesidad de “promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el



emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, incluso mediante el acceso a servicios financieros”.

Por tanto, la inclusión financiera tiene una estrecha relación con el crecimiento social y económico, no solamente de las familias, sino de la sociedad en su conjunto. Un mayor universo de consumidores financieros disminuiría, además, las brechas de desigualdad, teniendo como resultado esperado una mejor calidad de vida. La inclusión financiera es un tema de estudio y preocupación a nivel mundial.

Según el reporte del Banco Mundial de junio del 2015, “dos mil millones o el 38 % de los adultos en el mundo no utilizan servicios financieros formales y un porcentaje aún mayor de los pobres no tiene cuenta bancaria debido a los costos, las distancias de viaje y a los, a menudo, complejos requisitos que se deben cumplir para abrir una cuenta. Sus filas incluyen más de la mitad de los adultos en el 40% de los hogares más pobres en los países en desarrollo” (Banco Mundial, 2015).

También las Naciones Unidas, en su informe de 2017, incluyen el siguiente análisis sobre este tema: “El acceso a los servicios financieros permite a las personas físicas y a las empresas gestionar los cambios en los ingresos, hacer frente a las fluctuaciones de los flujos de efectivo, acumular activos y realizar inversiones productivas. El acceso a servicios financieros mediante cajeros automáticos aumentó en un 55% entre 2010 y 2015 en todo el mundo. El número de sucursales de bancos comerciales aumentó en un 5% durante el mismo período, y ese menor crecimiento se explica por el mayor acceso a los servicios financieros por medios digitales. En 2015 había en todo el mundo 60 cajeros automáticos y 17 sucursales de bancos comerciales por cada 100.000 adultos. De 2011 a 2014, 700 millones de adultos abrieron cuentas bancarias por primera vez y el porcentaje de adultos con una cuenta en una institución financiera aumentó del 51% al 61%”.

(NN.UU. 2017) En lo que se refiere a Bolivia, la preocupación por un mayor acceso a los servicios financieros no es nueva. Hace aproximadamente 25 años se advierten importantes avances –especialmente en el plano de la regulación y normativas– encaminados a responder a la dinámica económica del país. El objetivo es tener un sistema cada vez más sólido, eficiente, confiable y con buenos resultados en su gestión, traducidos en una buena calidad de la cartera de créditos y en una permanente confianza del público, que se refleja en una creciente captación de recursos.

### **3.5.5. Oferta de Servicios Financieros: Respuestas a la Inclusión financiera de las mujeres.**

Para el presente estudio, se relevó información acerca de la oferta que tienen las entidades del Sistema Financiero en Bolivia, considerando que la oferta de servicios financieros, la constituyen el conjunto de servicios financieros y no financieros que están disponibles en el mercado. En principio, se obtuvo información a través de los sitios Web y redes sociales



de las entidades financieras, a fin de identificar aquellas entidades que consideran explícitamente en su estrategia, políticas, productos y servicios para la inclusión de las mujeres. Una vez recopilada la información y priorizadas las entidades, se tomó contacto con ellas para realizar entrevistas que nos permitan profundizar la información sobre su enfoque en inclusión financiera de las mujeres emprendedoras y empresarias, los segmentos a los que se dirigen, la oferta que tienen, las condiciones que contemplan, su percepción sobre las barreras de acceso y uso, así como los cambios que consideran necesarios para facilitar una mayor participación de las mujeres en el sistema financiero boliviano.

**a) Descripción de la Oferta de Servicios Financieros.** La primera parte del relevamiento de la oferta de servicios financieros permitió identificar que los servicios de crédito, ahorro, seguros y servicios integrales de desarrollo, incluyendo Educación Financiera, en general, están normativamente disponibles para toda la población, sin diferenciación por género. La segmentación de la oferta varía de acuerdo con el tipo de entidad financiera y la estrategia de las entidades. Para fines del estudio, la oferta se puede sistematizar considerando tres grupos: los Bancos Múltiples y Bancos PYME, el Banco de Desarrollo Productivo (BDP), y las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD), como las entidades más representativas. En los cuadros a continuación, se presenta la forma de segmentación que usan estos 3 grupos de entidades:

**Tabla 9**  
Oferta banco múltiples y bancos PYME.

OFERTA BANCOS MÚLTIPLES Y BANCOS PYME		
TAMAÑO DE EMPRESA	TIPO DE PERSONA	TIPO DE PRODUCTO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran Empresa</li> <li>• Mediana</li> <li>• Pequeña</li> <li>• Microcrédito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas</li> <li>• Pyme</li> <li>• Persona natural</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédito y Ahorros</li> <li>• Seguros y Microseguros</li> <li>• Garantías</li> <li>• Servicios complementarios</li> </ul>

Fuente. Estudio de servicios financieros inclusivos (ONU MUJERES)

Los Bancos Múltiples y Bancos PYME, segmentan su oferta por Tamaño de la empresa, por Tipo de persona y por Tipo de producto. En las dos primeras formas de segmentación, se detallan todos los productos a los que sus potenciales clientes pueden acceder: crédito, ahorros, garantías, seguros, entre otros. En cambio, la oferta de los Bancos Múltiples y PYME, no se diferencia por género, es estándar para todos los clientes y las clientas.

Algunos bancos especializados en microfinanzas expresan que, en general, su oferta promueve la “inclusión” porque es parte de sus objetivos de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), y en estos objetivos de inclusión se considera la participación de las mujeres. Asimismo, la oferta de Educación Financiera, como otro objetivo de RSE, incluye a las mujeres en sus acciones educativas, aunque en pocos casos sea una inclusión explícita. De esta última oferta, destaca el Programa de Educación Financiera denominado Red Mujer Mi Aliada, del Banco Económico, que contempla acciones de



formación, espacios de encuentro empresarial y un Market Place para las mujeres que se sumen al programa, sean o no clientas del banco.

En general, las entidades financieras, consideran a las mujeres como un sector vulnerable, y le dan un tratamiento ligado a la función social y/o RSE, y más relacionado a las microfinanzas, sin considerar que existen diferentes segmentos de mujeres, con características particulares. La información obtenida revela que la oferta no prioriza el rol de las mujeres como agentes económicos y su potencial como una oportunidad de negocios rentable para las entidades financieras, sino que mantiene una visión asistencial y facilitista respecto a las mujeres enfatizando su rol reproductivo, de apoyo a los ingresos familiares y potencial sólo de consumo.

**Tabla 10**

Oferta banco de desarrollo productivo (BDP)

OFERTA BANCO DE DESARROLLO PRODUCTIVO (BDP)		
POR TIPO DE ACTIVIDAD (Sector Productivo)	POR TIPO DE PERSONA	SERVICIOS DE DESARROLLO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Turismo</li> <li>• Manufactura y Transformación</li> <li>• Pesca y Acuicultura</li> <li>• Agropecuario</li> <li>• Pirwa Productiva</li> <li>• Arrendamiento Financiero</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jefa de Hogar</li> <li>• Soy Joven</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fondo Capital Semilla FOCASE</li> <li>• Asistencia Técnica e Innovación Productiva</li> <li>• Encuentro BDP - Ventana BDP</li> <li>• Aula BDP - Educación Financiera</li> <li>• BDP Lab</li> </ul>

Fuente. Elaborado en servicios financieros inclusivos (ONU MUJERES)

Por otro lado, el Banco de Desarrollo Productivo que, por mandato debe promover la inclusión de los sectores menos favorecidos, impulsar el sector productivo, generar inclusión de las mujeres, e impulsar los nuevos emprendimientos, presenta una oferta segmentada por Tipo de actividad (derivadas del sector productivo); por Tipo de persona, por la inclusión de mujeres y jóvenes; y Servicios de desarrollo, que contemplan educación, asistencia técnica, innovación, y comercialización. Destaca su oferta innovadora y de fomento para el sector productivo y la oferta de Capital Semilla. El BDP tiene condiciones favorables, el énfasis está en el sector productivo, donde las mujeres tienen poca presencia, por lo cual pueden aprovechar poco de esta oferta.

**Tabla 11**

Oferta institucionales financieras de desarrollo (IFD)

OFERTA INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO (IFD)		
SERVICIOS FINANCIEROS Y COMPLEMENTARIOS	SERVICIOS DE DESARROLLO	POR TIPO DE CRÉDITO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédito</li> <li>• Ahorros (sólo las autorizadas)</li> <li>• Pago y cobro de servicios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación Financiera</li> <li>• Prevención en Salud</li> <li>• Educación Digital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Individual</li> <li>• Banca Comunal</li> </ul>

Fuente. Elaborado en servicios financieros inclusivos (ONU MUJERES)



Finalmente, se encuentran las Instituciones Financieras de Desarrollo que segmentan su oferta considerando los Servicios Financieros y Complementarios, y Servicios de desarrollo, que incluyen educación financiera, digital y salud; así como por Tipo de crédito, con microcrédito individual y crédito en banca comunal. Si bien su oferta no está segmentada por género, la participación de las mujeres en el crédito a través de Banca Comunal representa más del 70% de la clientela. En general, se observa que la mayor parte de los productos y servicios del sistema financiero, se dirigen a las personas que cumplen con los requisitos establecidos, sin diferencias de género. Sin embargo, se han identificado algunos productos de crédito que están dirigidos específicamente a mujeres o en los que se tiene una mayor participación de mujeres:

- Banco de Desarrollo Productivo: Crédito Jefa de Hogar
- Instituciones Financieras de Desarrollo: Crédito en Banca Comunal
- Instituciones Financieras de Desarrollo: Crédito Individual, Crédito de Vivienda.

#### **b) Principales Servicios Financieras y otros servicios usados por las mujeres.**

**i) La Banca Comunal.** Es una tecnología de microcrédito grupal, que permite que las mujeres se asocien en grupos de 8 a 30 personas y soliciten un microcrédito. Además, genera disciplina de ahorro y promueve la organización interna y el ejercicio de liderazgo de las asociadas, en la administración de sus ahorros, normativamente denominados “Fondo Común”<sup>24</sup>. El crédito se otorga con la garantía solidaria, mancomunada e indivisible de todo el grupo. Se basa en la autogestión por parte de los asociados de la Banca Comunal, requiere de reuniones previas de inducción sobre el crédito y la forma de gestión del grupo y otros servicios complementarios, así como reuniones periódicas durante la vigencia del crédito, a través de las cuales se hace posible la provisión de servicios complementarios integrados al microcrédito, con el propósito de potenciar el efecto social del crédito y mejorar la calidad de vida de los asociados a la Banca Comunal.

Esta tecnología permite que las mujeres se reúnan, se beneficien de la interacción social, desarrollen sus habilidades de organización, gestión y liderazgo; accedan a un crédito sin necesidad de garantías reales, no realizan la evaluación de capacidad de pago y no requiere de respaldos de ingresos y gastos del negocio, además de que no es un requisito la participación del cónyuge en la operación. Esta tecnología está orientada a segmentos de la población de escasos recursos, bajo nivel educativo, con actividades económicas informales principalmente de comercio y servicios, mujeres que no cuentan con la suficiente capacidad de pago ni respaldo patrimonial, y que están en etapas iniciales de sus emprendimientos, o que tienen negocios estables, pero su prioridad es que se mantengan activos para generales el ingreso del día a día.

Esta tecnología, tiene sus limitaciones cuando se trata de emprendedoras y empresarias con negocios en crecimiento, porque tiene condiciones rígidas, exige un uso intensivo de tiempo en las reuniones y actividades de la banca comunal, los montos son pequeños y escalonados, por lo cual pueden tardar hasta 3 años para acceder a un monto cercano al promedio del crédito individual. El crédito en Banca Comunal está orientado, principalmente, a capital de operaciones y presenta los promedios de desembolso más



bajos del sistema financiero. Además, contemplan montos de crédito escalonados que inician, en un primer ciclo de crédito, con un promedio de Bs. 3,500. - y llegan después de 5 a 6 ciclos de crédito hasta un promedio de Bs. 20,000. - por asociada de la Banca Comunal. Los plazos oscilan entre los 8 y 12 meses, dependiendo del ciclo de crédito; y la tasa de interés promedio es del 35% anual, siendo una de las más altas del sistema financiero.

Esta combinación de bajo monto, corto plazo, alta tasa de interés, y condiciones preestablecidas, no acordes con la diversidad de los flujos económicos de las distintas actividades de las mujeres, se constituyen en las principales limitaciones de esta tecnología, siendo que la misma se dirige a las mujeres de menos recursos y con negocios de subsistencia. La Banca Comunal incluye un componente de ahorro tanto al inicio como durante la operación de crédito. El ahorro en los inicios de la Banca Comunal, buscaba que las clientas puedan capitalizarse y generar patrimonio. Sin embargo, con el tiempo y los ajustes de la metodología, se priorizó su finalidad de garantía del crédito, a través de un Fondo Común de la Banca Comunal. Otras ventajas de la tecnología de Banca Comunal, que promueven la inclusión financiera, se concentran en las facilidades de acceso, ya que no se contempla un análisis de la capacidad de pago tradicional, sino un análisis del historial y carácter de las personas, así como de sus actividades económicas, a través de su entorno social y comunitario. No se requiere un respaldo patrimonial, ya que considera el valor del respaldo del grupo de asociadas como el “capital social” de las mujeres; finalmente, la garantía solidaria y mancomunada, basada en el conocimiento entre asociadas y la confianza mutua, reemplaza las otras formas de garantía.

Por el perfil de su segmento objetivo, la tecnología de crédito incluye servicios de desarrollo ligados al crédito, que buscan contribuir al empoderamiento de las mujeres: seguridad económica, salud de las mujeres y su familia. El enfoque que cada entidad le otorga a los servicios de desarrollo permite identificar si se prioriza el rol reproductivo de las mujeres con un enfoque maternalista y familista, que limita a las mujeres a roles tradicionales, o si se trabaja con un enfoque diferente. Los servicios de desarrollo, dependiendo de la calidad de respuesta que brindan a las necesidades de las mujeres, pueden ser ventajas o limitaciones de la tecnología.

Por ejemplo, los servicios de capacitación, salud y otros que son planificados sin considerar las necesidades diversas de las mujeres, pueden ser percibidos por las mujeres como obligaciones adicionales al crédito, que incrementan el uso de su tiempo y no como beneficios. En cambio, servicios de desarrollo innovadores, flexibles y diseñados con las mujeres, con base en sus expectativas y necesidades, constituyen un beneficio que potencia el impacto del acceso y uso de los servicios financieros. Por su cobertura, la tecnología de Banca Comunal es la oferta que tiene mayor participación de las mujeres, sin embargo, es importante puntualizar algunas limitaciones de esta tecnología, que han sido corroboradas en la siguiente parte del estudio, referida a la demanda:

- 1) Si bien presenta varias facilidades y contempla servicios complementarios al microcrédito, también existen limitaciones o requisitos que podrían afectar a las



mujeres en términos de costo de oportunidad, por ejemplo, el tiempo que usan en las reuniones y en las actividades complementarias, que les generan dificultades con relación al tiempo del cuidado y al tiempo que usan en sus negocios;

2) El costo financiero del crédito es uno de los más altos del mercado, con un promedio del 35% anual, incluso mayor que la tasa de interés de las Tarjetas de Crédito y los créditos de Consumo; a esto se suma el costo financiero de sus aportes al Fondo Común, que en el mejor de los casos puede llegar a un 2% anual, denotando que la brecha entre la tasa de interés que pagan por el crédito, y la tasa de interés que reciben por sus aportes al Fondo Común, es en promedio de 33%;

y

3) El crédito en Banca Comunal se encuentra orientado a un segmento de mujeres de bajos ingresos, en su mayoría con negocios de supervivencia y que tienen dificultades para cumplir con los requisitos de patrimonio, capacidad de pago y garantías reales, que exigen los productos de crédito individual del sistema financiero. Además, este segmento de mujeres es principalmente rural y periurbano y presenta necesidades de educación financiera y de gestión básica de negocios.

**ii) Microcrédito Individual.** Es el crédito otorgado a personas con actividades de autoempleo, microempresas y pequeñas unidades económicas, con la aplicación de tecnologías crediticias especializadas para este tipo de clientes y cuya fuente de repago son los ingresos generados por estas actividades. El microcrédito surge entre los años 80 y 90 como respuesta al crecimiento de negocios informales, denominados microempresas, que permiten que las unidades familiares generen ingresos para su subsistencia, pero incrementan las necesidades de recursos financieros para operar y crecer. Para atender a esta población las entidades desarrollaron tecnologías adecuadas, innovadoras para ese momento y centradas en las necesidades y realidad de vida de las microempresas y sus clientes. Los aspectos fundamentales del microcrédito individual son: la existencia de una actividad económica en funcionamiento; la evaluación de capacidad de pago generada por la microempresa y sumada a otros ingresos de la familia; el respaldo patrimonial; el colateral o garantía real y/o personal; a esto se suma la evaluación del historial de pago del titular. El enfoque de la microempresa es de “famiempresa”, aplicando el análisis de todos los puntos mencionados, en el entorno familiar del titular. Adicionalmente, el microcrédito destaca por atender a la población de bajos recursos, con montos de crédito promedio de \$us 5,000.-, con plazos entre 12 y 60 meses, siendo menor el plazo para capital de operaciones y mayor para capital de inversión. La tasa de interés es inversamente proporcional al monto de crédito, siendo los montos menores los que tienen una tasa de interés más alta, la misma va desde el 15% hasta el 35% anual, excepto el microcrédito productivo que es del 11,5% anual. Las limitaciones del microcrédito individual son claras a nivel de emprendimientos, ya que no financia actividades en etapa inicial, ni planes de negocio de futuras actividades, y privilegia a solicitantes con historial crediticio en el sistema financiero.





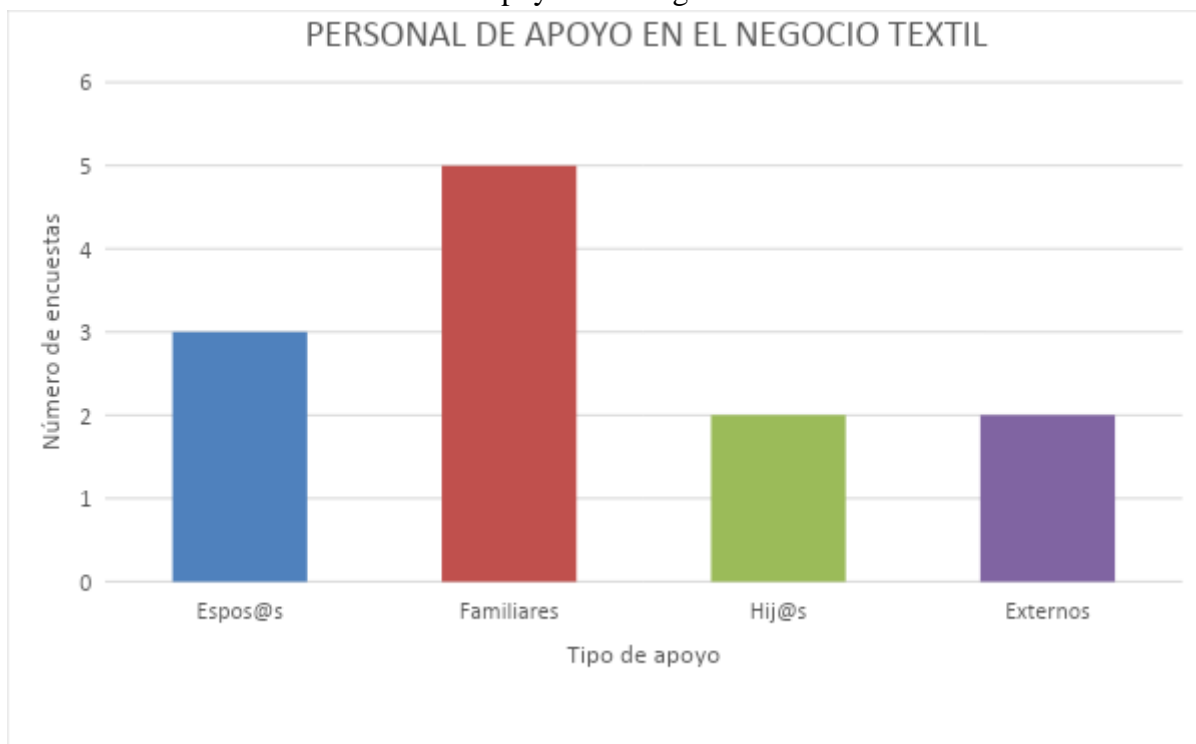
En cuanto a negocios en funcionamiento, las limitaciones, principalmente para las mujeres, están relacionadas con la visión de “famiempresa” y el rol “de apoyo” asignado tradicionalmente a las mujeres, que no permiten su reconocimiento como agentes económicos con actividad propia e independiente, fortaleciendo de este modo, las desigualdades existentes en las relaciones familiares, no sólo a nivel de evaluación de capacidad de pago y patrimonial, sino también con la obligación de la participación del cónyuge en la operación de crédito. Si bien estos aspectos aplican tanto a hombres como a mujeres, en un contexto patriarcal, las medidas igualitarias, como la participación del cónyuge, establecidas en la norma, tienden a perpetuar las relaciones de poder inequitativas.

Sin embargo, es bueno aclarar que la definición del titular de la deuda no necesariamente obedece a un enfoque de “patriarcado” sino a una percepción de las entidades financieras por la generación adicional de ingreso del esposo como apoyo en la actividad principal.

La banca considera importante la participación de los esposos, debido a que, como unidad familiar se hace partícipe de las obligaciones asumidas por ambos, caso contrario podría generar una ruptura del matrimonio debido a que el cónyuge desconoce el endeudamiento de la pareja, además de problemas de sobreendeudamiento que se podría generar en la unidad familiar.

**Gráfico 4**

Personal de apoyo en el negocio textil



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).



**iii) El Crédito Productivo.** Es un crédito de tecnología individual, orientado al sector productivo, que busca impulsar el acceso de las mujeres a este tipo de crédito. El Banco de Desarrollo Productivo (BDP) lanzó en el 2017 un producto crediticio orientado a las mujeres emprendedoras y empresarias, denominado “Jefa de Hogar BDP”, es un crédito destinado a fortalecer las actividades productivas de las mujeres en todo el país, procurando la mejora de sus ingresos y bienestar familiar. Los requisitos son los mismos que para cualquier crédito individual, incluyendo ser propietaria de la actividad económica a la cual se destinará el financiamiento, participación del cónyuge en la operación, Plan de Inversión, documentos y/o autorizaciones de acuerdo con la actividad. Los montos se definen en función a la capacidad de pago, a la actividad productiva y al objeto del crédito.

- Los plazos están entre 3 y 10 años, son para Capital de Operaciones o de Inversiones. La tasa de interés está entre el 6% y el 10%, dependiendo el tamaño de empresa, a más pequeña mayor la tasa. La frecuencia de pagos es mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual o personalizada, con periodo de gracia para Capital de Inversión, diversas opciones de Garantías e incluso No Convencionales. Sin embargo, si bien el crecimiento ha sido importante, existen limitaciones de acceso por la baja cobertura que tiene el BDP en cuanto a Puntos de Atención Financiera (PAF), la forma tradicional de evaluación de capacidad de pago, la participación del cónyuge en la operación, y la limitada presencia de las mujeres en el sector productivo en calidad de propietarias de la actividad. Incluyendo como limitación la solicitud de un Certificado de solvencia moral otorgado por la autoridad de la comunidad, como deseable.

**iv) Productos de ahorro.** En cuanto a los productos de ahorros, se identifica una oferta estándar, concentrada en Cuentas de Cajas de Ahorro y Depósitos a Plazo Fijo, similar en todas las entidades. La diferenciación se basa en la tasa de interés, de acuerdo con las necesidades de liquidez de la entidad financiera, más que a las características de los diferentes segmentos de mercado con los que trabajan. La oferta para las mujeres, en cuanto a ahorros, se visibiliza ocasionalmente a través de campañas para fechas especiales como el “Día de la Madre”, con un enfoque publicitario y con fines de consumo. Por otro lado, los requerimientos normativos para los servicios de ahorros se convierten en barreras de acceso, principalmente por el costo de transacción del trámite de apertura, ya que la persona que quiere abrir una cuenta de ahorros debe ir personalmente a los puntos de atención financiera y realizar la apertura en Plataforma, esto implica uso del tiempo, tanto en el traslado como en la espera para la atención.

Si bien algunas entidades financieras han tratado de facilitar este proceso a través de aplicaciones móviles, todavía la normativa limita el uso de firmas electrónicas y las firmas digitales no son accesibles para la población. Esta limitación normativa afecta principalmente a las mujeres dada su limitación de tiempo debido a las tareas del cuidado combinadas al tiempo de atención de sus negocios; un cambio en este enfoque se hace



necesario para facilitar el acceso con otras medidas que conduzcan a la corresponsabilidad social y pública del cuidado.

**v) Servicios Integrales de Desarrollo.** Otros servicios ofertados por el sistema financiero son los Servicios Integrales de Desarrollo, principalmente la Educación Financiera, que además de los contenidos mínimos regulatorios, incluyen formación empresarial, educación digital, entre otros. Si bien estos servicios, en sus contenidos mínimos, son de cumplimiento por normativa ASFI, y están reconocidos en la Ley de Servicios Financieros, no se tienen estudios nacionales relacionados a su cobertura, acceso, uso, calidad, ni impacto; incluso en el Informe de la Encuesta Nacional de Servicios Financieros 2019, realizada por ASFI, no se presentan preguntas ni resultados relacionadas a estos servicios, tampoco están disponibles datos oficiales de cobertura de la Educación Financiera. En la información obtenida para el presente estudio, destacan los programas de Educación Financiera y Educación Empresarial del Banco de Desarrollo Productivo, dirigidos al sector productivo y a la microempresa; el Programa DESCUBRE de la Asociación de Bancos Privados de Bolivia (ASOBAN); el Programa de Educación Financiera del Banco FIE dirigido a jóvenes y mujeres, así como los Programas de Educación Digital y Salud Preventiva de las Instituciones de Financieras de Desarrollo, con énfasis en las mujeres.

Estos programas están dirigidos tanto a clientes de las entidades que los promueven, como al público en general. En este mismo campo, otro tipo de servicio identificado es el Programa Red Mujer Mi Aliada, que consiste en el desarrollo y fortalecimiento de una Comunidad de Mujeres, creada para las mujeres empresarias y emprendedoras, en el marco de la estrategia de Responsabilidad Social Empresarial de Banco Económico. En suma, las entidades han diseñado estos servicios con características adecuadas a la población con la que trabajan, por lo que las entidades que tienen oferta específica para las mujeres contemplan también servicios integrales de desarrollo orientados a este segmento, tanto en educación financiera, desarrollo empresarial, salud, entre otros. Respecto a la Educación Financiera, esta prioriza los contenidos definidos por el ente regulador, dejando poco espacio para temas adecuados a las necesidades de las mujeres; además, no son flexibles y de rápido ajuste a los cambios de entorno. Sin embargo, se necesita ampliar la Educación Financiera para diferentes segmentos de la sociedad y darle un enfoque estratégico como factor relevante en el desarrollo de las capacidades financieras de la población y su impacto en la economía del país, desde una perspectiva de la educación financiera como un factor importante para el empoderamiento y la autonomía económica de las mujeres, en la medida en que les permite ampliar sus posibilidades de desarrollo productivo y personal; pero también como un potencial económico.

### **3.5.6. Protección Social.**

Según ONU MUJERES, El Estado Plurinacional de Bolivia ha realizado importantes avances en los últimos años para el cumplimiento de sus compromisos internacionales en



materia de empoderamiento económico de las mujeres y lucha contra las discriminaciones de género. La participación laboral de la mujer boliviana es la más alta de la región (62%), frente al 51% que se registra en América Latina y el Caribe. Sin embargo, sigue siendo menor que la de los hombres. También existe un alto nivel de vulnerabilidad e informalidad y una importante concentración en sectores de baja productividad, particularmente en el caso de las mujeres indígenas. El 60% de las mujeres se encuentran insertas en este tipo de ocupaciones, frente al 40% de los hombres. En Bolivia, según el informe del INE "Salarios, remuneraciones y empleo del Sector Privado", entre 2008 y 2015 la brecha salarial entre hombres y mujeres se incrementó de 60 a 410 bolivianos.

Estas desigualdades económicas están directamente vinculadas con el trabajo doméstico no remunerado y el trabajo de cuidado de la población infantil, personas adultas mayores y personas con discapacidad. Estas tareas recaen fundamentalmente en las mujeres y niñas, sobre todo en las más pobres, sumiéndose en un círculo vicioso de informalidad y precariedad laboral.

En el marco de esta problemática, el Sistema de las Naciones Unidas plantea, como posibles soluciones, que los países promuevan políticas macroeconómicas con perspectiva de género destinadas a estimular la actividad económica, proteger y ampliar el empleo productivo y reconocer el aporte económico que las mujeres realizan a través del trabajo de cuidado no remunerado.

Como complemento a estas políticas macroeconómicas, resulta necesario que los países: Garanticen el acceso a los sistemas y programas de protección social a todas las niñas y mujeres sin discriminación por razón de sexo, género, edad, nacionalidad, raza, grupo étnico, situación laboral, estatus migratorio, condición de discapacidad, o cualquier otra condición, y que incorporen, además, servicios de cuidado.

Bolivia no es la excepción, de acuerdo a estudios realizados en 2018 por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la desigualdad laboral ha disminuido de manera considerable de un 39% a un 10% durante los últimos años. A pesar de ello, nuestro país aún conserva una diferencia salarial significativa, la proporción de mujeres con ingresos menores al salario mínimo sigue siendo mucho mayor a la de los hombres.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), ha propuesto en su agenda para 2030, promover el acceso al trabajo decente, entendido como un trabajo productivo y adecuadamente remunerado, ejercido en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana.

De esta manera, a través del trabajo decente, dicha organización pretende alcanzar cuatro objetivos estratégicos: (i) Promover y cumplir las normas, principios y derechos fundamentales en el trabajo, (ii) Generar mayores oportunidades para que las mujeres y los hombres puedan tener un empleo e ingresos dignos, (iii) Incrementar la cobertura y eficacia de una seguridad social para todos y (iv) Fortalecer el diálogo social.



El primer objetivo implica el respeto a los derechos de todas las personas que trabajan. En el caso que nos compete, más mujeres que hombres sufren el problema de no ser reconocidas como sujetos titulares de esos derechos laborales, encontrándose desprotegidas e invisibles en este ámbito.

Por su parte, el segundo objetivo, hace alusión a un trabajo productivo remunerado para hombres y mujeres. A pesar de los avances de los últimos años, esto supone un reto para las mujeres, dado que persisten importantes desigualdades y mecanismos de discriminación, por ejemplo los sesgos de contratación, que hacen que el déficit en términos de empleos productivos y decentes sea mayor.

Asimismo, el tercer objetivo, trata la necesidad de ampliar la protección social de los trabajadores, en especial de aquellos que realizan trabajos precarios; toda vez que los mismos no cuentan con ningún tipo de seguridad social. Las mujeres enfrentan esta problemática en una proporción aún mayor que los hombres, debido a la inestabilidad de sus fuentes laborales y la necesidad de protección específica a la función reproductiva.

Finalmente, el cuarto objetivo, se refiere a la posibilidad que tienen los actores del mundo laboral de representarse, hacer valer su voz y constituir instancias de diálogo social. Situación en la cual, las mujeres se ven en una clara desventaja, puesto que en la mayoría de los escenarios se encuentran sobrerrepresentadas, lo que implica obstáculos adicionales.

En consecuencia, a objeto de aplicar y replicar los objetivos que la OIT se ha propuesto, en Bolivia es necesario que tanto el Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión Social, así como las gobernaciones del país, logren implementar políticas públicas de apoyo para promover, no sólo la equiparación de oportunidades para las mujeres; sino el fortalecimiento de su participación como actoras activas del diálogo social, a través de su incorporación en las distintas estructuras de organización y representación, y el impulso del acceso igualitario de las mismas en los distintos sectores laborales.

Sin embargo, no se debe olvidar que la eliminación de la discriminación en el ámbito laboral en razón al género, resulta ser un objetivo sumamente complejo y por consiguiente, difícil de combatir.

Es por eso que a pesar de ser una tarea que incumbe en mayor proporción al sector público, requerirá de la cooperación del sector privado, el cual deberá implementar políticas internas que otorguen igualdad de oportunidades, permitan la inclusión, eviten los sesgos de contratación y eliminen las brechas salariales para sus trabajadoras, garantizando de esta manera, el acceso a un trabajo decente y una consiguiente igualdad laboral entre mujeres y hombres bolivianos.

### **3.6. Prácticas económicas informales.**



La investigación expone el desarrollo de prácticas no convencionales de las mujeres cuentapropistas vinculadas a la manufactura textil informal, a estas últimas con una base conceptual vinculada a las prácticas económicas informales.

Históricamente en Bolivia, las prácticas convencionales económicas y sociales estuvieron ajenas al interés de investigadores y de la teoría económica. En el caso de las prácticas económicas “informales” e indígenas estuvieron ajenas al interés de investigadores y de la teoría económica. (Toranzo Roca C. , 2006) los denominó “burguesía chola”. Posteriormente esta teoría ha sido enriquecida con los aportes de prestigiosos investigadores como Silvia Rivera y Nico Tassi, entre otros, con sus estudios en torno al comercio popular en Bolivia. (Rivera Cusicanqui, 1996) ha analizado la conducta de las mujeres indígenas en las ciudades de La Paz y El Alto ante el crédito solidario y las políticas financieras del BANCOSOL, remarcando el cumplimiento y puntualidad en el pago de sus créditos como una muestra de su tenacidad y disciplina laboral. Nico Tassi abordó el auge del comercio popular en Bolivia denominándose “economía popular” tras exponer una serie de estrategias locales, redes de contactos y entramados comerciales en los mercados populares de las ciudades de La Paz y El Alto (Tassi, Medeiros, Rodriguez, & Ferrufino, La gestión económica: lógicas y conceptos económicos en el sector popular, 2013).

Es pertinente aludir a los microcréditos, quienes juegan un papel importante como fuente de financiamiento de los comerciantes, estos han sido considerados exitosos ya que han logrado el acceso a servicios financieros en condiciones ventajosas para sectores comúnmente desatendidos (Marconi, 2014, pág. 261). Estos créditos se ajustan al tamaño de negocio de cada cliente sin la necesidad de que requieran garantías reales (Angulo Rodriguez, 2013). Finalmente (Tassi, Medeiros, Rodriguez, & Ferrufino, 2013) indican que los microcréditos no son la única fuente de financiamiento disponible para comerciantes, “los préstamos familiares o formas gremiales de pasanaku siguen jugando un papel importante en las actividades económicas populares”.

Con respecto a las prácticas convencionales sociales del sector cuentapropista, las previsiones ante la vejez y protección social, consideran alternativas de ahorro que pueden controlar sin intermediación así como inversión en terrenos o inmuebles.

#### **IV. Mujeres cuentapropistas desde la perspectiva cualitativa y cuantitativa.**

Como resultado de las encuestas se intenta comprender de una forma empírica la realidad y los factores que afectan la vida de mujeres cuentapropistas textiles en la economía informal en la ciudad de El Alto y La Paz. Esto ha sido posible a través de contactos directos con mujeres cuentapropistas del rubro donde se ha logrado conocer su vivencia cotidiana en un día de negocio en un mercado informal y, adicionalmente, como se verá más adelante, su combinación entre los negocios y las responsabilidades del hogar.

Las entrevistas a profundidad fueron realizadas a representantes de AIMAP y de Emprendedoras de Fundación Pueblo, con experiencia en liderazgo de organizaciones de



productoras, otras inmersas en actividades independientes sin una relación obrero-patronal y otras micro y pequeñas empresarias que al menos declararon tener un documento (licencia) que acredita o refuerza su participación para hacer negocios en los mercados.

Los resultados revelan que las mujeres cuentapropistas textiles se constituyen en unidades productivas que elaboran distintos productos. La caracterización también muestra diferencias entre mujeres de diferentes de la ciudad de El Alto y La Paz que fueron identificadas con resultados provenientes de los dos grupos focales realizados en las ciudades de La Paz y El Alto. Estas experiencias fueron sistematizadas para mostrar, de mejor manera, las características de las mujeres.

#### **4.1. Las mujeres cuentapropistas en general**

Ser mujer y cuentapropista en las ciudades de La Paz y El Alto no implica ilegalidad y menos informalidad. La mayoría de las mujeres entrevistadas considera que su actividad no es informal porque de alguna forma efectúan un pago y/o contribución para generar sus ganancias. Desde las micro y pequeñas empresarias quienes afirman que cuentan con una licencia de funcionamiento o inclusive un NIT, hasta las mujeres emprendedoras quienes efectúan algún pago en los mercados, ferias o en las calles a través del pago de un “*sentaje*”<sup>1</sup> a los gobiernos municipales o pagan una contribución a las asociaciones de las cuales son parte. Este argumento económico hace que las mujeres cuentapropistas textiles se sientan empoderadas afirmando que tienen un derecho adquirido a efectuar su producción o venta en mercados locales.

#### **4.2. Mujeres cuentapropistas de la manufacturera textil.**

En términos económicos, es importante destacar la categorización referida a mujeres cuentapropistas del rubro textil está conformada por emprendimientos de transformación textil y que en su generalidad, responden a actividades micro-empresariales con presencia en el mercado de bienes de las ciudades de El Alto y La Paz.

Ellas indican que su actividad es resultado de factores de necesidad económica y social que tienen que ver con generación de ingresos como estrategia de sobrevivencia. También coinciden con la necesidad de encontrar una oportunidad en los mercados, de acuerdo con su condición laboral, destreza o habilidad que puede ser para la producción textil en su diversidad. Una síntesis de las características descritas se presenta en la siguiente Tabla 12.

---

<sup>1</sup> El “sentaje” o “sitiage” son pagos diarios que los comerciantes efectúan a los trabajadores municipales para permanecer en sus puestos de venta.



**Tabla 12**

Características relevantes de las mujeres cuentapropistas dedicadas a la manufactura textil.

<b>Característica</b>	<b>Mujeres cuentapropistas de la manufactura textil</b>
Rango etario.	La identificación revela que las mujeres cuentapropistas pueden ser muy jóvenes como pueden ser adultas o de la tercera edad. El rango promedio de edad oscila entre los 20 a 45 años.
Estado civil	Se advierte notoriamente que un porcentaje importante de mujeres cuentapropistas tiene un estado civil de casada, conviviente, separada o divorciada en más de un 70%, aspecto que indica que alguna vez tuvieron una pareja formal, siendo las solteras un 30%. Este es un argumento que indica una predominancia de mujeres jefas de hogar, responsables de familia y cuidados del hogar.
Iniciación de la actividad económica textil	Iniciación por necesidad.
Transición laboral	Asalariada-artesana Ayudante de la familia- microempresaria Asalariada-emprendedora
Periodo de vida en la iniciación de la actividad económica textil.	Adulta y juventud.
Nivel de educación alcanzada	Bachiller, Técnico Medio, Técnico Superior y/o Licenciatura.
Habilidades adquiridas desde el inicio en la actividad económica textil	Gestión Empresarial (manejo de costos, inventarios, fichas técnicas, manejos normativos). Habilidades técnicas (Diseño, mantenimiento de máquinas)
Canales de comercialización utilizados.	Mercados y Tiendas.
Experiencia en la venta de productos	Artículos del mismo rubro.
Tiempo dedica dedicada a la actividad económica textil	12 a 14 horas/día

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas con mujeres cuentapropistas del rubro textil de las ciudades de El Alto y La Paz.

#### **4.2.1. Productos textiles elaborados por las mujeres cuentapropistas.**

Con la caracterización previa realizada, a continuación se describe en mayor detalle los productos textiles que elaboran.





**Gráfico 1**

Productos textiles



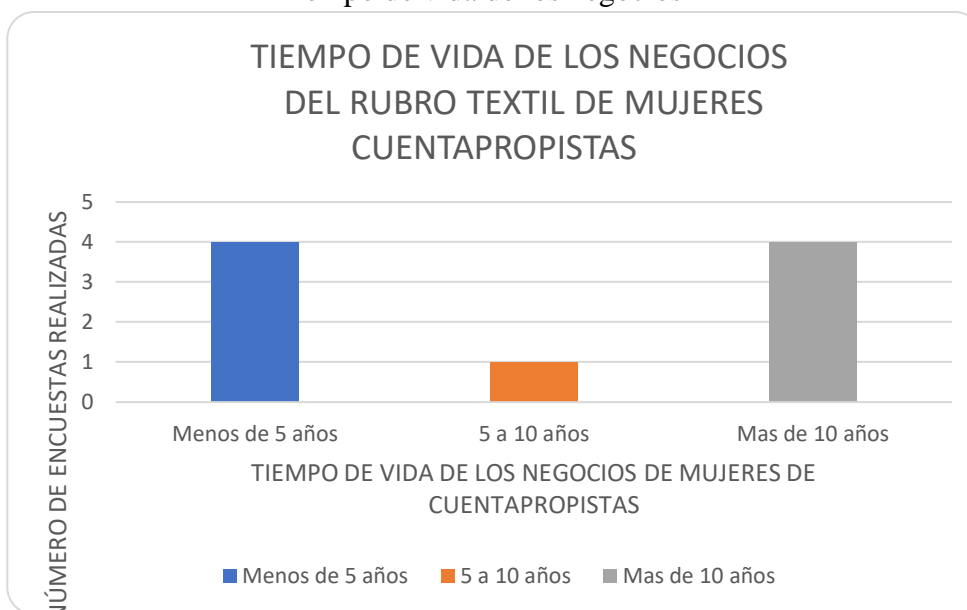
Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022)

Las mujeres cuentapropistas dedicadas a la manufactura textil realizan entre dos a 3 líneas de producto. Aquellos que preservan una línea de producto se han especializado en diferentes modelos y diseños lo cual les da flexibilidad de responder al mercado. El subrubro que predomina se centra en el sector de confecciones y tejido a máquina.

**4.2.2. Tiempo de vida del rubro textil de mujeres cuentapropistas.**

**Gráfico 2**

Tiempo de vida de los negocios



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022)

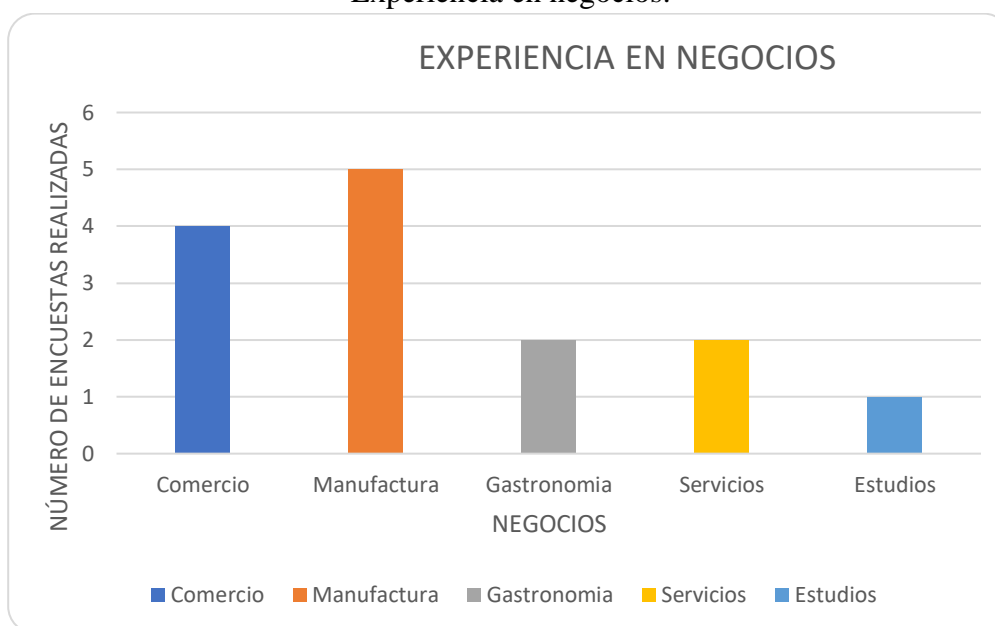


Las actividades de manufactura desempeñadas por las mujeres cuentapropistas cuentan con más relevancia con periodos de actividad menores a 5 años o más de 10 años, mostrando así un grupo heterogéneo en experiencia de producción. Esto implica que las mujeres cuentapropistas mantienen la actividad propia como una estrategia de generar ingresos de forma más dinámica.

#### 4.2.3. Experiencia en negocios de las mujeres cuentapropistas

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, las mujeres cuentapropistas que iniciaron con la manufactura textil fue producto del negocio familiar o un cambio de actividad desvinculando de un empleo regular; el resto afianzó su experiencia en negocios vinculado al comercio minorista, actividad gastronómicas, servicios de transporte y construcción. Las más jóvenes no se dedicaban a una actividad económica sino a culminar estudios de secundaria.

**Gráfico 3**  
Experiencia en negocios.



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).

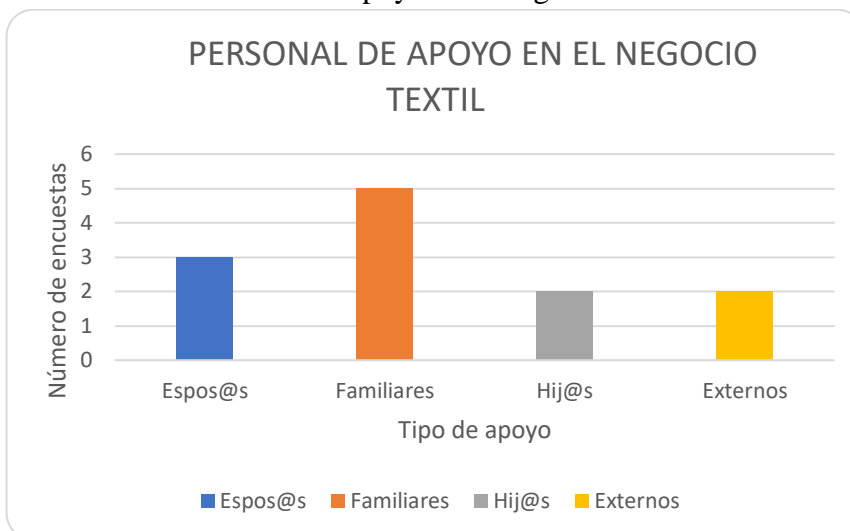
#### 4.2.4. Personal de apoyo en el negocio textil de las mujeres cuentapropistas.

Cada actividad textil de acuerdo a su particularidad en el proceso de producción, volúmenes requeridos o especialidad, involucra personal de colaboración, la cual se vincula según prioridad con familiares, esposo, hijos y personas externas. En una primera fase el apoyo es de carácter colaborativo más no remunerativo, siendo gradual recibiendo algún incentivo económico y en especie.



**Gráfico 4**

**Personal de apoyo en el negocio textil**



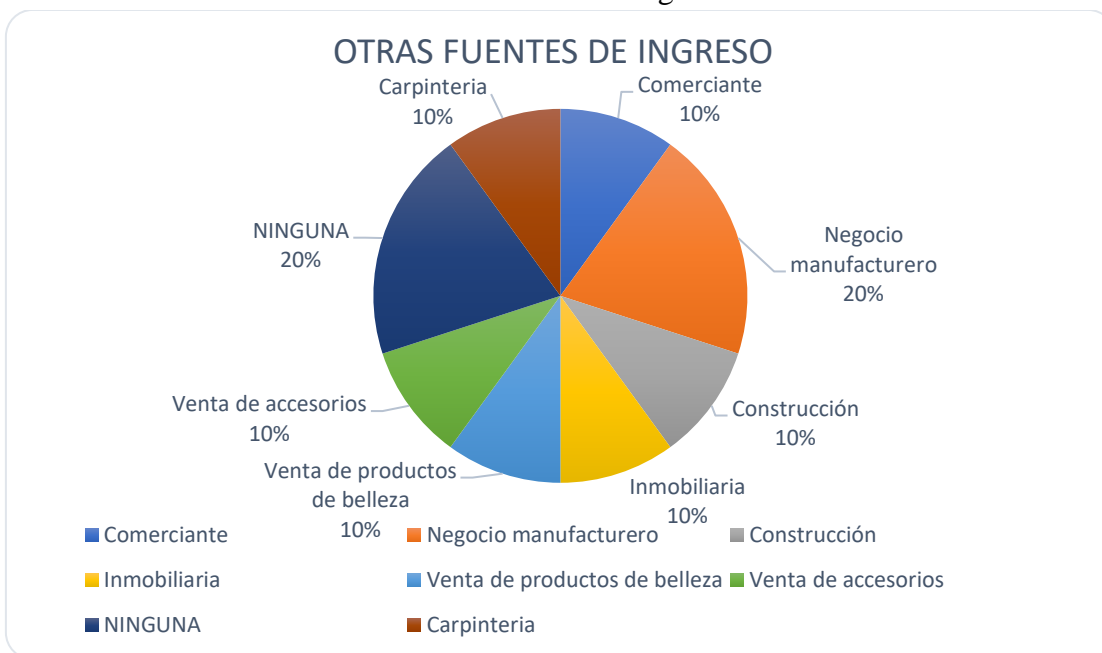
Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022)

**4.2.5. Otras fuentes de ingreso que complementan la actividad principal**

Si bien la actividad principal de ingresos de las mujeres cuentapropistas se orienta al negocio manufacturero textil en un 40% de las encuestadas, el restante 60% se vincula con otras actividades administradas por las mismas mujeres o atendida por sus esposos, como son carpintería, comercio, construcción, servicio inmobiliario, venta de accesorios, venta de productos de belleza. Estas alternativas las perciben como viables por la flexibilidad horaria, poco capital y ventas al día que les generan liquidez. En el caso de construcción y carpintería si requieren una inversión base.

**Gráfico 5**

**Otras fuentes de ingreso**



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022)



#### 4.2.6. Actividad Económica CAEDEC

En el sistema financiero las operaciones de crédito al sector productivo de tipo empresarial, microcrédito o PyME utilizan el CAEDEC (Código de Actividad Económica y Destino del Crédito) como medio para identificar el destino de los créditos. Por tanto, este código en la presente investigación permite clasificar el aporte de las mujeres cuentapropistas de acuerdo a su participación en la cadena productiva textil.

**Tabla 13**  
Código de actividad económica y destino del crédito

17111	Preparación, cardado y peinado de fibras textiles	Las operaciones de preparación efectuada sobre las fibras textiles, tales como: el devanado y lavado de la seda, el desengrase, la carbonización o el teñido de vellón; otras operaciones de preparación, incluido el cardado y peinado de esas fibras.
17112	Fabricación de hilados e hilos para tejido y costura	La hilatura y la fabricación de hilados o hilos constituidos por distintos tipos de materiales textiles (incluso mezclas) destinados a la tejedura o la costura o para un procesamiento posterior. Las operaciones de preparación efectuadas sobre las fibras.
17113	Fabricación de tejidos de fibras textiles incluso sus mezclas	La fabricación de tejidos anchos de tejido tipo algodón (proceso algodónero), con algodón o hilos artificiales, sintéticos o recuperados, independientemente de la fibra que predomine en su composición. La fabricación de tejidos de felpilla o chenilla.
17120	Acabado de productos textiles	En este grupo se incluyen los acabados de tejidos por cuenta de terceros, incluye el blanqueo de textiles. El estampado de materias y artículos textiles que no sean de producción propia. Incluye también el secado, vaporizado y encogimiento.
17210	Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir	La fabricación de artículos confeccionados con cualquier material textil, incluidos los géneros de punto y la labor de ganchillo: fabricación de frazadas y mantas de viaje, ropas de cama, mesa, baño y cocina la fabricación de acolchados, edredones, almohadas.
17220	Fabricación de tapices y alfombras	La fabricación de revestimientos de suelos de productos textiles incluidos los fieltros punzonados: la fabricación de alfombras, tapices y tapetes felpudos y estereras. Esta clase no incluye: La fabricación de tejidos confeccionados a mano o de aguja.
17230	Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes	Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes, cordajes y cintas y similares de fibras textiles, estén o no impregnados, bañados, recubiertos o revestidos de caucho o materias plásticas. la fabricación de redes de punto anudado hechas de cordelería.
17290	Fabricación de otros productos textiles ncp	La fabricación de cintas tejidas, incluidas las consistentes en urdimbre sin tramas unidas por medio de un adhesivo. La fabricación de artículos de pasamanería: trenzas, borlas, pompones, etc., tules y de tejidos de mallas anudadas, de encajes en pieza.
17301	Fabricación de medias	La fabricación de calcetines, medias y artículos similares
17302	Fabricación de chompas y artículos similares de punto	La fabricación de chompas, suéteres, pullovers, chalecos con o sin mangas y artículos similares de punto.



17309	Fabricación de tejidos y artículos de punto ncp	La fabricación de chales, pañuelos para el cuello, bufandas, etc. Esta subclase no incluye: La fabricación de artículos de punto con tejidos no producidos en la misma unidad. La fabricación de aparatos ortopédicos.
18101	Fabricación de prendas de vestir confeccionadas, para hombres, mujeres y niños	La confección de prendas exteriores con tejidos, géneros de punto y ganchillos, para hombres, mujeres y niños tales como abrigos, trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones, faldas, etc. La confección de ropa interior para hombres, mujeres y niños.
18102	Fabricación de ropa de trabajo, uniformes y guardapolvos	Fabricación de ropa de trabajo, uniformes y guardapolvos Esta subclase no incluye: La fabricación de calzado. La confección de prendas de vestir de caucho o materias plásticas.
18103	Fabricación de ropa deportiva	La fabricación de toda clase de ropa deportiva, incluido los trajes de baño. Esta subclase no incluye: La fabricación de cascos de seguridad excepto para practicar deportes de plástico y de metal.
18109	Fabricación de prendas de vestir de cuero y otras prendas ncp	La fabricación de prendas de vestir de cuero y otras materias textiles: chamarras, sacos, abrigos, faldas, sombreros y gorras, guantes, pañuelos y otras prendas de vestir. Esta subclase no incluye: La fabricación de guantes y cascos para practicar deporte.
18200	Adobo y teñido de pieles; fabricación de artículos de piel	La producción de pieles finas adobadas y de cueros y pieles curtidos y adobados sin depilar y la fabricación de artículos de pieles finas. Incluye operaciones como, descarnadura, engrase, curtido, blanqueo, depilación y despinzado.

Fuente: Elaborado en base al CAEDEC (2022)

### 4.3. Mujeres cuentapropistas y prácticas económicas informales de crecimiento empresarial

El crecimiento empresarial para las mujeres cuentapropistas está centrado en factores vinculados a los mercados, recursos productivos, habilidades de gestión empresarial, acceso a tecnología y capacitación organizativa. El acceso y aplicación de estos factores, repercuten en el incremento de recursos destinado al negocio, en forma de capital de inversión (mayor equipamiento, máquinas, ampliar taller) o de operaciones (compra de materia prima e insumos) para aumentar sus ingresos y márgenes de ganancia.

Con esta referencia se describe el grupo de estudio y su identificación con el CAEDEC.

#### Gráfico 6

Puntos de venta de las negocios actualmente usados por las mujeres cuentapropista.



Fuente: Elaborado por información brindada por Banco FIE (2022)



Las mujeres cuentapropistas inician su actividad de manufactura, por influencia de sus familias independientes que tuvieron algún negocio o comercio. Los cimientos del cuentapropismo vienen desde los abuelos y padres, siendo ayudantes de los negocios.

Las particularidades de sus actividades los vinculan a ferias y viajes a mercados locales, donde la familia se organizaba para la producción y comercialización. Estas iniciativas principalmente nacieron por necesidad.

Al hablar de crecimiento, consideran importante involucrar más empleados, ampliar sus mercados a nivel nacional, aumentar su capital, aumentar el tamaño de sus talleres, aumentar más diversidad de productos.

Si bien el crecimiento acompaña la mayor generación de ingresos, al ayudar toda la familia se expone a espacios de inseguridad para los menores de edad, pero si la adquisición de habilidades de venta y comercio.

#### **4.3.1. Acceso de mercados.**

Para algunas de las mujeres cuentapropistas, las estrategias de ventas han mejorado bajo el concepto de asociación participando conjuntamente en ferias, tiendas e inclusive difusión de sus productos por las redes sociales. Otras por su parte han buscado sus propios canales de comercialización que les de flexibilidad horaria para el desarrollo de sus actividades productivas, domésticas y de cuidado.

##### **4.3.1.1. Puntos de venta de los negocios textiles.**

Un factor de crecimiento lo vinculan a mejorar sus puntos de venta, siendo representada por orden de prioridad: contar con una tienda de venta propia y/o un puesto propio. Actualmente los puntos de venta más usados son puestos de venta (propios, en alquiler o anticrético) en un 42%; en igualdad de participación porcentual del 8,3% están las tiendas propias o alquiladas, dejar mercadería en tienda de fletes y venta en la misma casa. Para el caso de atención de pedidos la relación con el cliente lo realizan por contactos de familiares o conocidos, el cual representa el 17% de los puntos de venta de las mujeres cuentapropistas.

Por último las ferias son los puntos dinámicos más interesantes para llegar a los clientes de forma directa, pero su irregularidad y eventualidad hace que sean esfuerzos temporales que deben ser acompañados por una red comercial más estable.



**Gráfico 7**

Dificultades para acceder a recursos productivos



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022)

**4.3.1.2. Estrategias de los punto de venta actuales**

Las mejoras en puntos de venta y mercados que identifican como importantes al momento de mejorar sus condiciones de participación en el mercado son por orden de importancia: promoción de los productos y puntos de venta (23%) , reforzar la participación en ferias nacionales (23%), tener un lugar comercial estratégico (15%) y exportar productos (15%). A ello se suma la articularse en redes de comercialización en un 8%, aumentar el tamaño del espacio comercial (8%) y participación en ferias locales (8%). Contar con canales estables de comercialización hace que sea un factor relevante al momento de percibir un criterio de crecimiento.

**Gráfico 8**

Propuesta de mejora puntas de venta y mercados



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).



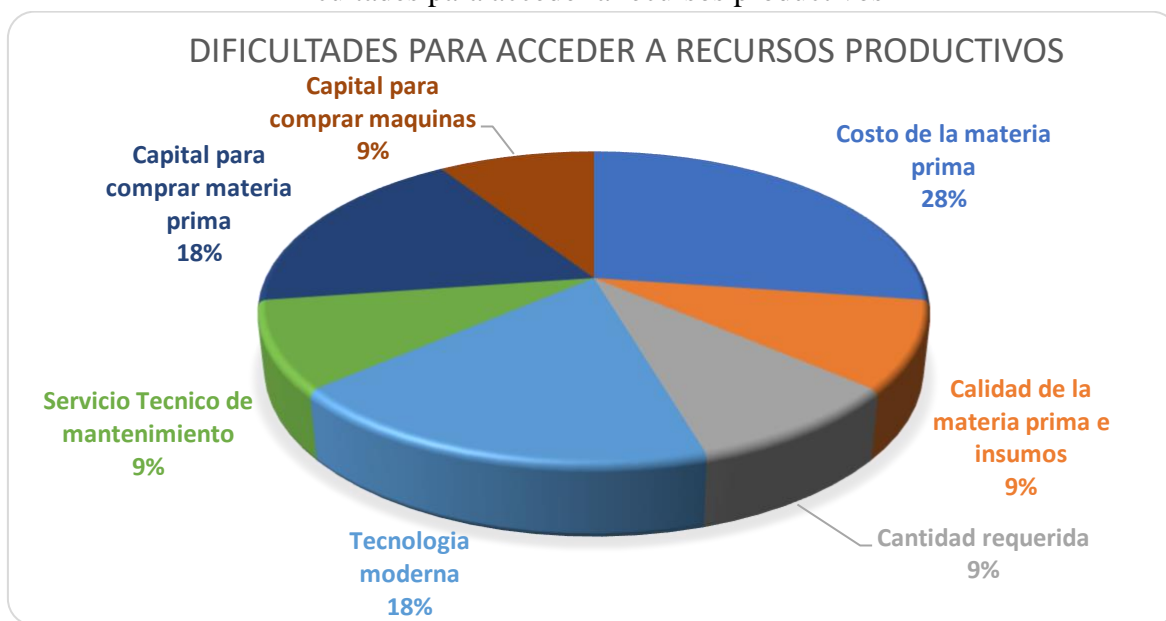
### 4.3.2. Acceso a recursos productivos.

En el desarrollo de la investigación, se evidencia que el acceso lo perciben como un proceso con varias dificultades, las cuales se describen en el siguiente punto.

#### 4.3.2.1. Dificultades al acceder a recursos productivos.

**Gráfico 9**

Dificultades para acceder a recursos productivos



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).

Las dificultades para acceder a recursos productivos se concentran principalmente en los altos costos de la materia prima en un 27%, seguido por la necesidad de contar con un capital para comprar materiales (18%) y contar con tecnología moderna (18%).

### 4.3.3. Habilidades en gestión empresarial.

Desde el enfoque de las mujeres cuentapropistas estos requerimientos van complementados con espacios de asesoramiento técnico, mentoría especializada y seguimiento que coadyuve la implementación en el negocio; es indudable que las necesidades personales vinculadas al cuidado de los hijos e hijas son importantes para que coadyuven la regularidad de participación en los espacios de capacitación.

#### 4.3.3.1. Dificultades para acceder a capacitación y asistencia empresarial

Las principales dificultades están centradas en un 36% por dinero, siendo las especialidades más costosas. A ello se suma la ausencia de personal técnico o profesional que conozca de la temática y flexibilidad horaria. Entre los factores que identifican con menor incidencia de acceso es el tiempo (9%). Por tanto es importante analizar las propuestas de cursos de especialidad existentes con un balance accesible en los costos.





**Gráfico 10**

Dificultades para acceder a capacitación y asesoramiento empresarial



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).

**4.3.3.2. Temáticas para fortalecer habilidades técnicas.**

En la gestión del proceso de producción textil se considera relevante en un 31% promover el diseño de productos con el objeto de presentar mayor diversidad y mejora en las líneas de producto. A ello se suma la importancia de mejorar el embellecimiento de las prendas de vestir y accesorios (25%), mantenimiento de máquinas (19%) y acabado (19%). Se debe recordar que la totalidad de las mujeres cuentapropistas parte del estudio orientan su producción en la confección textil.

**Gráfico 11**

Temáticas para mejorar habilidades técnicas



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).



Estas demandas agregan para el desarrollo del mismo, tomar en cuenta su experiencia en el negocio, disponibilidad de tiempo por el tipo de actividad económica que realizan, considerar estrategias de cuidado de los hijos e hijas mientras se capacitan e incluir asesoramiento de experiencias exitosas.

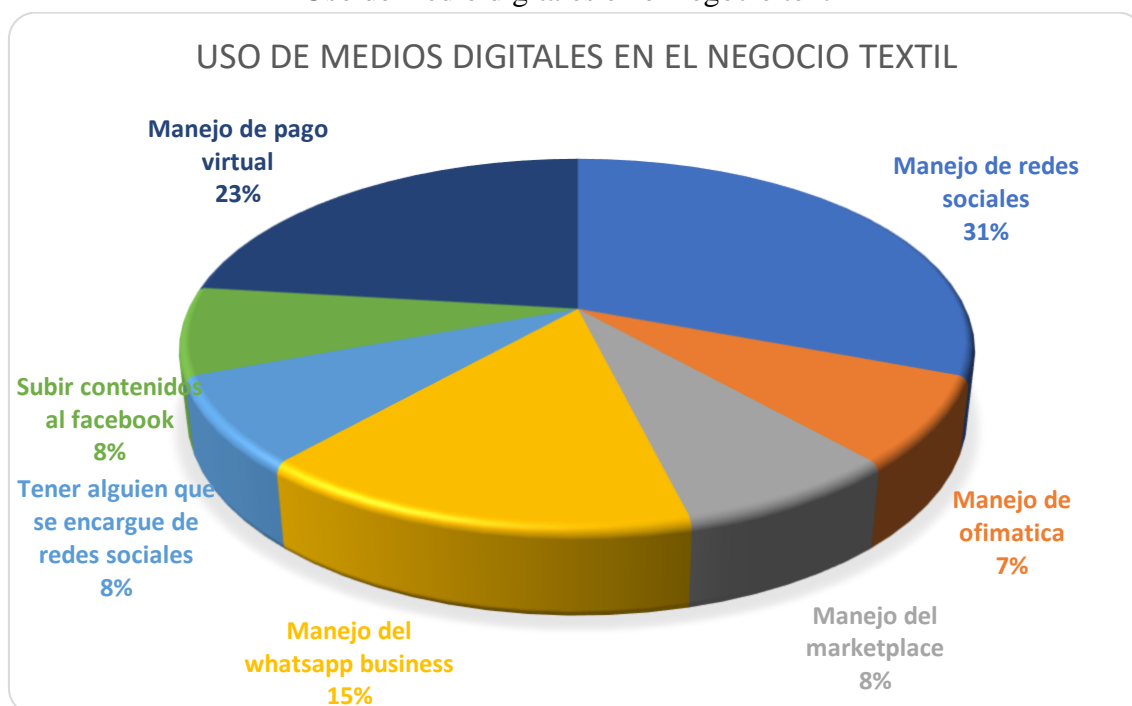
Las necesidades tienen sus propias particularidades vinculadas a los productos que elaboran y los puntos donde venden y el tipo de cliente que habitualmente es parte de su actividad económica.

#### 4.3.3.3. Uso de medios digitales en el negocio textil.

En el caso particular de los medios digitales y su uso en los negocios que están a cargo de las mujeres cuentapropistas, consideran importante el manejo de redes sociales (31%), manejo de pago virtual (23%), seguido del manejo de whatsapp business (15%). A esto se suma la necesidad de manejar el marketplace y subir contenidos, lo cual permite articular los recursos digitales al negocio y también comunicar al cliente las distintas líneas de producto y cómo responde a sus necesidades.

**Gráfico 12**

Uso de medio digitales en el negocio textil



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).

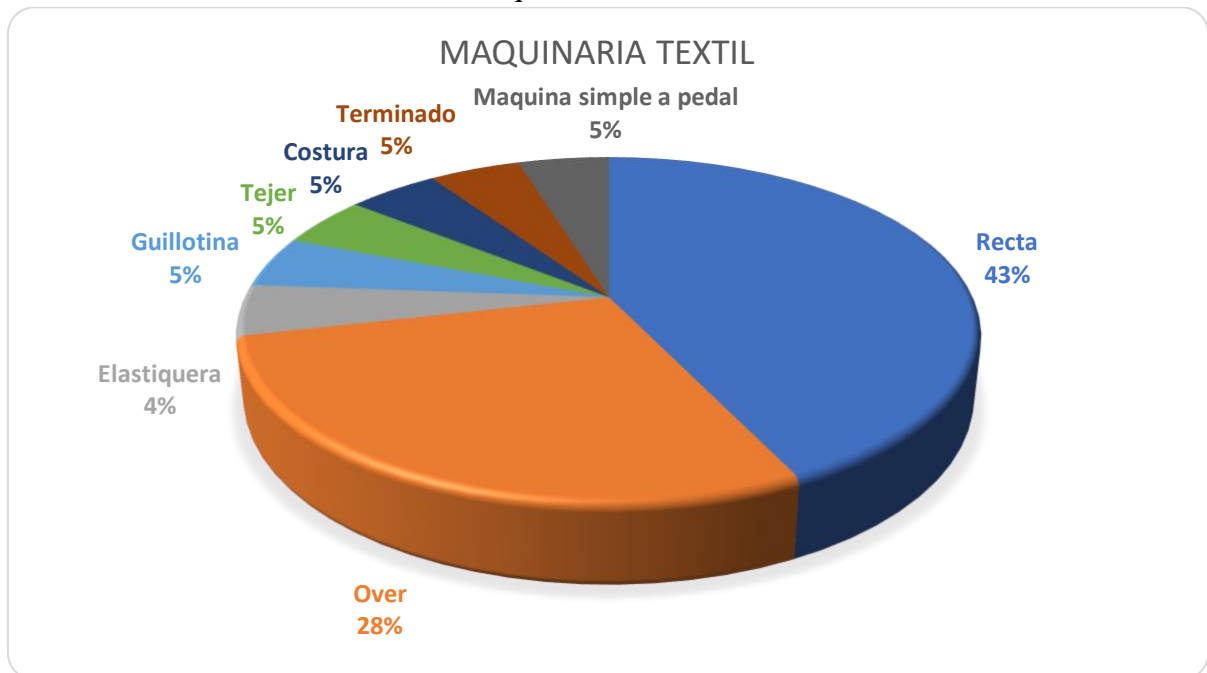
#### 4.3.4. Acceso a tecnología.

Para las mujeres cuentapropistas productoras textiles la necesidad creciente de acceder a tecnología es más que una prioridad, un imperativo para producir mejor y responder oportunamente al mercado.



#### 4.3.4.1. Maquinaria textil en los negocios de mujeres cuentapropistas

**Gráfico 12**  
Maquinaria textil



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022)

Actualmente las mujeres cuentapropistas cuentan básicamente con una recta y una over, como maquinaria básica para la confección textil. El resto de equipamiento lo completan con elastiquera, guillotina entre otros; algunas líneas de producción se apoyan en máquinas simples mecánicas.

#### 4.3.5. Capacidades de organización

La asociatividad en la realidad del cuentapropismo es utilizada como una estrategia colectiva principalmente para representación y sobre todo para lograr estabilidad en sus puntos de comercialización y alcanzar a cumplir volúmenes de producción.

#### 4.4. Mujeres cuentapropistas y prácticas económicas informales de financiamiento inclusivo.

Pese a un contexto de informalidad “legalista” se advierte que el funcionamiento de las actividades de las mujeres cuentapropistas está vinculado con algún tipo de financiamiento con entidades financieras para el desarrollo de sus operaciones. Las mujeres cuentapropistas textiles acceden a créditos de la banca con el objetivo de incrementar su capital de operaciones, renovar sus equipos para mejorar su producto o el acceso a materia prima para su procesamiento. Aunque los montos pueden variar entre 1.000 a 65.000 bolivianos, se observa que la formalidad no es necesariamente un requisito insalvable para el acceso al financiamiento, especialmente cuando las entidades financieras han creado mecanismos donde las garantías prendarias se puede sustituir con las garantías mancomunadas u otros mecanismos de microcrédito solidario.



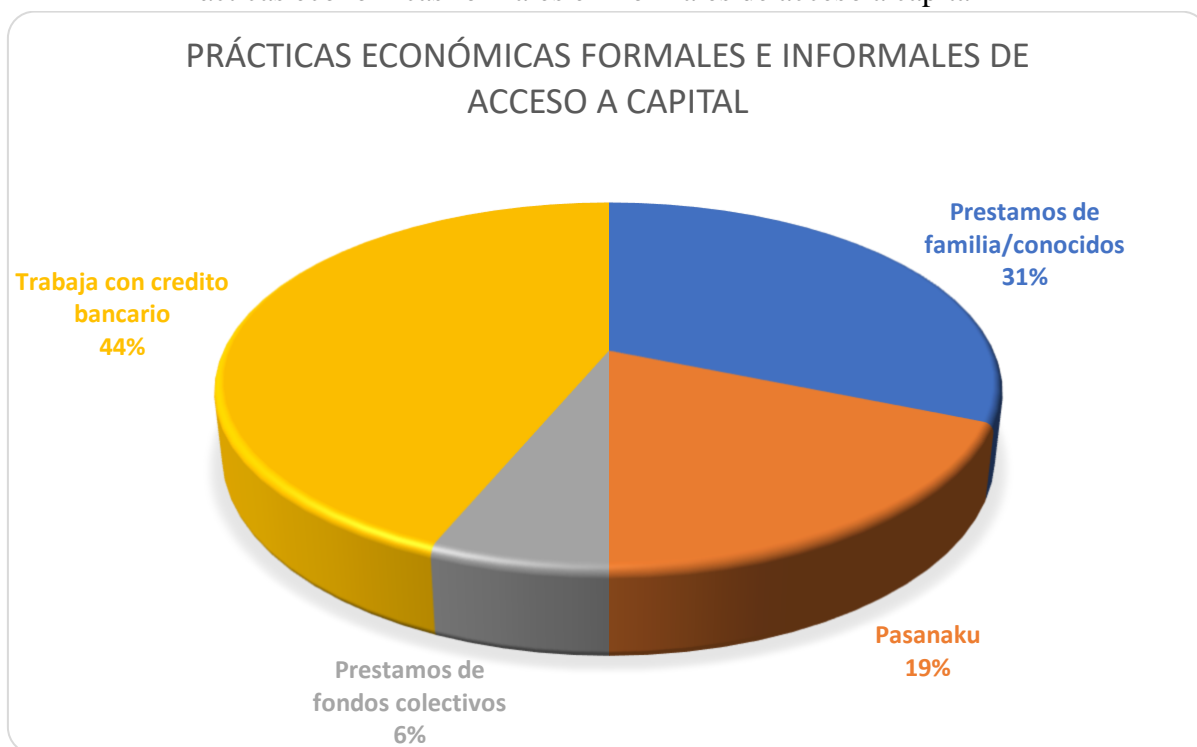
Hay evidencia de préstamos realizados por el Banco de Desarrollo Productivo (BDP) y la banca PYME mediante mecanismos novedosos de microcrédito con garantías solidarias. Esto, desde luego, no descarta otras formas de financiamiento alternativos a la banca, como prestamistas familiares o externos o jugar al pasanaku.

#### 4.4.1. Acceso a recursos/fondos.

Las prácticas económicas formales e informales que usan las mujeres cuentapropistas para promover el crecimiento de sus negocios son principalmente trabajados con crédito bancario en el 44%, seguido de préstamos familiares en un 31%, pasanaku 19% y préstamos de fondos comunales 6%.

**Gráfico 14**

Prácticas económicas formales e informales de acceso a capital



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022)

Una práctica bastante recurrente por la agilidad en el préstamo para aprovechar oportunidades de mercado, es el pasanaku, mecanismo de préstamo informal con altas tasas de interés, la cual al no estar regulada puede generar el alto pago de intereses y resarcimiento de pago con medidas adaptada a su entorno (cobro en mercadería, uso del puesto de venta entre otros).

La banca comunal por su parte implica un riesgo adicional al depender del pago de los miembros del grupo, lo cual puede dificultar un posterior acceso a crédito. El factor de confianza colectiva es muy importante así como las redes colaborativas que se pueden formar.



#### 4.4.2. Reinversión productiva con el uso de prácticas económicas no formales.

Las prácticas mencionadas en el punto anterior se usan en un tiempo variable, respondiendo a las necesidades de requerimiento, que en muchas ocasiones va reguladas por las oportunidades de mercado del momento. El acudir a crédito bancario muchas veces toma demasiado tiempo lo cual inviabiliza considerar esa opción.

**Gráfico 15**

Veces al año que usan prácticas económicas informales



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).

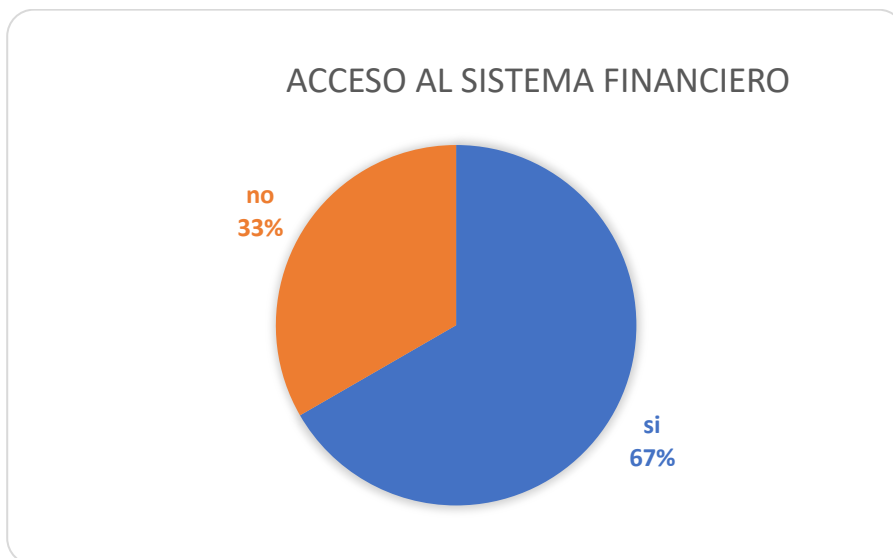
#### 4.4.3. Acceso al sistema financiero y dificultades.

De acuerdo con las respuestas de la investigación el 67% de las mujeres cuentapropistas accede al sistema financiero. Sin embargo, en algunos casos expresan como canal único de administración de dinero la cuenta del esposo, lo cual les limita directamente a acceder al servicio financiero.



**Gráfico 16**

Acceso al sistema financiero



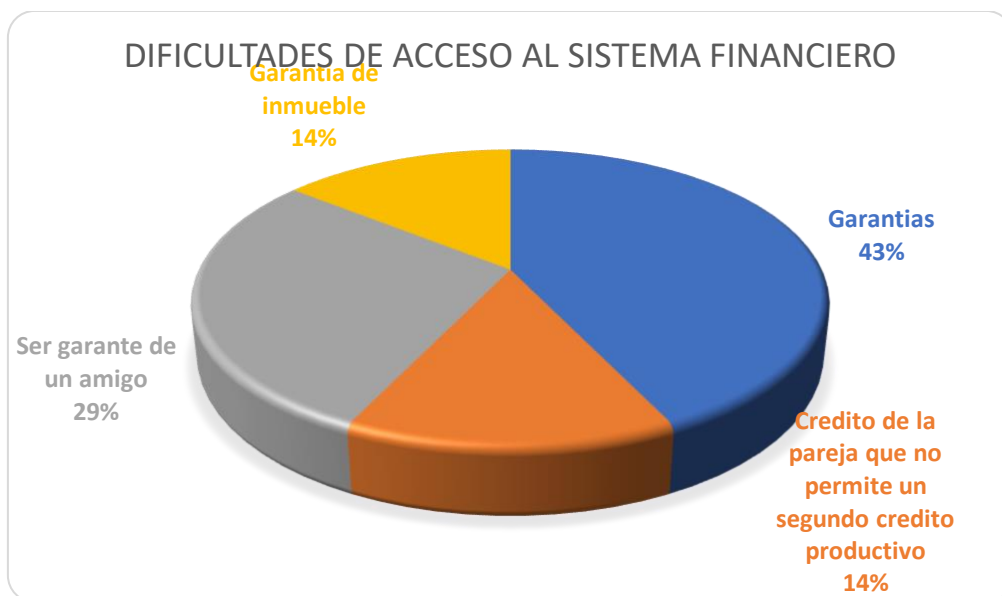
Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).

Aquellas que han logrado un acercamiento a la banca encuentran dificultad de acceso a crédito bancario debido principalmente a las garantías exigidas en un (43%), las garantías hipotecarias son las más dificultosas de poder presentar (14%).

El haber accedido como garante en una deuda, ha limitado su participación como sujeto de crédito, lo cual lleva a limitaciones de inclusión financiera para ellas. Así también el hecho que el cónyuge haya accedido a crédito dificulta el acceso a recursos productivos para un negocio particular de la mujer cuentapropista.

**Gráfico 17**

Dificultades de acceso al sistema financiero.



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).



#### 4.4.4. Capacidad de manejo de deuda

El presente cuadro describe en general la experiencia crediticia de las participantes de la investigación, en la cual se evidencia una experiencia de meses a 4 años de crédito. Los montos varían desde 7.000 Bs hasta 110.000 Bs. Algunas participan con banca convencional o banca comunal variando las tasas de interés. Por las características de las solicitantes se maneja garantía personal.

**Tabla 14**

Acceso a crédito por las mujeres cuentapropistas

	1	2	4	5	6	7	8	9
Plazo	3 años	1 año	4 años	58 días	3 años	5 años	3 años	3 años
Monto	5000 \$US	1000 \$US	45000 Bs	10000 Bs	65000 Bs	110000 Bs	35000 Bs	27000 Bs
Tasa interés	11,5% (anual)	0	5% (mensual)	5% (58 días)	11,5% (anual)	11,5% (anual)	10% (anual)	11,5% (mensual)
Garantías	Personal	0	Personal	Nada	Personal	Custodia de papeles	Personal	Doc Auto
Banco	FIE	N.d.	SOL	N.d.	N.d.	N.d.	N.d.	SOL

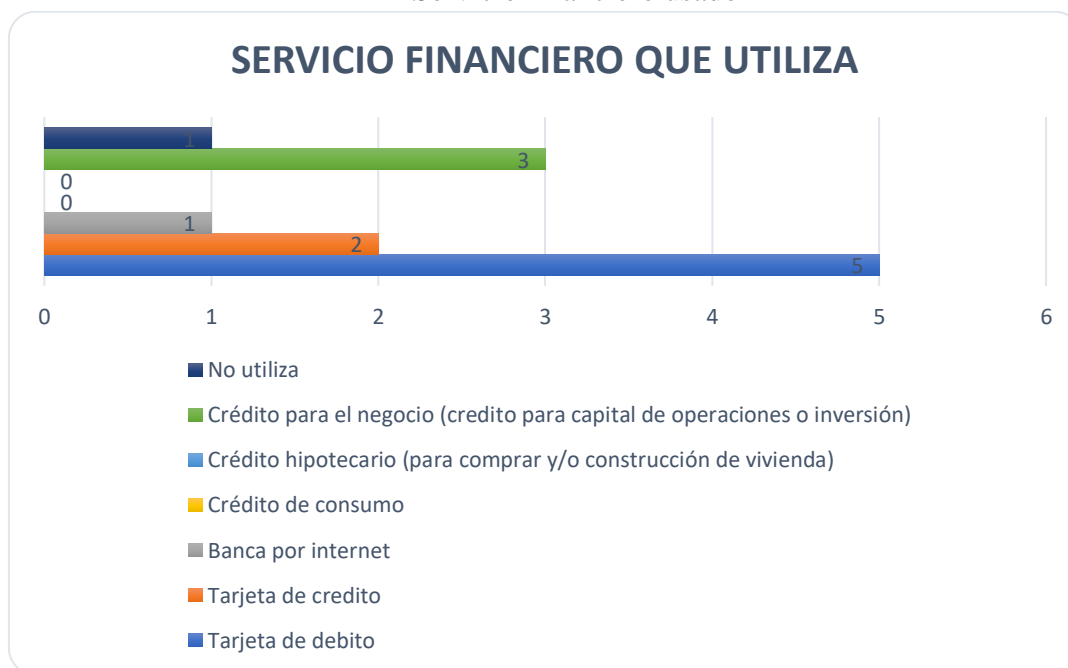
Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022)

#### 4.4.5. Acceso a servicios financieros actuales.

Los servicios más recurrentes consideran el acceso a tarjeta de débito, crédito productivo y tarjeta de crédito. Aún falta la inclusión de la banca por internet apelando sobre todo desconocimiento sobre su uso y confiabilidad. Las mujeres cuentapropistas responden que no han accedido al momento, a crédito hipotecario y de construcción.

**Gráfico 18**

Servicio financiero usado



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).



Las mujeres cuentapropistas afirman que es el crédito el mecanismo con el que crecen, se proveen de mercadería, dejan cuentas por cobrar a los clientes, controlan sus cobros de venta, distribuyen a distintos clientes de tal manera que su capital sigue trabajando. Reconocen también que el acceso a crédito no era tan fácil debido a la dependencia de contar con una pareja que apoyara la actividad económica.

Existen mujeres propietarias que tienen esa capacidad de manejar el negocio, controlar los gastos y manejar el capital del negocio sin mezclar con los gastos familiares. Eso le da una ventaja en la gestión de sus recursos financieros.

La forma colectiva de trabajo actualmente ayuda a presentar solicitudes de financiamiento, pero no siempre acceden a mejores tasas de interés. Este punto es de bastante análisis dado que el mercado informal maneja tasas de interés más altas en los pasanakus. Ante la necesidad de cubrir el capital requerido acceden a préstamos familiares, de amigos o pasanakeras con préstamos semanales o por 50 días al 20% de tasas de interés. En este escenario las dirigencias de asociaciones pierden las facilidades de acceso, sugiriendo tomar en cuenta la rapidez del crédito y acceso a una sola firma. Una medida complementaria a través de la asociación permite articularse con posibles clientes que van a ser buenos o no, a través de una certificación de quienes son productores, de tal forma que la organización cumple un rol de control social.

Actualmente existe un producto financiero específico para mujeres, promovidos por el Banco de Desarrollo Productivo hasta Bs 10.000 al 10% de interés. El BDP facilita estos créditos productivos pero las mujeres no acceden. Uno de los factores que consideran limitantes es el trabajo individual que tienen en su negocio solas y con hijos, esto hace que los asesores crediticios duden en sus capacidades de pago.

Por su experiencia crediticia es importante considerar la dinámica de las mujeres cuentapropistas, algunas con más maquinaria que otras por efecto de la actividad manual de producción. Estos últimos pueden tener poca máquina, trabajan a mano y prestarse de pasanakeras al 10% al 20%. Esta dinámica la considera relevante para ser tomada en cuenta al plantear servicios financieros, tomando en cuenta la experiencia de PROMUJER O DIAKONIA en su acceso a la banca comunal con montos promedio de Bs, 10.000, canalizados en corto tiempo y para 3 años.

Por otra parte, algunas socias, por ejemplo, han estado en la central de riesgos, se prestaron de Banco Los Andes y Bancosol, la familia era cliente estable. Ante esta condición crediticia y requerimiento de la familia se realizan préstamos a nombre de una tercera persona quien por circunstancias fallece, lo cual dificulta su historial crediticio. Por ello un tema importante es la educación financiera y la responsabilidad del titular sobre la deuda, dejando de lado la obtención de crédito para otra persona.

El hecho de estar identificado en la central de riesgos, impulsa el préstamo con pasanakeras, efecto del bloqueo en el sistema financiero, aún teniendo capacidad de pago





y poder económico de sacar un crédito. Por todo ello las medidas de pago y resolver los castigos bancarios (salir de la central de riesgos y el INFOCRED) son muy importantes para volver a entrar como un cliente fiable en la banca formal.

La estrategia que usan las mujeres cuentapropistas para su reincorporación a la banca formal lo pueden hacer a partir de la banca comunal, pasado un año de haber pagado sus deudas, aunque con tasas de interés altas; la dificultad radica en que dependen del resto de sujetos de crédito del grupo. Lo importante es recuperar nuevamente un buen historial crediticio.

Un tema central para trabajar en las mujeres cuentapropistas es la educación financiera, porque no todas saben manejar sus negocios, gastan más de lo que tienen, no aseguran las cuotas de pago y se exceden en gastos vinculados o no al negocio. Se debe dar claridad en que ese dinero se debe reponer porque no es suyo y debe mover liquidez o inversión en su negocio.

Otro aspecto que consideran oportuno mejorar, es la atención de los asesores crediticios, los cuales deben tener actitudes psicológicas inclusivas, porque hay gente que tiene un mal reporte y necesitan nuevamente confiar en ellas, porque tuvieron una mala administración. Existen casos de personas que tienen “caída financiera” y es importante generar opciones de apoyo que permita su reingreso al sistema financiero y comprender que su problema del pasado se debió a la falta de educación financiera.

Aquellos que han tenido “caída financiera” visibilizan los siguientes factores: tropiezos por factores familiares, desgracias familiares, búsqueda de buenos aliados, poca habilidad para las ventas, elección de un negocio vidrioso, reinicio de la actividad económica.

Otra situación particular de este sector se orienta a algunas mujeres cuentapropistas que al cambiar de rubro, manejan un NIT que no se vincula directamente al negocio, por tanto, es importante la agregación de la nueva actividad.

Dentro de los servicios financieros consideran que hay bancos más ágiles y con menos garantías que facilitan crédito productivo, no consideran práctico la tarjeta de crédito, consideran relevante información de cómo funciona el seguro de desgravamen y seguros adicionales, vías de acceso a crédito para personas adultas mayores y familiares, seguros y siniestros, declaración jurada de salud y seguros.

Para referencia general se describe a continuación algunas lecciones aprendidas en su experiencia de trabajo en banca con base a su situación crediticia actual de cada participante recopilada en las entrevistas y grupos focales de la presente investigación:

- Algunas mujeres cuentapropistas están en la central de riesgos por ser garantes y no pueden acceder a créditos. Al ser garantes y el titular no paga la deuda están en mora y castigados. Reconocen que es importante pagar y restablecer su



- condición de sujeto de crédito en el sistema financiero, pero reconocen también que este mal antecedente no permitiría su reinserción en el sistema financiero.
- Es importante dar condiciones para las personas afectadas por castigos, a empezar nuevamente con el historial. Sin duda es importante apoyar a mujeres solas o mamás solas.
  - Consideran que es importante evaluar financieramente cada caso para demostrar sostenibilidad en el pago y que no se limite su acceso por su condición de ser mujeres solas. Es importante incluir a personas como garantes personales.
  - Las solicitudes crediticias al ser analizadas pueden bajar el monto solicitado, la cual está condicionado a su capacidad de pago, se sugiere analizar de acuerdo con la actividad económica.
  - Es importante que el destino del crédito solicitado sea para renovar, comprar, implementar maquinaria láser, materiales entre otros. En resumen sea para inyectar capital a la actividad productiva.
  - Si tuvieran dos deudas que cubrir esto reduce la capacidad de pago y por ello solicitan la fusión de créditos y un monto adicional acorde a sus necesidades.
  - Entre otro tipo de créditos consideran importante el acceso a crédito para vivienda social y/o para crédito para construcción.
  - Solicitan incluir el financiamiento mixto de construcción para su vivienda y taller que apoye a su actividad y mejore las condiciones de la vivienda.

#### **4.5. Mujeres cuentapropistas y prácticas informales de protección social.**

Las mujeres cuentapropistas ante la necesidad de asistencia social recurren a prácticas informales para poder tener diferentes beneficios de este tipo, esto implica principalmente ahorrar con un fondo de previsiones y también hacer uso de los servicios de salud pública. Como previsiones de apoyo para las personas en edad de trabajar en caso de maternidad, discapacidad, accidentes laborales o desempleo, y cobertura de pensiones para los ancianos, consideran oportuno hacerse cargo de la administración de recursos antes que depositar un fondo de pensiones o acceder a la caja nacional de salud por el ineficiente servicio percibido.

Ante situaciones de accidentes muchas veces se opta por tomar parte del capital de operaciones del negocio, y en caso de desempleo se toma parte de los ahorros. En caso de discapacidades acuden a fundaciones de apoyo para apoyar a familiares. Ante la cobertura de pensiones prácticas más la compra de algún bien que pueda capitalizarse con el tiempo.

Algunas medidas que actualmente toman y sugieren son:

- Mujeres que estén expuestas a enfermedades o situaciones complejas de cáncer terminal y con bajos recursos económicos, requieren redes de apoyo social.
- Ante esta situación de enfermedad de papás y mamás que tienen hij@s, consideran importante contar con servicios financieros accesibles a jóvenes mayores de 16



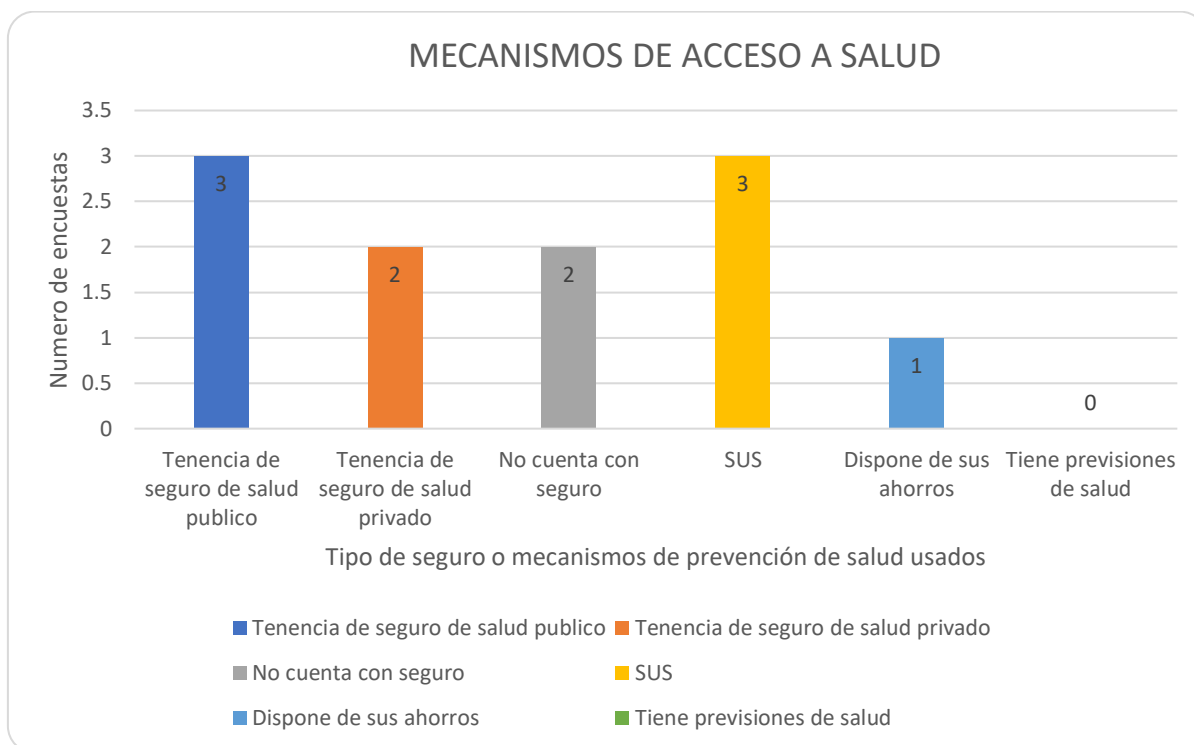
años para que se pueda ahorrar y antes cualquier situación contar con un tutor que no sea la mamá.

- Sugieren no desorientar el uso del dinero de prestado en necesidades ajenas al negocios, esto puede reducir el capital y tener dificultades en las formas de pago. Si tuvieras otras necesidades se sugiere ajustar un plan de pagos, siempre enfocado en no recibir dinero si no vas a pagar.

#### 4.5.1. Acceso a Salud

**Gráfico 19**

Mecanismo de acceso a salud



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022)

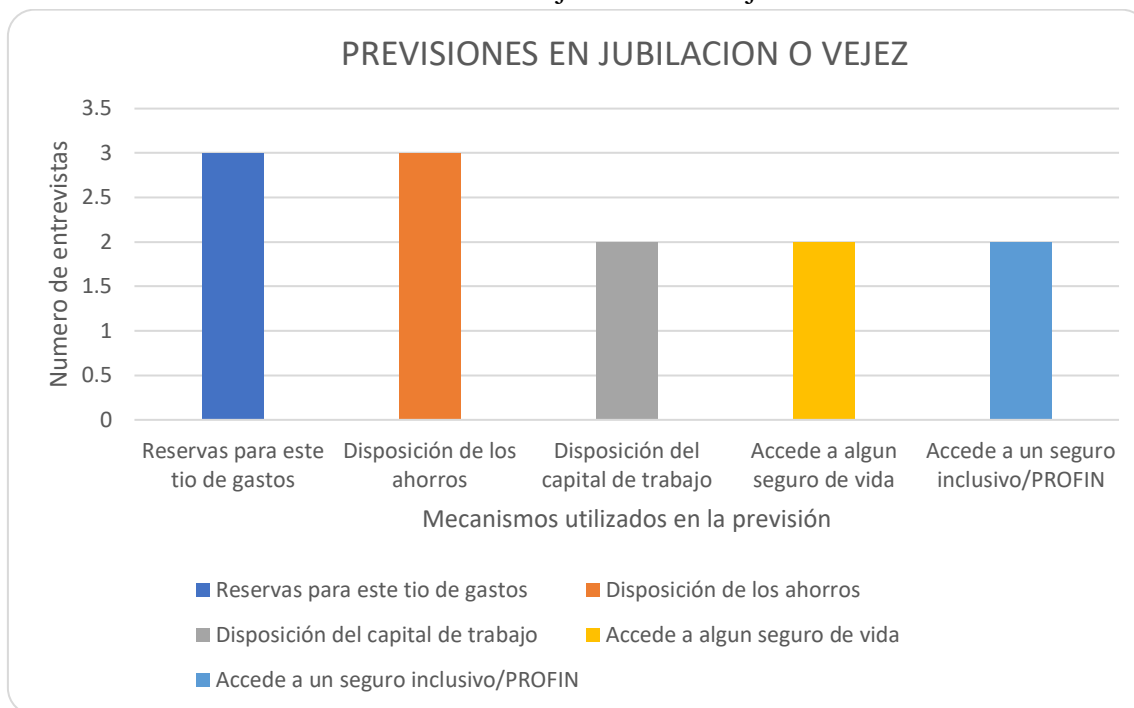
En el marco de los mecanismos que utilizan las mujeres para resguardar su salud, cuentan principalmente con seguro de salud público y SUS. Otras personas disponen parte de su ahorro como previsiones en salud. Aquellos que no cuentan con seguro, aluden a un mal servicio de las instituciones de salud público, y en algunos casos disponen parte del capital del negocio para ese fin.

#### 4.5.2. Acceso a seguridad social y jubilación



**Gráfico 20**

Previsiones en jubilación o vejez



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).

Para el caso de las provisiones en jubilación o vejez, consideran como una medida económica informal el ahorro o reservas propias, sin embargo, también la disposición de dinero en comprar un patrimonio que le garantice su capitalización y posterior liquidez es muy atractivo. Considera viable el tener control de sus recursos y no depender de un servicio que aún debe mejorar factores de atención. Sin embargo, algunos por su diversidad de fuentes de empleo cuentan con un ahorro previsional.

#### 4.6. Economía del cuidado.

Las mujeres cuentapropistas conviven con una superposición de horarios destinados tanto al negocio como al cuidado de familiares principalmente hij@s. Este último se subsana con el apoyo de las hijas mayores o en su caso familiares. La maternidad en muchos casos ha limitado su alcance profesional, dedicándose a la producción y comercialización de productos textiles.

##### 4.6.1. Distribución del tiempo entre el negocio y actividades de cuidado.

Los roles de las mujeres cuentapropistas entre las actividades reproductivas y productivas, implica una distribución de su tiempo articulada entre el cuidado de los hijos, familiares, actividades domésticas y actividades económicas. Esta distribución en horas implica dedicarse simultáneamente a toda esa carga de roles, lo que implica dedicación en tiempo con baja calidad asistencia al cuidado familiar y del negocio. Para ello cuentan con apoyo familiar y del esposo (del total de entrevistadas solo 15% de ellas recibe apoyo de la pareja en el cuidado de los hij@s).

Como medidas colaborativas consideran los siguientes puntos:



- En el caso del cuidado de menores a 5 años consideran importante la guardería, pero para más de esa edad ven viable acudir a espacios recreativos-educativos. Sin embargo, la oferta de estos servicios por lo general es privada lo cual tiene un precio elevado o poco accesible.
- Es importante contar con redes de colaboración para poder cuidar los negocios, ante cualquier eventualidad del cuidado de los hij@s y familiares.

**Gráfico 21**

Responsabilidades asumidas en el cuidado



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).

#### 4.6.2. Opciones que mejorarían la distribución del tiempo entre negocio y actividades de cuidado.

Al consultar directamente a las mujeres cuentapropistas como podrían mejorar este balance de tiempo distribuido entre negocio y actividades de cuidado, sugieren impulsar el crecimiento de su negocio para así delegar a personal su trabajo y tener más tiempo de cuidado. Sin embargo, otras personas sugieren tener más espacios para actividades extracurriculares, apoyarse en familiares como redes colaborativas, así como pedir colaboración al esposo.



**Gráfico 21**

Opciones colaborativas de apoyo en el cuidado



Fuente: Elaborado con base a la encuesta MCC (2022).

## V. Conclusiones.

Como resultados del estudio de investigación, ser mujer y cuentapropista en las ciudades de La Paz y El Alto, se caracteriza por estar inmersas en la informalidad, aunque ellas mismas reconocen que no son informales al poder efectuar algún pago y/o contribución para generar sus ganancias. Desde las mypes textiles quienes afirman que cuentan con licencia de funcionamiento o NIT, hasta mujeres emprendedoras quienes efectúen algún pago en los mercados, ferias o en las calles a través del pago de un centaje. Este argumento económico hace que las cuentapropistas textiles se sientan empoderadas afirmando que tienen un derecho adquirido a efectuar su producción o venta en mercados locales.

Las mujeres cuentapropistas se encuentran en un rango de 20 a 45 años, principalmente tiene un estado civil de casa, conviviente o separadas en un 70%. Este es un argumento que indica una predominancia de mujeres jefas de hogar, responsables de familia y cuidados del hogar. En general iniciaron en el cuentapropismo por necesidad y por transición de asalariada-artesana, ayudante de familia a microempresaria asalariada-emprendedora. Iniciaron su actividad económica en edad adulta, joven o niñez, su nivel de educación predomina el bachillerato, técnico medio, superior y/o licenciatura. Cuentan con habilidades técnicas y empresariales adquiridas empíricamente, de institutos o universidad. Actualmente sus canales de comercialización son ferias y tiendas, con previa experiencia en otros rubros de comercialización de artículos del mismo rubro u otros. Al momento dedican entre 12 a 14 horas a la actividad económica principal.

La dinámica de crecimiento empresarial de las mujeres trabajadoras por cuenta propia jóvenes del sector informal manufacturero textil se describen en dos partes: la primera



vinculada a las características empresariales del sector textil y la segunda los factores de crecimiento que este sector considera importante al momento de promover el crecimiento de sus unidades de negocio.

Las características empresariales del sector textil son:

- Manufactura principalmente vinculada a la confección y tejido a máquina, en general de prendas de vestir y accesorios. Al menos realizar dos o tres líneas de productos.
- Actividad económica vinculada al rubro textil de más de 5 años y con antecedentes de sucesión familiar o cambio de rubro.
- El personal de apoyo se orienta a la familia, con quienes se distribuyen el rol de producción, administrativo y comercialización.
- Complementan con otras fuentes de ingresos como carpintería, comercio, construcción, servicio inmobiliario, venta de accesorios, venta de productos de belleza. Estas últimas por su flexibilidad horaria, poco capital y alta rotación.

Los factores de crecimiento identificados en los negocios textiles son:

- Mercados locales hasta nivel nacional.
- Aumento de capital.
- Ampliación de personal.
- Tamaño de sus talleres de producción.
- Mejora en sus diseños de productos finales.
- Diversificación de productos.

En síntesis el crecimiento en estos negocios pasó de la primera etapa de “existencia de la empresa” a la etapa 2 de “supervivencia empresarial”, en la cual van concretando crecer en tamaño y rentabilidad, concretando expansión y consolidando mercados. La incertidumbre se genera en esta fase para confiar en alternativas de crecimiento rápido y financiamiento en concordancia a una madurez del negocio.

Las prácticas económicas informales de acceso a mercados y recursos productivos, consideran una estrategia de trabajo colaborativo, el cual mediante asociaciones van ganando espacios de exposición y comercialización temporales como ferias zonales o ferias especializadas y tiendas. Eso implica un aporte a su misma organización por este tipo de ventajas. Para el acceso a recursos productivos como materia prima, maquinaria, tecnología, insumos, han optado a negociar colectivamente con proveedores sus tiempos de pago y articularse a los mayoristas que ofrecen un mejor precio. Más que proveedor es parte de su red social de colaboración, que puede facilitar información oportuna en tiempo y costo. El acceso a recursos productivos puede verse afectado por las limitadas habilidades técnicas que son importantes para su buen funcionamiento.



De acuerdo al estudio, las prácticas económicas informales de financiamiento inclusivo identificadas ante la necesidad de cubrir el capital requerido son préstamos familiares, de amigos o pasanakeras con préstamos semanales o por 50 días al 20% de tasas de interés. En este escenario sus formas de organización son importantes al momento de apoyar en facilidades de acceso a servicios financieros. Reconocen la importancia de la rapidez del crédito y acceso a una sola firma. Uno de los factores que consideran limitantes es el trabajo individual que tienen en su negocio solas y con hijos, esto hace que los asesores crediticios duden en sus capacidades de pago.

En las mujeres cuentapropistas, las prácticas informales de protección social son consideradas de orden secundario, optan por priorizar prácticas que apoyen el crecimiento del negocio. Manejan principalmente seguros como el SUS y tenencia del seguro de salud público, pocas optan por un seguro privado y algunas aún no le dan relevancia como medio preventivo, tomando como medidas paliativas disponer de sus ahorros. Existe mala percepción del servicio de instituciones de salud pública. Ante algún accidente las medidas que toman son de carácter reactivo y no preventivo.

En el caso de las provisiones en jubilación y vejez consideran como una medida económica informal el ahorro o reservas, así como la tenencia de terrenos o patrimonio que esperan recuperar con el aumento de plusvalía. Prefieren tener control de sus recursos.

Si bien los objetivos del estudio se enfocaron a identificar las prácticas informales que coadyuvan al crecimiento del negocio y otras medidas sociales, se rescata información relevante de un factor que afecta su distribución de tiempo dedicado al negocio, esta es la sobrecarga de roles domésticos y de cuidado. La maternidad en muchos casos ha limitado su avance a una educación superior pero la flexibilidad horaria le ha permitido adaptar su actividad productiva de forma independiente, dedicándose a la producción y comercialización de productos textiles. Sin embargo, la calidad de distribución entre sus roles puede afectar a ambos lados.

Sintetizando en general los resultados previamente descritos, se identificó como brechas socioeconómicas de las mujeres cuentapropistas dedicadas a la manufactura textil a los siguientes puntos:

- a) Acceso de mercados informales como ferias abiertas y otros espacios vinculados a la promoción local. Pocas unidades productivas se han enfocado a un mercado formal que exige el pago de carga impositiva.
- b) Los recursos productivos son restringidos en diversidad y calidad lo cual afecta la calidad de su proceso de producción y productos elaborados. Esto evidencia una problemática particular del contexto manufacturero textil. Mejorar sus habilidades técnicas se ven limitadas por una distribución de tiempo entre su rol productivo y reproductivo.





- c) El financiamiento es un factor primordial para el crecimiento de su negocio, siendo importante analizar su reinsertión a la banca formal para iniciar nuevamente su historial crediticio. Así también la rapidez de otorgar al crédito evaluando sus oportunidades de negocio que garanticen la viabilidad de pago.
- d) Las medidas de protección social van enfocadas más en un sistema laboral dependiente, lo cual aún es limitante para las mujeres por cuenta propia, porque son generadoras de su propio empleo (Autoempleo). Sus prácticas informales son medidas de carácter reactivo y no preventivo.



### **Bibliografía.**

DAPRO (2020). Informe Estadístico Industrial de Bolivia. Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural.

<https://www.ceupe.com/blog/crecimiento-empresarial.html>

Churchill, N. y Lewis, V.(1983). *Harvard Business Review*. *Crecimiento empresarial*.



