ACTIVIDAD RURAL COMPETITIVA (ARCo)

MUJERES Y HOMBRES HACIENDO NEGOCIOS

ANÁLISIS DE GENERO EN EL TRÓPICO DE COCHABAMBA Y LOS YUNGAS DE LA PAZ

4 de noviembre, 2005

Esta publicación fue producida para ser revisada por el equipo del Objetivo Estratégico para el Desarrollo Integral de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. El documento fue preparado por Chemonics International bajo el proyecto Actividad Rural Competitiva, contrato No. 511-C-00-05-00050-00.

Bolivia Actividad Rural Competitiva - MUJERES Y HOMBRES HACIENDO NEGOCIOS:
ANÁLISIS DE GENERO EN EL TRÓPICO DE COCHABAMBA Y LOS YUNGAS DE LA PAZ
Contrato No. 511-C-00-05-00050-00
Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
Oficina de Desarrollo Integral
La Paz, Bolivia

Reporte presentado por Chemonics Internacional. / 4 de Noviembre, 2005
Preparado por Maria Reneé Bejarano

ACTIVIDAD RURAL COMPETITIVA (ARCo)

TITULO DEL DOCUMENTO

SUB-TITULO DEL DOCUMENTO

ACLARACIÓN
Las opiniones expresadas por el autor en esta publicación no reflejan necesariamente las opiniones de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional o del Gobierno de los Estados Unidos

CONTENIDO

SECCIÓN 1

Introducción.....2

Nuestra metodología.....2

Quienes Fueron nuestras/os interlocutoras/es 3

SECCIÓN 2 – NEGOCIANTES Y PRODUCTORAS/ES

Actividades actuales 3

Actividades Anteriores 3

Actividades complementarias de las mujeres.....3

Actividades complementarias de los hombres.....10

SECCIÓN 3 – LA FAMILIA, EL MARIDO/LA MUJER, LAS/OS HIJAS/OS

"Nadie me ha apoyado a mi…yo he sacado de mi cabeza".....10

Qué tareas desempeñan mujeres y hombres? La pareja, las/os hijas/os comparten responsabilidades en el negocio y/o en la actividad productiva?.....13

SECCIÓN 4 – ESTEREOTIPOS, ROLES Y PERCEPCIONES

Trabajos de hombres y trabajos de mujeres; roles típicos 20

Tiene ventaja ser mujer para hacer negocios y actividades productivas? 20

Oportunidades de negocios según mujeres y hombres.....20

Percepción de las mujeres sobre su participación en organizaciones productivas compuestas mayoritariamente por hombres.....20

Percepción sobre lo que les falta para mejorar su negocio/actividad productiva 20

SECCIÓN 5 – A MANERA DE CIERRE

Datos interesantes.....24

Sugerencias para el fondo del proyecto ARCo para promoción de empresas administradas por mujeres 24

ANEXO I - LISTA DE PERSONAS ENTREVISTADAS

ANEXO II - TERMINOS DE REFERENCIA DEL ESTUDIO

SECCIÓN UNO

A. Introducción

El trabajo que se presenta a continuación nos introduce al Chapare, el Trópico de Cochabamba, Nor Yungas, Alto Beni, regiones que solemos frecuentar a veces hasta con cierta rutina, pero que a través de las historias de mujeres y hombres que fueron entrevistadas/os, se nos llena de imágenes, colores, sabores, hechos sorprendentes de éxito y/o desencantos, historias de lucha por la sobrevivencia en el marco de esfuerzos por "salir adelante", "ganar", "mejorar"…, "cambiar de vida", ya sea a través de emprendimientos económicos, "negocios" o actividades productivas.

A medida que fuimos avanzando en esta recolección de testimonios, nos fuimos dando cuenta cuán complejo es el mundo de las mujeres y hombres negociantes y trabajadoras/es y cuánta capacidad poseen para desenvolverse en él, dándose modos de diferenciarse del otro/a, de sacar ventaja y colocarse en el mercado, cultivando un espacio para sí, logrando una seguridad en el caso de las mujeres, que nos muestra una realidad esperanzadora, la de mujeres guerreras, indomables que no se dejan vencer frente a la adversidad jamás y que construyen su autoestima, sus relaciones de género, sobre la base del reconocimiento y respeto que se han ganado paso a paso.

B. Nuestra Metodología

Se ha utilizado el testimonio como técnica central de esta investigación puesto que se quería aprehender mejor y a partir de las propias palabras de nuestras/os entrevistadas/os. Se pretendía recuperar sus experiencias, adentrarnos en ellas, en su realidad y vida cotidiana. El testimonio, también ha permitido ubicarse en el campo de la revalorización de la persona, lo que ha enriquecido el enfoque asumido, que parte del reconocimiento de la heterogeneidad, de la diversidad de los actores económicos, y desde una visión de género en el marco de la temática del proyecto, del reconocimiento de hombres y mujeres como actores económicos independientes y/o complementarios.

Desde esta concepción, se ha considerado a unos y otras como interlocutores/as iguales pero distintos/as, capaces de generar proyectos, liderizar emprendimientos, negocios, etc. de manera conjunta y/o separada.

Los testimonios se han desarrollado sobre la base de una guía de preguntas inductoras. La identificación de las personas entrevistadas se ha realizado de la siguiente manera: en primera instancia, y a partir de informantes clave, se ha identificado un primer grupo de personas a entrevistar, posteriormente han sido éstas las que nos han sugerido u orientado para buscar otras más, combinando ambos métodos hasta completar 51 testimonios: 36 en el Chapare – Trópico, y 15 en Los Yungas – Alto Beni.

El trabajo está basado principalmente en el análisis de los testimonios, los nombres reales se mantienen con la aprobación de sus dueñas/os.

El propósito que inicialmente se había planteado en la investigación, fue el de identificar en qué negocios estaban las mujeres como empresarias y como miembros de organizaciones de productores, recuperar su experiencia y sugerencias para mejorar y/o ampliar su participación en éstos, sin embargo, el trabajo se ha extendido también a la identificación de negocios y actividades productivas desempeñadas por varones, lo que nos ha permitido hacer un análisis de esta realidad desde una visión de género.

La generosidad y especialmente la confianza de estas mujeres y hombres en sí mismas/os, permitieron un acercamiento, posibilitando la realización del trabajo.

C. Quines Fueron Nuestras/os Interlocutoras/es

En el Chapare-Trópico, fueron mujeres y hombres que en su mayoría nacieron en Cochabamba pero viven entre 11 – 20 años en el Chapare-Trópico.
La mayoría de las mujeres está entre los 31 a 50 años de edad y la de los hombres entre 41 y 50.

La escolaridad de las mujeres es baja, mayormente han cursado primeros cursos del nivel básico, mientras que la mayoría de los hombres han terminado el colegio.
Ambos son y permanecen casados y tienen entre 3 a 6 hijos.

En el caso de Nor Yungas – Alto Beni, nuestras/os interlocutoras/es en su mayoría fueron "lugareñas/os", es decir, gente que nació ahí: Coroico, Palos Blancos, Guanay, ... , aunque también hay un número importante de personas nacidas en La Paz.
De todas maneras, viven hace más de 30 años en esa región.

La edad de las mujeres está sobretodo entre los 31 a 40 años de edad y la de los hombres es de más de 50. A diferencia de la población del Chapare-Trópico la mayoría de nuestras interlocutoras/es alcanzó el nivel universitario de estudio.
Sin embargo, de la misma manera que el Chapare, tanto hombres como mujeres mayormente se encuentran casados y con 3 – 6 hijos.

Es importante destacar la presencia de cuatro personas analfabetas, dos mujeres en el Chapare-Trópico y un hombre y una mujer en los Yungas-Alto Beni, aspecto que no parece haber afectado drásticamente el desarrollo de sus negocios y emprendimientos productivos.

SECCIÓN DOS

Negociantes y Productoras/es

A. Actividades Actuales

"Mi punto ENTEL está en servicio para todos",
"Nunca hemos escuchado de trabajar con flores, ni en mis sueños, tan lindo...
la primera vez que hemos vendido no podíamos creer"
"Me gusta ir acentuando la diferencia.., vendo jugos, la cita es aquí",
"Yo vendo: cuando mis caseras me piden harto, entonces traigo harto,
cuando quieren poco, poco también traigo..."
"Vi que todas las agencias de viajes se dedicaban a la venta de pasajes y así empecé
con una agencia, pero no para vender pasajes sino para hacer turismo"
"Villa Bonita, un refugio para la gente"
"Yo me dedico a mi negocio, trabajo también un poco en la madera,
tengo mi pontón, dos botes, compro madera en el sillar, tengo mi chaco para meter cacao
y mi marido está entrando a una sociedad para hacer casas para Turismo"
"Primero U$ 10.000, luego 20.000, 30.000 y así.., de ropa de cholita a repelentes."
"Mi objetivo es importar productos agropecuarios"
"Tengo una carpintería y hemos hecho escuela aquí"
"Mi preocupación es satisfacer a los clientes, vendo material de construcción"
"Yo soy productora de piña, soy segunda encargada de empaque"
"Estoy como vicepresidenta de la asociación de productores de palmito"
"Chipera solo soy"
"Soy comerciante de madera"
"Soy productor de palta"
"Estoy dirigiendo la emisora, administro el hotel, también colaboro en el negocio
de la cerveza y refresco, también en el manejo del otro local, la quinta,
y veo el trailer y los dos camiones"
"Soy propietaria, administradora y todo en mi negocio"
"Soy jefa de cuadrilla para cosechar el té"

En el Chapare-Trópico, las mujeres entrevistadas informaron ser propietarias, administradoras y trabajadoras de negocios como: cabinas de ENTEL, tiendas de abarrote, hostales-hoteles, farmacia, quinta-restaurante, peladora de arroz, micro empresas de yogur y elaboración y venta de jugos naturales. También, se desenvuelven como compradoras, vendedoras y re-vendedoras de: verduras, frutas, papa, tomate, ropa. Están en actividades de comercio y servicios.

Por otro lado, las mujeres también están en el trabajo agrícola, en la producción de flores tropicales, piña, banano, palmito, mandarina, maracuyá, lechería, especialmente en el manejo del ganado. En las asociaciones de productores están trabajando como empacadoras, seleccionadoras, chiperas…

Los hombres son propietarios de: tiendas de venta de fierro, ferretería, línea blanca, material de construcción, carpintería, tienda comercial, agropecuaria. Están en actividades de comercio. Sin

embargo, también los encontramos en: crianza de peces y procesamiento de lácteos, dirigiendo estas organizaciones y empresas.

En Nor Yungas-Alto Beni, las mujeres entrevistadas informaron ser propietarias, administradoras y trabajadoras de negocios como: hotel-hostales, agencia de viajes, heladería asociada a pastelería -restaurante vegetariano - oferta de cursos de yoga y español; tienda comercial de línea blanca e implementos para el trabajo de monte, ropa y otros, taller de costura, pensión y servicio de transporte fluvial como "pontones" y botes. También se encuentran en el comercio de madera como rescatadoras y re-vendedoras.

Al igual que en el Chapare-Trópico, las mujeres están en actividades de servicio y comercio, aunque estas actividades de servicio parecen más fuertemente organizadas para lo que es "turismo receptivo".

Las mujeres dedicadas a la actividad agrícola están en producción y comercialización de café, ganadería-lechería, producción de miel, cosecha de té.

Los hombres entrevistados están dedicados a la actividad agrícola: lechería, apicultura, producción de paltas.

B. Actividades Anteriores

El "pasado laboral" tanto de mujeres y hombres "negociantes" está marcado por un "historial personal de ventas" riquísimo, un manejo de capital a temprana edad (18 o menos) y una ambición explícita de *"ganar plata"* combinada con el desarrollo creciente a lo largo del tiempo, de una visión para hacer negocios.

En el caso de mujeres y hombres productoras/es, su pasado está marcado por historias de "ensayo y error" ligadas a historias de proyectos, en consecuencia más que historias personales son historias grupales: *"Trabajar en cooperativa en el proyecto es para que toda la colonia salga adelante, individual es para que uno solo mejore..."*. Las iniciativas productivas en primer lugar se orientan al consumo familiar y posteriormente a la comercialización.

Ruth Crespo de Cahero (Ivirgarzama), "siempre quería ganar dinero". *Estoy en el trópico desde hace 26 años en Ivirgarzama 20. Tengo 4 hijos, una está en la universidad estudiando ingeniería comercial de 19, otro 11, 10 y 3 (niña). Tengo 38 años de edad, mi marido 42, vino de chico. Los dos somos de Cochabamba. Yo cursé hasta 2do medio.*

Primeramente yo tenía un kioskito, mi esposo me dijo: "hija con el bebé no vas a poder andar, trabajar así es muy costoso. El era capataz del hospital y me dijo te lo pondré un kiosko, como yo ya había trabajado en Cochabamba yo sabía cómo preparar los jugos, cafes...., entonces en un lote de su hermana que nos prestó, hemos puesto y ahí empecé, tenía buena clientela. No falta la gente que me dijo, doña Ruth por qué no pone una heladería yo me había comprado una máquina manual de hacer helado y me fue muy bien, el helado salía, toda la gente lleno paraba, entonces yo decidí comprarme una máquina industrial. Los helados me salían muy rico, luego hice la heladería grande, hacía vender con chicos en la calle, con sus termos, ya tenía venta por

mayor. Me fue muy bien con el helado, solo que es un trabajito pesado. Después tuve una hielería, siempre hemos trabajado con dinero prestado, la heladería hemos puesto con U$ 8.000, en ese tiempo era mucha plata, hemos puesto una parte, lo que he ganado y la otra parte nos hemos prestado (50%). El mismo dueño de la heladería nos dio la facilidad de pagar por letra. Acabamos de pagar, vimos que se ganaba bien y pusimos la hielería, también mitad nos prestamos, nos fue muy bien, fue la primera en Ivirgarzama, abastecíamos a MILLKA, nosotros abastecíamos con hielo. Seguimos ahorrando el dinero e hicimos el hotel Paraíso, después con esas ganancias invertimos aquí en la discoteca, luego en la quinta al ir a Puerto Villarroel, ahora estamos haciendo una construcción para poner una agencia, como mi esposo vende cerveza y refresco al por mayor, quiero poner una venta bien a la vista para que la gente venga y compre.

He tenido siempre espíritu de salir adelante, tal vez porque mi niñez he sido bien pobre, tal vez porque he pasado muchas privaciones, por ejemplo, me salí del colegio por falta de dinero, éramos 7 hermanos, era muy difícil mi padre trabajaba en un centro minero y no podía solventarnos a todos. Primero he sido empleada, pero no me gustó la idea, nunca me ha gustado que me manden, estar al mando de alguien, siempre me ha gustado hacer mis cosas y ser independiente. Desde mis 17 años he hecho de todo, he vendido pan, fideo en la calle, vendía refrescos, yo siempre quería ganar dinero y justamente de eso empecé. Antes del hotel tenía restaurante, vendíamos comida, platos extras, hacíamos fiestas bailables con conjunto y la verdad muy bien nos ha ido, hasta llegaban grupos internacionales y dijimos qué nos hace falta, porque hay gente que venía a bailar, venía de lejos y no tenía donde quedarse entonces mi marido me dijo haremos un hotel y como nos estaba yendo muy bien con el local decidimos invertir la ganancia en el hotel. Siempre hemos trabajado así. Faltan muchas cosas por mejorar..., en el hotel por ejemplo (5 años que lo tiene) viene gente comerciante no turistas, no buscan comodidad sino algo más barato, entonces queremos hacer unos cuartos más económicos. Estos tienen baños privados, pero como más viene gente comerciante que busca lo barato, entonces vamos a hacer un alojamiento hacia adelante. También tengo una emisora con la finalidad de que una emisora siempre hace falta en un pueblo, a veces uno necesita saber mucha cosas y no hay medios para que a uno le informen o le digan, o a veces uno necesita colaboración, entonces con esa finalidad hicimos la radio. Posiblemente hagamos un canal más de TV, pero esto estamos proyectando al futuro. Una galería comercial también en plena plaza.

Macaria Eyzaguirre (Chimoré), comerciante de abarrotes: “siempre me ha gustado vender”. *Casada, de 42 años con 4 hijos: dos varones, dos mujeres, el mayor tiene 24, el otro 22, el otro 19 y 13. Uno está en el cuartel, una en un instituto, otro aquí en agronomía y el menor estudia en Fe y Alegría. Mi marido es director de Fe y Alegría, tiene 54 años y es de Uyuni, Llica.. Ha estudiado hasta 4to. Básico, nacido en Cotagaita, cantón Laitapi. Vivió allí hasta sus 17 años. Desde hace 15 años vive en Chimoré.*

Nadie no me ha ayudado, nos hemos hecho capital sacando fruta, sacando el plátano, palta, choclo, lo que había en el chaco, yo sabía sacar . Poco a poco he juntado el capital y de ahí me he hecho. He juntado el dinero, me he comprado terreno en Cochabamba. Vendía frutas casi un año, vendía hasta la 1, 2 de la tarde, luego entraba nuevamente y sacaba. Siempre me ha gustado desde pequeña, en el campo teníamos ovejas, chivas, chanchos, gallinas, sabíamos hacer quesos, llevábamos a la ciudad a vender. Antes que llegue la fiesta, carnaval, mi mamá

me decía uno de los chivos matale con eso te vas a hacer ropa, eso yo le hacía. Siempre me gustaba vender, hacer cualquier cosa, yo llevaba huevos, quesos contando, lo vendía y después completa me compraba. Mis papás no sabían hacérmelo ropa, yo tenía que hacer con mis propias manos. Siempre me gustaba el negocio, vender comida o vender cualquier cosa no me gustaba".

Porfirio Nina, propietario de Agropecuaria Nina, Shinahota*: "mi objetivo es importar productos". Tengo tres hijos, soy casado, mi hija mayor tiene 20 años, estudia odontología en UNIVALLE, la otra sale bachiller al año y el último tiene 9 años, está en colegio. Tengo 40 años y he nacido en Oruro.*

Antes yo siempre he sido jugador de foot-ball, no tenía otra cosa más. Quería ser profesional pero mucha camarilla, mucha influencia. Yo económicamente no tenía nada, del Wilsterman todos eran del colegio Don Bosco, venían con moto, todo, yo nada. Yo ni para pasaje tenía, había discriminación pero eso no ha sido obstáculo para mí. Ya pensé que no podía ser profesional, tenía ya 22 años. De niño yo siempre ambulaba, tenía 7 años y a las vendedoras de verduras les cambiaba agua para que rieguen sus verduras, detrás de mí venía mi mamá para recoger las verduras, después también bolsitas nylon para las carniceras, vendía hojas de afeitar, botones de camisas, elásticos... Ya tenía visión de comerciante. Comencé de una ferretería pequeñita, vendía limas, anzuelitos, algo pequeño. En Shinahota había feria solo los domingos y me daban para que venda productos, entonces yo me di cuenta que había más movimiento en productos agrícolas que la ferretería y cambié de negocio, ahora estoy con una agropecuaria. Yo lo tengo este negocio 18 años, dos años estaba con ferretería, después ya cambié, en total 20 años.
Soy representante de AGRIPAC para el Trópico y me dedico a traer, importar productos agrícolas de la línea SINGENTA, son representante también de STEEL.

Modesta Cuaquira de Piloy, Palos Blancos: *"Yo gritaba, se acaba, se acaba, los sábalos y harto sabía vender...., la gente de curiosa venía a comprarme". Tengo 38 años hace 8 años que vivo en Alto Beni, en Palos tres meses... Nací en Coroico, luego me he venido a vivir a Mapiri, Guanay, me he casado con uno de Mayaya. Tengo tres hijos, el mayor es de 17 años, la que le sigue tiene 13 y el otro tiene 8, uno ha muerto.*

Mi papá nos ha dejado, cuatro hermanos y se ha ido con otra mujer, por eso llevamos el apellido de mi mamá, pero su familia tienen casa en Caranavi, son carniceros, ellos le han ayudado a estudiar a mi hermanita, ha salido bachiller, pero los mayores no hemos podido, yo no se leer ni escribir. Desde mis 12 años he aprendido a pisar coca, mi mamá manejaba toda clase de cosas, yo le ayudaba, en tiempo de Todos Santos manejaba flores, en carnaval globos, en todas las fiestas, si era Alacitas alacitas..... Gracias a ella también aprendí a vivir así.

En todo hemos hecho la prueba, nos fiábamos, pagábamos.... Hemos hecho la prueba en la goma, la madera, pescados, manejábamos botes, pontones, hacíamos cruzar tractores, retros, nos pagaban bien, 3.000, 5.000 dólares nos pagaban. Los rusos, los chinos nos pagaban, así hemos trabajado con esas empresas, más que todo con la empresa de Teoponte. Así hemos ido ganando experiencia, perdíamos, ganábamos, de ahí nos hemos venido al Alto Beni. Una vez que tuvimos problemas con mi familia me fui al Tamachi, me fue mal, me endeudé 25.000

dólares, pagué trabajando, trabajando. Yo veo que la gente tiene vergüenza, yo se agarrar mi carretilla de pescado, de majo, de marimono. Yo decía, se acaba, se acaba los sábalos y harto sabía haber, la gente de curiosa venía a comprarme.

Doña Fructuosa, Chipiriri: *"estoy como vicepresidenta de la asociación de productores de palmito". He nacido en Vinto del departamento de Cochabamba, tengo 43 años, soy casada, tengo 3 hijos, dos mujeres y un varón y he estudiado hasta 4to básico.*

Primero hemos empezado trabajo en grupo, compramos plantines de IRIBU, ahí mismo se preparaban los plantines, cada uno tenía su plata banda, se encargaba cada uno en el mantenimiento y deshierbe, era muy pesado manejar, pesaba mas de 3 kilos, para eso dieron un tractor para el traslado de plantas, toda la semana lo hacían. Con media hectárea empezamos. Luego por muchos pedidos del producto aumentaron la producción, porque con pequeño no se podía satisfacer a los compradores, una hectárea mas, otra hectárea más año tras año aumentaron. Después cada familia empezó a hacer sus plata bandas con ayuda del proyecto de DAI, al mismo tiempo su unión de su asociación en UNAPAL, y del DAI nos dieron semillas para las plata bandas y no dio resultado, porque había mucha plaga, ardilla, y los monos se lo comían, entonces mucho fracaso hemos tenido al iniciar. Antes los del proyecto han dado a 5000 plantines, ahora dan 7000 hace 2 años.

Fidel Mamani Villca, Caranavi: "mi especialidad es lechería". *Natural de Oruro, con 54 años de edad casado con 6 hijos, todos varones, llegué a Caranavi, San Isidro hace 45 años. Cuatro de mis hijos están casados, uno estudia esconomía, el otro es mecánico automotor, otro vive conmigo.....Mi padre fue ex – minero, vinimos con la colonización. Primero trabajé de ayudante de veterinaria en el proyecto INGAVI, luego en MACA, pasé varios cursos en el exterior, después trabajé para CARITAS, radio San Gabriel, Cervecería y como consultor en Fundación SARTAWI. La lechería por primera vez se originó en San Isidro, cuando el padre Juan le regaló a don Damaso una lechera, para no seguir dotando de leche en polvo de CÁRITAS, luego el proyecto JEIFER, empujó el repoblamiento de ganado lechero trayendo del valle de Cochabamba unas 30 terneritas pequeñas y eso traíamos con leche en polvo, comprábamos leche en polvo, con agua tibia diluíamos y hacíamos tomar. Y como había voluntarios de cuerpo de paz, eran ingenieros agrónomos seguramente, ahí había médico veterinario y el MACA más impulsaron el proyecto. Ahí también mi persona participó como para que administre la tienda agrícola que han creado los voluntarios de cuerpo de paz.*

Hace 8 años regresamos con don Gregorio Morales a esta tierra por la invitación de mis hermanos para poner en práctica mi proyecto añorado de hace muchos años atrás "la lechería", ellos me decían nosotros tenemos todavía las vaquitas, mantenemos no hemos vendido, entonces eso nos llamó la atención y regresamos... Yo le digo podemos hacer yogur, podemos hacer helados, podemos pasteurización. La planta se inauguró el 31 de junio del año pasado, ha funcionado unos dos semanas y nada más, la hidroeléctrica se reventó, y hace dos meses lo rehabilitamos, 3 semanas con luces estábamos, el domingo reventó de nuevo, ahí nos quedamos hasta hoy día frustrados, no tenemos energía eléctrica, no podemos poner en marcha el proyecto, porque es todo eléctrico... Naturalmente la ONG ALISE, que maneja el Ing. Andrés Calizaya nos han apoyado en la rehabilitación en segunda fase, cuando reventó la primera nos han ayudaron con poli tubos todavía, pero otra vez reventó, pero ya con el italiano, tengo

también vergüenza de pedir más, porque nos ha apoyado suficientemente, porque ALISE financió la planta procesadora de leche, mas la hidroeléctrica, se ha invertido mas de 110.000 dólares...

C. Actividades Complementarias de Las Mujeres

Las actividades complementarias de las mujeres negociantes en el Chapare-Trópico, sobretodo son otros negocios u otras "ventas". Por ejemplo:

- Cabinas de ENTEL + mueblería
- Radio + Hotel + discoteca + quinta[1]
- Verduras/frutas + comida

Algunas de éstas tienen relación entre sí: las verduras que sobran de la venta son utilizadas en la preparación de las comidas; el hotel fue creado para albergar a las personas que desde lejos venían a la discoteca cuando ésta presentaba grupos en vivo y "no tenían donde descansar"; la radio que, entre otros, hace publicidad para las atracciones que ofrece la discoteca y/o la quinta. En el caso de cabinas de ENTEL y mueblería, ambos son negocios familiares que fueron creados en distintas épocas. El flujo de dinero en uno (ENTEL) es diario, la mueblería sin embargo provee de ingresos importantes en determinados contratos.

En el grupo de mujeres productoras, sus actividades principales[2] son complementadas sobretodo con otras actividades agrícolas/productivas y relacionadas. Por ejemplo:

- Producción de flores + banano + palmito
- Trabajo de empacadora + actividad agrícola en plátano + maíz
- Producción de banano + naranja y/o palmito
- Producción de piña + venta de fruta: piña, naranja, plátano
- Producción de piña + caseta de mercadería en Cochabamba

Por lo general se trata de combinar cultivos orientados al mercado de exportación con otros orientados al consumo familiar, caso del maíz, y con otras actividades que les generen ingresos diarios o en períodos cortos (venta de fruta o mercadería en caseta).

En el caso de las mujeres negociantes de Nor Yungas – Alto Beni, no es posible distinguir con facilidad las actividades principales de las complementarias[3], da la impresión de que estas mujeres desarrollan un conjunto de actividades en una suerte de "paquete integral" que según la ocasión y las oportunidades de mercado les consume más tiempo y/o les proporciona mayores ingresos. Por ejemplo:

- Helados-restaurante-hotel-yoga-clases de castellano, dentro de una oferta "alternativa": natural, vegetariana y de tranquilidad

[1] Quinta es un restaurante al aire libre, aunque puede tener espacios cubiertos, que ofrece "platos de tarde" y bebidas.
[2] Actividades principales, siguiendo la definición dada por ellas: que consume más tiempo y/o constituye el ingreso económico más importante *para ella*.
[3] Siguiendo siempre la definición asumida como actividad principal.

- Tienda comercial + trabajo en madera (cortar, rescatar, re-vender) + transporte fluvial (pontón y botes)
- Taller de costura + actividad agrícola grupal (maíz, hortalizas) + participación en proyectos (chanchos)
- Residencial + actividad agrícola diversificada (banano, naranja, cacao), ganado
- Venta de madera + venta de comida, refrescos y cerveza en días de feria

Ninfa Riveros (Coroico):"*Hacemos helados artesanales con todos los productos de la región, viene de toda una filosofía, somos vegetarianos. Hemos comenzado con la comida vegetariana pero a la gente no siempre le gusta esta comida y hemos ampliado con los helados, no les ponemos nada de químico ni preservantes. Actualmente, tenemos servicios complementarios a la heladería, hacemos hotelería alternativa, estamos dando 3 o 4 espacios físicos para 6 personas que quieren estar fuera del mismo pueblo, que buscan más tranquilidad y estar en contacto con la naturaleza. En un tiempo más queremos dar clases de yoga, meditación, estamos ofreciendo para el turista clases de español, servicios para gente que está saturada del smog, el ajetreo de La Paz y que se viene al campo. Los fines de semana tenemos pastelería variada y comida vegetariana. Queremos que se vea como un refugio".*

Modesta Quaquira de Piloy, Palos Blancos: *"Yo me dedico a mi negocio (tienda) , primero me he dedicado al abarrote, pero en el abarrote una caja se gana 20 Bs. y no sale. De estas cosas que ve aquí, gano 20, 30, 50 hasta 100U$, eso va aumentado. Tengo refrigeradores, teles, ropas, cocinas, sillones, mochilas, lo que es necesario para el monte...., como recién hay luz la gente se está comprando.*

Trabajo también un poco en la madera. Ahora está muy lejos, a los 6.000, 7.000 metros y nos compran a 2.80, 3 pesos y casi no nos conviene. Por eso de ese motivo es que he puesto la tienda. Antes tenía 10 motosierras, ahora lo he ido vendiendo, ahora tengo 5, por eso tengo 5 grupos, pero sigo haciendo, ayer nomás he despachado a mi marido.

Tengo mi pontón, al día me renta 300, 400 Bs. hasta 500 llega, pero no todos los días se trabaja, hoy día por ejemplo no se está trabajando porque el agua está harto. Hay que acomodar el puerto para que baje la movilidad, entonces se necesita un día para arreglar, entre unos 3, 4 hombrecitos y como estoy sola no puedo ir.

Compro madera en el Sillar, me vienen a ofrecer 10.000, 5.000 pies, voy, compro, lo cierro mi tienda, y de eso me gano 2.000, 3.000 bolivianos en un día, en una noche. Después le vendo a otro superior, al que lleva a La Paz, él gana más que mí porque yo solamente voy, compro, le entrego y él ya lleva a otro lado, exportación todo eso.... Unos doce años que trabajo así.

Cualquier negocio que hay, no solamente en madera hago, por ejemplo, mi bote viaja al lado de Rure, puede ser Sta. Elena, hace expresos. Si usted quiere un contrato de aquí a Rure le llevo por 300, 400U$. Tengo en total cuatro botes pero ahorita dos están trabajando, si quiere que le espere dos días también le espero pero me aumenta un poco el presupuesto porque allá la comida es cara. Ese es mi trabajo. Tengo botes para todo lado para que se muevan, tengo que tener más botes, ahora me he descuidado con la tienda, hay que hacer pintar todo, estoy con eso desde hace 18 años. Si se vuelca el bote, pierdes su motor, pierdes todo y tienes que tener otro

en mano para poder alzar, no puedes quedarte vacío. Yo tenía mi bote que se llamaba SOLAMAR (Sócrates, Laura, Román, Modesta). Al año pensamos hacer otro pontón grande para carros grandes, este es para taxi y camioneta. Será en este puerto o en Remolino, ahí puede ser el puerto principal.

También en Mayaya tengo mis lotes, cuatro tengo, lo he dejado porque no hay cómo ganar, a este lado un poquito más, por eso lo he dejado. A los que trabajamos en madera no nos gusta meternos en agricultura, eso".

María Luisa Zabala, Sapecho: *La familia se dedica a la producción agrícola diversificada: banano, naranja, cacao y otros productos y el negocio Residencial Poly, vivimos de los cultivos que producimos. También a la ganadería".*

Las actividades principales de las mujeres productoras, son complementadas especialmente con otras actividades agrícolas/productivas y/o de producción artesanal. En días de feria y época de lluvias cuando las actividades agrícolas se interrumpen, las mujeres se dedican a actividades de venta de comida u otros similares.

Doña Irma Montaño de Coroico nos cuenta: *"Como fuerte lo tengo el café, de ahí viene artesanías y raíces andinas. Artesanías hacemos con la corteza del plátano, la hacemos secar y trenzamos, hacemos con crochet, hacemos bolsas, sombreros, carteras, todo lo que se pueda hacer dependiendo la habilidad que se tenga. También hacemos cosas con bambú. Raíces Andinas es un proyecto que vino gracias a la U de Carmen Pampa, que enseñó a rescatar raíces como la wallusa, el ajipa, la racacha, el laricoma... para mejorar la alimentación. El laricoma se toma como refresco y sirve como medicina para la diabetes. Aparte de la familia –producción de café- yo tengo un grupo de mujeres a las cuales hemos organizado viendo el poco ingreso que tenían en la familia. Trabajamos con el apoyo de CARITAS, ellas están también ahora sacando café especial.*

María Leticia, Colonia 1º de Mayo, Alto Beni: *Mi labor principal en ayuda a mi esposo, es la agricultura. En esta época estamos en la preparación del terreno, en el chupeo, desmonte, luego quemado y posteriormente sembraremos el arroz para la familia.*

En la agricultura tenemos variedad de productos para mantenerse económicamente la familia, tenemos plátano para comer y vender, también el achiote, cítricos y el cacao, el achiote recién hemos tenido primera cosecha, por el momento solamente estamos trabajando casi en 1 hectárea aproximadamente. Contamos con 45 hectáreas de lote para dedicarnos a la producción agrícola y aparte yo tengo otro lote de la misma extensión que todavía no lo ha tocado, porque no hay camino. Como mujer yo quiero salir adelante por mis hijos y lo que necesito de que alguien nos ayude, en ese lugar somos bastante mujeres dueñas de lotes… nosotras las mujeres podemos trabajar. Yo permanezco más en mi chaco para el mantenimiento de los cultivos, temporalmente vengo a Caranavi, pero mas permanezco en el chaco desde junio hasta diciembre, luego empieza época de lluvias que perjudica las actividades. También me dedico al negocio en Caranavi, aprovechando la parada de taxis, donde vendo desayuno y refrigerios con apoyo de mis hijos.

Algunas actividades como la cosecha del té son bastante demandantes, lo que hace que las mujeres casi estén dedicadas exclusivamente a esta actividad. Doña Deliana Quisbert, Chimate, comenta: "Yo trabajo sobretodo con el té, aunque también ponemos arroz, plátano, maíz para comer. Estoy en esta organización desde el 2000, soy jefa de cuadrilla. En las cuadrillas trabajamos los 5 días, de lunes a viernes, los horarios son de 7 a 5, a medio día tenemos ½ hora de descanso. Cuando no hay cosecha, las cuadrillas van a sus parcelas a desyerbar."

C. Actividades Complementarias de los Hombres

La mayor parte de los hombres negociantes entrevistados en el Chapare-Trópico no tienen actividades complementarias, están dedicados a sus ferreterías, tiendas comerciales de insumos agrícolas, línea blanca, agroquímicos, fertilizantes, carpintería....

Aquellos que están como miembros de organizaciones, se desempeñan como profesionales (ej. abogado) y/o están en otras actividades productivas: producción de arroz, maíz, avicultura.

En el caso de los Yungas-Alto Beni, los hombres dedicados a actividades productivas combinan su actividad productiva principal con otra, dependiendo de la extensión de terreno cultivada y del ingreso que el cultivo principal les da. Por ejemplo: Don Hernán Campuzano, Caranavi, que produce palta en 6 has. y tiene un ingreso importante por su venta (U$ 6.000 – U$ 8.000 al año), tiene como actividad complementaria la producción de mandarina en dos catos.

Don Fidel Mamani de San Silverio, Caranavi, no tiene una actividad complementaria significativa. Se dedica a la venta de leche y a mantener el chaco: desyerbar, abonar, sembrar para consumo familiar, arreglar alambrados. Actualmente vende 20 litros diarios de leche a 3.5 Bs. lo que hace un ingreso de 70 Bs.

SECCIÓN TRES

La Familia, El Marido/La Mujer, Las/os Hijas/os

A. "Nadie me ha apoyado a mi…yo he sacado de mi cabeza"

Las mujeres identifican a la familia, la asociación de productores de la que son parte y/o el proyecto, como una instancia importante de apoyo. Los hombres además, identifican a las asociaciones, cooperativas, bancos, como instancias de apoyo importantes a su actividad. Ambos resaltan el hecho de que la mayor parte de las actividades en las que se encuentran fueron iniciativa personal.
"Fue una iniciativa personal para no botar fruta como toda la fruta es nuestra era ir al árbol, sacar y vender. No he tenido ningún apoyo para levantar el negocio. Todo es trabajo nuestro. Lo que ha facilitado mucho es la gente, la gente es muy agradable. Tengo familias completas que vienen de Cochabamba una, dos veces al mes y la parada obligatoria es acá. Siempre vienen los padres, los hijos, los nietos. Nada ha obstaculizado el trabajo". Mirna Stavrakoupoulu, Mariposas, Km 200 a Sta. Cruz.

"Con la venta de tomate he empezado más o menos a los 16 años, estando soltera por iniciativa personal viendo a mi mamá que vendía cebolla. Es una viveza nomás que una persona tiene para aprender a vender o calcular el precio que uno puede sacar". Alicia Salquero, Quillacollo.

"He tenido cursillos de capacitación con la OIT, nos han apoyado dándonos una mezcladora, carretillas, picotas, palas y con eso un poco más estamos ganando. OIT nos ha ayudado a organizarnos como microempresa para ganar un poco más. Cada 100 tubos hacemos contrato y nos pagan 6.500 Bs, se descuentan el 15.5%. Si hacemos más tubos más ganamos, si hacemos menos también, depende también del tiempo, a veces llueve, a veces hace falta herramientas. Somos 5 personas, tres mujeres, dos hombres en la microempresa "Hormiguita". Doña Lucía, Asociación de mantenimiento vial (AMVI), V. Tunari.

"Mayormente nos han apoyado los ingenieros de MAPA. Siempre sabíamos trabajar con el té, es solo que los ingenieros ahora nos han indicado que para té verde por ejemplo tenemos que cosechar una hoja y una yema, para té negro tenemos que cosechar dos hojas y una yema…. Más antes cosechábamos más grandecito, ahora no." Deliana Quisbert, Santiago, Chimate.

"Tenía una madrina, Doña Benita de Calle, ella me ha ayudado a un comienzo. Me ha fiado 3 arrobas de arroz, azúcar…., me ha fiado porque no tenía cómo empezar, yo tendría como unos 18 años. Una vez que ella me ha fiado valor de 1.000 por ejemplo, yo le he hecho volver 2.000". Doña Modesta Quaquira, Palos Blancos.

"Vino aquí una cooperativa San Antonio Ltda., y nos ha dado un préstamo de U$ 10.000, teníamos una camioneta la hemos hipotecado, hasta ahorita seguimos trabajando con la cooperativa. Primero saqué U$ 10.000 hicimos una partesita, de ahí aumenté a U$ 20.000 otra partesita, de ahí U$ 30.000, y ahora tengo U$ 40.000 de préstamo de la cooperativa. Todo ese dinero se ha invertido en la construcción, en el negocio de la tienda". Jorge Torrico, V. Tunari.

"El negocio de la ferretería se ha empezado como iniciativa mutuo de los esposos, para levantar hemos tenido que recurrir al apoyo de bancos y cooperativa, porque antes con solo firma se podía sacar préstamo. Empezamos de cero, cuando no tienes nada, no tienes familiares, cuando tienes algo recién vienen a golpear tu puerta las instituciones también". Crispín Nina, Shinahota.

"…Posteriormente buscamos un financiamiento, un préstamo del Banco Agrícola de Bolivia, viendo el resultado, entonces hemos traído unas vacas mayores ya, unas 20 vacas…". Fidel Mamani Villca, Caranavi.

D. Qué tareas desempeñan mujeres y hombres? La pareja, las/os hijas/os comparten responsabilidades, tareas en el negocio y/o en la actividad productiva?

Para las "mujeres negociantes" el liderazgo, la responsabilidad sobre la conducción del "negocio" es alta, sino es total, porque:

- Sus parejas tienen *"otros trabajos"*.
- *"Porque es mejor así: aparte – aparte"*.
- La ayuda de los hijos es puntual y/o por períodos porque estudian

Las mujeres:

- ✓ Trabajan en los "negocios"
- ✓ Administran: manejan el dinero, los aspectos logísticos y de control
- ✓ Supervisan que el servicio, la venta, "el cobro" se realice adecuadamente
- ✓ Realizan las adquisiciones y reposiciones de productos
- ✓ Toman decisiones
- ✓ Dirigen el negocio

Adicionalmente, se ocupan de manejar la casa, preparar la comida, atender a los hijos/as, esposo.

"Cuando tienen tiempo me acompañan" dice Doña Luz Londoño, propietaria y administradora de cabinas ENTEL, tiene tres hijos y todos estudian en Cochabamba. Doña Macaria, propietaria de una tienda de abarrotes y otros en Chimoré dice: *"Siempre he manejado sola, los hijos ayudan en acomodar, atender un poco, pero no se puede mandar a las wawas, siempre están con tareas. El marido se va a trabajar, viene, ayuda un poco. Cuando eran chicos, yo vendía, cocinaba, atendía a mis hijos, mi marido los controlaba. Sin ayuda de él también hubiera seguido…".*

"Nunca hemos trabajado en un negocio los dos" dice Doña Ruth, propietaria de la radio, el hotel y discoteca en Ivirgarzama. *"Siempre ha sido así: tú esto hacé, yo esto…. Siempre, y tal vez eso ha sido bien, a veces cuando uno está en pareja no marcha todo bien. Siempre el por su lado yo por mi lado, pero sí nos ayudamos, cuando algo está mal, yo le digo ayudame en esto, me ayuda, el también me dice, yo le ayudo…". "Mi hija desde chica me ha ayudado, es bien emprendedora, dice: mami me gusta tener negocios, trabajar en una cosa u otra…, tal vez por*

eso ha escogido la carrera de ingeniería comercial, pero no está aquí, estudia en Cochabamba. Los otros chicos todavía no ayudan pero yo quiero inculcarles lo que yo soy, lo que mi marido es…."

"En el campo de la tienda, si yo me muero yo se que él lo va a regalar. No sabe cuánto cuesta, ni cuánto he traído. Le digo esto he traído, este juego cuesta tanto, esta cartera, a esto podemos vender; no, me dice, yo no soy para la tienda, yo soy para el trabajo de los botes y la madera, vos nomás hazte cargo. Cuando yo me salgo al cruce, viene la gente, él les dice: ya va a venir la dueña, yo empleado nomás soy…." , cuenta Doña Modesta de Palos Blancos. Ella tiene tres hijos, los dos mayores estudian colegio en Carmen Pampa y el menor de 8 años asiste al colegio en Carmen Pampa, ayudan cuando están y pueden.

"En el negocio de venta de comida mi esposo no ayuda, porque él permanece para mantener el chaco, vigilando, viendo y trabajando. Mis hijos estudian y ayudan en el negocio, haciendo compras lo que falta, lavan, cocinan, los hijos varones también lavan y cocinan", dice Doña María Leticia Escóbar de Caranavi.

"Parece que la mujer trabaja más que el hombre. En primer lugar digo, la mujer tiene que lavar, tiene que arreglar la casa, tiene que cocinar, tiene que preparar la venta, tantas cosas tiene que hacer, nunca se acaba el trabajo de la mujer, nunca. En cambio el hombre, entra y sale pues, no hace nada, ni su cama no tiende, así es", comenta Doña Balbina Pedrozo de Shinahota.

Para las "mujeres productoras", el peso, la responsabilidad de la actividad productiva es también alta y algo más compleja que para las negociantes porque:

- En el chaco tanto hombres como mujeres trabajan por igual, aunque los testimonios hacen pensar que un mayor número de tareas recae en la mujer, ya que se hace cargo de la cocina para la familia y peones, cuidado y alimentación de los/as niños/as y animales menores.
- La ayuda de los hijos también es puntual y/o por períodos debido a su estudio.

"…. Agarro hacha, machete, trabajo igual que un hombre, como siempre primero un pequeño acullico, he aprendido a "pijchear" la coca y empiezo a trabajar hasta el mediodía, al mediodía un pequeño descanso para almorzar y desde las 2 de la tarde otra vez hasta las 6. El almuerzo bien tempranito preparo, antes de salir de la casa. Lo hacemos por igual, no hay ninguna discriminación ni de varón ni a la mujer, de la misma manera hacemos la siembra, la cosecha, deshierbe entre mi esposo y yo. A los hijos les impide a trabajar en el chaco junto con nosotros el estudio, pero en las huelgas o vacaciones ellos nos ayudan en deshierbe, desmonte…. Pero ellos lo que no pueden hacer en la agricultura es la siembra y cosecha, porque ellos todavía no saben. La siembra y la cosecha lo realizamos marido y mujer, y a veces con los vecinos hacemos en forma de Ayni, viene el vecino nos ayuda y nosotros también vamos a ayudarle cuando él necesita. La cosecha también igual hacemos", relata Doña María Leticia Escóbar de la Colonia 1º de Mayo, Alto Beni.

"El marido no ayuda en las flores", dice Doña Aurelia de Ivirgarzama, "porque los hombres miran como trabajo de la mujer, pero es pesado, es para mucha mano, para ayudante. Cuando está mi hermana me ayuda, cuando está mi hija mayor, cuando se van a la escuela yo solita.

Hasta ni almuerzo, tengo que terminar hasta las 4, a la carretera tengo que hacer sin descanso. Mi marido no me apoya tanto, a veces me ayuda a contar, a traer, de vez en cuando… El trabaja en taxi no para en la casa, yo tengo que hacer, se ha metido al taxi porque hemos comprado, ahora no quiere entrar al chaco. Para el banano tenemos peones, yo manejo los peones. Toda la carga está para mí…, a veces cuando tenemos que cortar bananos el entra…". "A las 4 de la mañana me levanto a preparar la comida, tengo que ayudarle a mi marido a sacar las bolsas de los bananos, los rotos a un lado los sanitos a otro lado, hasta las 10 ayudo, de ahí me vengo a la casa a cocinar, refresco ya no llevo. A las 12 les doy comida, de ahí otra vuelta a ayudar hasta las 3, otra vuelta tengo que venir a cocinar para la cena. Igual con las flores, para cortar tengo que entrar en la mañanita (7:00), a las 10 ya tiene que estar cortado, también tengo que cocinar. Las flores son más delicados no es como el banano, hay que cortar, traer en carretilla, en q'epi, lavar en el río o en la piscina, ya es las 2 de la tarde, luego hay que envolver, es las 4 de la tarde. Un día se tarda en preparar las flores…"

Doña Catalina Canelas dedicada a la producción del banano en Ingavi, dice: *"El esposo y la esposa se ayudan en el rociado, plantación y cosecha y en todos los trabajos. Durante la cosecha la esposa tiene que juntar el producto y el esposo se ocupa en acarrear en la carretilla a casa con la ayuda de los peones. Trabajan entre 6 o 7 personas, porque no es fácil el trabajo. Los hijos a veces les ayudan en el mantenimiento, en el corte, en la plantación o en la fumigación en sus tiempos libres de estudio".*

"Yo me levanta a las 5 de la mañana, me hago mi almuercito, después me voy a la chacra, cosecho café con mi marido. Al mediodía almorzamos y volvemos a entrar. A las 3,4 de la tarde nos bajamos, mi marido comienza a pelar el café y yo empiezo a cocinar. Cuando hay que bajar la miel, me pongo mi overol, me pongo mi máscara, unos dos pantalones, mis medias, me amarro mis "kivis", le hago humear un poco y mi esposo agarra. Si viene el técnico con él cosechamos. La tarea de mi esposo es sacar de las cajas los marcos y traer en carretilla. Mi tarea es dentro de la carpa "desopercular" para hacer esprimir. Las abejas sellan los pañales entonces hay que bajar con cuchillo o peineta, es un poco morosito. Se llenan en bidones de 10, 20 litros, lo llenamos y llevamos a la Asociación. Ahí se pesa y nos pagan", nos cuenta Doña Dora Zapata, de Alto Florida, lote 33, Caranavi.

Cuando las actividades productivas se combinan con "venta", las mujeres además de todas las tareas descritas en la casa y el chaco, son las responsables de vender sus productos en días de feria o en el mercado: *"vendo fruta en mi puesto: piña, naranja y plátano, antes de esto la producción de mi chaco se echaba a perder, entonces agarré un puesto en el mercado de Chimoré para vender ahí",* dice Doña Martha Maturano, productora y empacadora de piña.

Y qué sucede con los hombres?. A diferencia de las mujeres, todos los hombres entrevistados, tanto negociantes como productores, manifiestan tener el apoyo de sus parejas, en este caso las esposas, y destacan las tareas que realizan. *"Mi mujer trabaja conmigo en la ferretería, ella me ayuda a mí a hacer las cuentas, o sea, ambos trabajamos…Yo soy el eje central de la actividad de la ferretería, ella es como una encargada más, yo no siempre me quedo en la tienda, mayormente ella es la que más se queda aquí. Mi hijita, ella estudia, después de hacer sus*

tareas mira la tienda, supervisa", dice Don Luis Capriles Martínez que tiene una tienda de venta de fierro, cemento, ladrillos, equipo sanitario, pinturas…, en Shinahota.

"Nos dedicamos toda la familia directamente, yo mi esposa, mi hija que está estudiando, por la cuestión del negocio recién tenemos un hijo de 5 años, nos cuidábamos bastante para no tener hijos.. Mi esposa se dedica a administrar, a vender, a controlar el negocio. Ambos lo hacemos lo mismo, si una persona entra y yo tengo que atenderlo tengo que darle al cliente, si yo estoy ocupado y entra otra persona, mi mujer hace lo mismo que yo. Ella no tiene su puesto fijo, de decir yo seré la cajera o tu serás, o yo voy a empezar a repartir las cosas, ambos hacemos lo mismo, ella hace lo que yo hago y yo hago lo que ella hace, igual. Ahora tenemos dos chicas que nos ayudan de nuestra confianza. Cuando viajamos a Cochabamba, mi hija a veces se queda, le decimos no vayas al colegio controle este negocio y se queda, a veces sino tenemos que cerrarlo, ir y volver. A veces cerramos por dos, cuatro días porque vamos a visitar a nuestras familias que viven en Punata, con los hijos, las chicas que nos ayudan, con todos...", relata Don Jorge Torrico de V. Tunari que tiene una tienda comercial.

"Mi persona en la actualidad tiene tres tiendas: AGROMAC CHAPARE que está dedicado a vender generadores, motobombas, llantas y baterías, AGROSUR es otra tienda que está con productos agrícolas y AGROPECUARIA NINA que está administrado por ella. Ella maneja todo, ella se queda aquí, porque generalmente yo estoy en el campo, maneja las tres tiendas, la administración, el personal , el pago, o sea todo. Actualmente tenemos dos técnicos, la que cocina, en total 5 personas. Mis hijos todavía no se han metido en el negocio, pero nosotros ya tenemos que meterlos porque tienen que saber qué es capital activo, pasivo….puede pasar cualquier cosa", Porfirio Nina de Shinahota.

"Definitivamente nosotros trabajamos en familia", dice Don Fidel Mamani de San Isidro, Caranavi. *"Mi esposa vende la leche, está ordeñando, está trayendo afrecho, yo estoy en casa con las vacas desparasitando, dando forraje necesario, cortando, desyerbando, rehabilitando la parcela, animando a la gente en reuniones". "El hombre no es el que maneja las vaquitas, sino la señora, por eso mis capacitaciones en manejo de ganado lechero invito a todas las señoras a enseñar a dar comida, qué hora tiene que tomar el agua, a qué hora hay que ordeñar, hay que sincronizar el horario de ordeño, cómo hay que lavar los pezones, la parte sanitaria. Las señoras, porque el hombre qué hace, está en el campo, está desyerbando, plantando, está yendo a reuniones, está en La Paz, está en Caranavi gestionando, así nomás es el hombre, nunca está en la casa, pero la señora está las 24 horas. Se levanta con las vacas, se acuesta con las vacas, a ella hay que preparar en el manejo, entonces si el esposo no está en la casa, ella es la administradora, tiene alguien que lo coopere…."*

"Las mujeres hacen mucho más que los hombres, no son sólo apoyo, por ejemplo en la cosecha de palta cosechan mayor cantidad que los hombres, ellas a veces entre mi esposa y las dos chicas cosechan 1.200 al día y 3 hombres cosechan hasta 1.00 unidades nada más….", comenta Don Hernán Campuzano, productor de palta de San Silverio, Caranavi.

SECCIÓN CUATRO

Estereotipos, Roles y Percepciones

A. Trabajos de hombres y trabajos de mujeres?...Roles Típicos?

"Es posible que la gente piense que hay trabajos para hombres y trabajos para mujeres", nos comentan algunas entrevistadas. Hay también ciertos roles que se atribuyen a mujeres y a hombres, sin embargo, lo que cada uno/a hace parece estar asociado a: capacidades, habilidades y condiciones físicas.

En los "negocios" las tareas parecen definirse sobretodo por capacidades y habilidades probadas, también por la permanencia o los viajes que exigen los negocios. *"Yo voy a estar más en el campo entonces tú tienes que quedarte más aquí en la administración y el manejo de las dos tiendas…, es una planificación que con mi esposa ha dado resultado",* dice Don Porfirio de Shinahota.

"En nuestro caso, el trabajo se ha dado así porque hicimos un pequeño curso de calado en madera y bueno la mujer es mucho más perceptiva y detallista. Conversamos y nos dimos cuenta que ella tenía que dedicarse a eso y yo a la carpintería; es una opción económica muy buena más que la carpintería", relata Don Alfredo Zambrana de Ivirgarzama.

"El trabajo se ha distribuido así porque cada quien tiene sus propias habilidades, él en la cocina, yo con la gente", Ninfa Riveros, Coroico.

"Los trabajos de cuidado son más para las mujeres....", Luis Capriles de Shinahota.

"Hay veces que cada uno nace con una estrella, hay hombres pesimistas, mujeres optimistas, pero siempre la mujer es como la llave de la casa, como la madre del esposo que tiene. La mujer se levanta siempre y dice qué vamos a hacer hoy día, este año. La mujer ajusta, hace cuentas, el hombre dice ya. Hay hombres que les vale, agarran la plata y se la toman, aunque también hay mujeres así", dice Doña Modesta Quaquira de Palos Blancos.

En las actividades productivas, al igual que en trabajos que exigen manipuleo de cargas, la distribución del trabajo en principio, parece definirse por fuerza física, esperándose que las tareas que demandan mayor esfuerzo físico sean ejecutadas por hombres. *"En este negocio casi siempre tengo el apoyo de mi esposo, nos levantamos a las 3 de la mañana para ir a recoger el tomate al mercado campesino, La República, siempre está junto conmigo para trastear, porque los cajones son pesados, entonces él siempre me acompaña, después de dejarme en el puesto de venta, el se va a su trabajo"* cuenta Doña Alicia Salquero, vendedora de tomate en Quillacollo.

"Para uno sólo no es la abeja", dice Doña Dora Zapata de Alto Florida, Caranavi, "es pesado, sobretodo cuando tiene la cámara de cría y la alza donde hay que cosechar la miel es muy pesado. Cuando está llenita necesito la ayuda de mi esposo. La tarea de mi esposo es sacar de las cajas los marcos y traer en carretilla".

"Mayormente los hombres están preparando la tierra, están desyerbando, es más capaz en actividades de fuerza", dice Doña Laudencia Quispe de San Isidro , Caranavi.

El hecho de que los hombres se metan más a actividades productivas puede ser por la fuerza que tienen. Si las mujeres saben manejar peones, fumigar y otros, depende del empeño de la mujer. Hay mujeres mecánicos, hasta mujeres árbitros....." , comenta Doña Cristina Sanchez productora de piña en Chimoré.

Una experiencia muy interesante que cuestiona silenciosamente los "roles típicos" de mujeres y hombres es la de la micro-empresa "HORMIGUITAS" que trabaja con AMVI[4]. Está conformada por cinco personas, tres mujeres y dos hombres, la que dirige es una mujer, y tiene la función de hacer tubos de cemento.

"En primer lugar hemos hecho gravas, hemos clasificado para hacer tubos, nos han hecho pasar cursillos para hacer tubos y recién nos han dado un trabajito para hacer canastillos, hormigonar tubos de 1.000, de 600", nos cuenta Lucía. *"Cada 100 tubos hacemos un contrato y nos pagan 6.500 Bs., se descuentan el 15.5%. Si hacemos más tubos ganamos más, si hacemos menos menos también, depende también del tiempo, a veces llueve, a veces hace falta herramientas". "Que una mujer haga tubos es normal, al principio nomás se siente cansador pero es como cualquier trabajo. Ahora vamos a hacer puentes más."*

"Al principio ha sido difícil, cansador, casi he desertado. Clasificar era más difícil ahora que ya AMVI nos da clasificado es más fácil, con maquinarias hace clasificar. Más antes a mano clasificábamos, a mano paleábamos, era cansador. A lo que nos hemos acostumbrado ya no sentimos. Trabamos de 8 a 12 y de 2 a 6 de la tarde."

"Lo más difícil ha sido amarrar canastillos, nos corta la mano, al principio no sabíamos nos ha enseñado un compañero de trabajo, nos poníamos nerviosas porque era medio renegoncito, "ya están aprendiendo cómo es…, no pueden aprender", nos decía…, pero ahora ya sabemos." Para hacer un tubo primero armamos canastillos de fieros de ¾ y de ¼ , dos barras y media de ¾ de fierro y una barra de ¼ entra a un tubo, y alambre más amarramos. En molde ahí hacemos girar, amarramos, y los canastillos sacamos, después armamos molde allá, ponemos el canastillo, después preparamos mezcla, arena, grava, cemento. Con la vibradora hacemos funcionar, sale un tubo, mecheamos es decir pasamos con puro cemento por dentro.

"Al principio los hombres decían: cómo las mujeres van a hacer tubos, cómo van a aguantar, pero con el tiempo ya se han acostumbrado ellos también. Ahora mis manos se han vuelto más gruesas, con callos, un poquito más de fuerza hemos aumentado porque todos los días estamos alzando cosas pesadas".

Estamos trabajando casi dos años, nuestros tubos han llevado a Cochabamba a hacer reventar, si está de buena o mala calidad y bien nomás ha salido. Siento que me hace falta un poquito más de capacitación para hacer puentes, ya vamos a entrar a hacer puentes…."

[4] Asociación de mantenimiento vial.

B. Tiene "ventaja" ser mujer para hacer negocios y actividades productivas?
Casi todas las mujeres opinan que sí, que tiene ventaja ser mujer, especialmente si se trata de negocios: *"nosotras las mujeres a veces somos más inteligentes que los hombres, podemos pensar qué vamos a hacer, qué vamos a trabajar, en qué podemos trabajar, en qué ayudar. El hombre a veces no piensa, piensa de que si no es en una oficina, si no es un gerente. Nosotras pensamos en otra cosa, en conseguir dinero en ser comerciante, ser empleada,....El hombre quiere mirar más alto, ganar más, nosotras las mujeres miramos qué podemos hacer, en qué trabajar. A veces si son empresarios solo quieren tener su empresa y no quieren trabajar en otra cosa"*, reflexiona Doña Luz Londoño, Chimoré.

"Creo que sí más que hombres podemos ganar, además si tiene carácter para vender claro que sí, tal vez peor que un profesión podemos ganar. Un profesión espera al mes por Bs. 1000, 2000, mientras tanto con qué voy a comer....." Las mujeres lo hacen mejor que los hombres, tienes para comer de aquí.....", nos dice Doña Macaria Eyzaguirre de Chimoré.

"La mujer tiene ventaja para desenvolverse en el negocio de ventas, porque puede convencer a los clientes hombres: ahora en el trabajo en las instituciones, la mayoría, un 80% son varones y más vende una mujer que un hombre, vos sabes que el hombre siempre está a la vista, me va a comprar, porque me va a sonreír, entonces uno tiene que poner la cara de artista para vender su producto, eso es la ventaja de ser mujer te la puedes charlar", confiesa pícaramente Doña Ely.

"Tiene ventaja ser mujer para este tipo de negocios, 100%, porque de por sí las mujeres somos más habladoras, sociables. Los hombres son más reservados. Para cualquier trabajo que se refiera al turismo una mujer por la misma consistencia, fisonomía, atrae la atención", Doña Ninfa Riveros, Coroico.

"En fuerza el hombre siempre gana, pero yo creo que en los negocios siempre la mujer es mejor. Incluso para deudas más lugar me daban a mí, yo decía blanco y era blanco. Este préstamo a mí me han hecho firmar", Doña Modesta Quaquira.

También hay opiniones distintas: *"un negociante no se hace nace..., yo conozco una señora que vende piedras... Ventajas como para cualquiera hay, no tiene nada que ver con el sexo, tiene que tener experiencia en comercialización, si nunca ha vendido no..."*, Cristina Sanchez, Chimoré.

"Yo creo que es lo mismo nomás. En este lugar parece que hay más trabajo que para los hombres, hay trabajos cono ayudantes de cocina, de niñeras siempre están buscando a las mujeres, pero igual están buscando a los hombres. Es lo mismo nomás", comenta Doña Lucía, V. Tunari.

Los hombres piensan que no se puede hablar de ventajas para unos u otras: *"No, hombres y mujeres por igual pueden hacer negocios"*, dice Jorge Torrico de V. Tunari.

"Este trabajo es por igual, no se puede especificar si es para hombre o para mujer depende de la voluntad de la persona. Pero, en acabado la mujer es infinitamente superior a la mujer, mal que nos pese pero es la verdad. Tiene una sensibilidad, lo hace con más delicadeza, con más detalle. Los hombres somos más impetuosos, pero eso nos hace pasar por alto ciertos detalles,

la mujer no, es más detallista, más persistente, no va a jugar fulbito si tiene un trabajo, está hasta terminar y terminar bien. En este trabajo se necesita mucho de eso: dedicación, paciencia, la mujer lo tiene", opina Don Alfredo Zambrana de Ivirgarzama.

Don Pedro Montaño de Ivirgarzama, piensa que el hombre por la fuerza que tiene, tiene más ventajas para desarrollar las actividades de piscicultura que la mujer, porque la mayor parte del trabajo es pesado.

Don Edgar Arispe, responsable de producción de la planta procesadora de lacteos ILCHA, en V. Tunari, piensa que el hombre no tiene ventaja, porque tanto la mujer o el hombre puede realizar las actividades que por ejemplo él desarrolla.

En consecuencia, se podría decir que desde la percepción de nuestras entrevistadas la/s "ventaja/s" de las mujeres frente a los hombres se basan en que:

- Son "múltiples", desempeñan diferentes roles en actividades productivas y otras: *"La mujer puede trabajar en el área de comercio o en el empaque de plátano o vendiendo comida y el hombre solamente en la producción de banano…"*.
- Tienen facilidad para desenvolverse en el negocio de ventas: *"saben vender"*.
- Son más emprendedoras: *"no se quedan quietas"*.
- *"Son las que manejan la plata"*.

Los hombres están en actividades como carpintería, albañilería, manejo de carros, taxis y en el trabajo productivo de los chacos: siembra, cosecha, labores culturales. Parecerían más limitados en sus posibilidades frente a la flexibilidad con la que las mujeres desempeñan diferentes actividades y roles, sin embargo al momento de la remuneración, su trabajo es mejor remunerado que el de las mujeres. Una mujer empacadora por ejemplo, siempre de acuerdo a nuestras informantes, gana Bs 25 el jornal, el de un albañil está alrededor de 40 Bs.

C. Oportunidades de Negocios según Mujeres y Hombres

Para las mujeres negociantes, las oportunidades de negocios están relacionadas con:

- Potencial de producción local: frutas, verduras…., existentes en la zona.
- Potencial de consumo de clientes locales y otros
- Facilidades para "acomodar el producto": "pasanaku" para vender muebles
- Presentación del mismo: diversidad en la oferta de frutas.
- El lugar donde se ubica la venta o el servicio: "donde la gente va y viene".
- La posibilidad de crear empleo u oficio en la zona y despertar el interés de otros grupos o personas: carpintería como taller pero también ligado a programas de entrenamiento con colegios.
- Instalar servicios que respondan a necesidades masivas: radio, TV

Doña Modesta Quaquira de Piloy antigua comerciante en madera, considera que la madera "da plata" y no sólo en el rescate o re-venta: *"…..poner una carpintería, hacer tornerías. Hacer trabajar a un carpintero, por ejemplo le digo, esta semana haz 10 cómodas, 10 catres, 10 vitrinas, las pongo en fila y a las personas les puedo dar en "pasanaku". Las maderas rechazadas se quedan, se pueden cortar de todo tamaño como la quina-quina, se puede hacer un taller, se puede dar trabajo hasta lo de los colegios, por ahí alguno se anima a ser carpintero.*

No hay una carpintería bien ni en Palos Blancos ni en toda esta región. Yo por ejemplo, puedo decir, quiero 30, 40 sillas, no me entregan ni en tres ni en cinco días. Esa carpintería se necesita, incluso para hacer muebles de exportación, para llevar a otro país. Aquí hay gente que tiene plata pero no piensa en eso". "Por otro lado, aquí hay harta naranja", comenta Doña Modesta, *"fruta sale bastante, se podría poner una mini empresa de mermeladas. También quiero abrir una tienda más arriba porque ahí es el cruce donde la gente va y viene…esta está medio alejadita". "Yo pienso abrir un poco más, trabajar hasta diciembre, y los primeros días de marzo poner mi agencia de turismo. Nada me falta, solo me falta un minibús, tengo motores, botes, tengo motorista, gente que conoce el río perfectamente, entonces quiero poner una agencia como en Rurenabaque para que los gringos vengan de allá. Puedo llevar a Ceibo, a Muchani, a Covendo..... para que vean los lugares porque mi marido conoce unos pozos que yo creo que les gustaría. Les puedo llevar a pasear río arriba. Quería abrir una pensión en la orilla del río porque en todo lugar a la orilla del río siempre es bienvenido. En el río hay pacú, sucha, raya, belea, ...toda clase de pescado. Mi marido sabe de pesca por eso yo no puedo sufrir si pongo una pensión pero el que mucho apreta poco abarca, por eso con calma quiero ir..."*

"Yo pienso que si a una mujer le gusta trabajar hay de todo porque aquí se puede hacer muchos negocios, se puede comercializar fruta, una mujer puede abrir negocio de venta de jugos, un snack, un buen snack en Ivirgarzama donde se pueda tomar un rico café no he visto, con ricas empanadas, ricas tortas, música de ambiente, tenía proyecto de hacer esto pero no estoy con tiempo todavía para dedicarme. Para una mujer emprendedora hay negocios si uno se las busca, si tiene ganas de salir adelante. Mi proyecto a largo plazo es hacer una galería en un lote que tengo en la plaza principal de Ivirgarzama. De largo unos 100mts. Y de ancho unos 25, sale de una calle a otra. Pura casetas, en Ivirgarzama hay un mercado central pero ya queda chico, en un pueblo tan grande tiene que haber hasta dos mercados más, por eso nos hemos animado. Esto va a abarcar unos 3, 4 años, queremos hacer todo completo, con baños, duchas. Como el lote queda cerca de la plaza llama a hacer eso", nos comenta Doña Ruth Crespo de Cahero.

"Aquí venden mucho fruta, pero solo se dedican a un solo tipo de fruta, son pocas las que venden diferentes frutas, a mi parecer necesitan algo más limpio y cómodo para poder exponer para que tengan atractivo turístico. No atienden a las personas, les falta más, como que les da miedo a la gente, no son abiertos. Podría ser un negocio vender fruta. En Ayoraya hay una señora que vende fruta y vende bastante, es una de las pocas que trae varios tipos de fruta, vende a los que conducen, a los que viajan,..... Yo encuentro que vende al por mayor, 30 40 piñas. No se me ocurre otra oportunidad. Hay muchos hoteles, karaokes, bares, había un restaurant lindo que no funcionó con una inversión grande", Mirna Stavrakoupoulu de Mariposas.

Doña Ma. Eugenia Peñaloza, cuenta que en las comunidades de Coroico, el año pasado, *"la fruta se ha caído de los árboles",* desde su percepción se debería pensar en pequeñas industrias para aprovechar esta fruta. La producción de racacha que se viene realizando en Carmen Pampa, producto considerado como de alto potencial nutritivo para bebés y personas de tercera edad, es también vista como una oportunidad que se puede aprovechar para establecer iniciativas de transformación y/o comercialización en la zona. *"Aquí lo que se produce bien es el tomate",*

dice, *"una época dieron a todos los que tenían plantaciones de coca, X cantidad de dinero y semillas de tomate. Habían miles de tomates, bajó tanto el precio que creo que costaba 0.20 ctvs. La libra, pero si en ese momento hubiera habido una fábrica, una pequeña industria que haga tomate envasado, salsa…. hubiera sido diferente. La gente ese año puso y nunca más…."*

Doña Ninfa Riveros, considera que en Coroico también hay posibilidades de otros tipos de emprendimientos económicos ligados al turismo *"Por ejemplo, lugares recreacionales para niños, parques, paseos alternativos en el bosque para turistas, cosas que aquí no hay a pesar de que es un municipio turístico. Cosas que atraigan a la gente. Las personas no saben qué hacer y las pocas cosas que hay son muy caras, para turistas extranjeros. Un paseo por ejemplo, no cuesta nada, que en el camino hayan plantas medicinales y que la gente vaya viendo y aprendiendo, que se les explique es la naturaleza. Una piscina pública, porque los mismos turistas nacionales tienen que ir a hoteles para uso de las piscinas, piscinas con juegos de agua, con caídas……"*

"Una oportunidad de negocio para nosotros podría ser abrir una cafetería y poder vender café especial y molido, luego sus derivados, por ejemplo, licor de café, torta, flan… A los turistas les agrada lo natural, valoran nuestro café puro… Hay también la idea de hacer un museo del café turístico, estábamos pensando traer a los turistas de Coroico, y que ellos vengan a ver lo que era antes y lo que es ahora…. Poder hacerles dar un paseo por el cafetal, mostrar variedad y compartir el trabajo que hacemos. Ya hemos puesto en práctica y nos ha ido bien, han venido de Japón, España, Chiles, Argentina…., Ellos se han sentido a gusto porque ellos quieren compartir… Coroico es pequeño, no hay donde ir…El circuito (tour) se cobra", relata Doña Irma Montaño.

Para los hombres negociantes las oportunidades de negocios están asociadas a la posibilidad de introducir elementos nuevos: servicios, productos…, y oferta de construcciones de vivienda:

- Servicios ligados a la producción: fumigación áerea a plantaciones de banano.
- Servicios de gas para transporte: surtidores con oferta de gas y gasolina.
- Servicios para el turista, recuperando "tradiciones" locales de comida y utilizando los productos locales.
- Artesanía en madera, especialmente calados en madera.
- Construcción de cabañas.

Don Jorge Torrico dice: *"Yo por ej. traería más cosas en ropa, en chinelas, pero ropa muy fina. Tenemos chinelas desde 5Bs. hasta 100 Bs., se vende más las de Bs. 100, la gente en V. Tunari ya parece que no le interesa el precio, el turista, le importa la calidad. Si me diera alguna institución U$ 10.000 yo le invertiría en cosas muy importantes, traería para el turismo poleras con insignias, con sellos que le atraiga al turismo. Lo que vale en Bs. 10 puedo venderlo en 15 o en 20, pero que le guste. El turismo se queda tres días pero siempre está rotando. Lo que más siempre se olvidan son las chinelas o la toallita". Otro, yo invertiría en comprar terreno en radio urbano, si me alcanza para 5, 6 lotes me los compro y empezaría a hacer cabañas y volverlo a vender duplicando el precio porque hay mucha gente que busca casitas. Eso sería para gente que viene de Cochabamba y busca, que quiere comprar. Hay lotes pero lo tienen baldío…"*

Don Jorge también ve la posibilidad en poner un "snack" de productos naturales recuperando tradiciones: *"aquí se puede poner un snack con jugos naturales, no hay ni uno en este pueblo, para empezar siempre se sufre, si me iría de aquí a una cuadra yo pondría un snack. Todo natural, eso es lo que la gente busca. Antes la gente hablaba del masaco, ahora hasta el nombre se están olvidando. Esos panecillos de arroz, pero ahora ya no se escucha de eso, no se qué del plátano también, si por ejemplo harían eso y venderían en 2 Bs al día ganarían mínimo 50 Bs. al día. Hay muchos proyectos para hacer mi esposa quiere meterse en todo... Mi familia es reducida no queremos meternos en todo, abarcar todo".*

Don Porfirio Nina, pensó en poner un surtidor de gas y gasolina *"de primera, tipo Santa Cruz"* en Shinahota, sin embargo, los trámites de impacto ambiental, más "la burocracia" hicieron que abandone el proyecto. En su opinión, los servicios de fumigación área pueden ser un interesante negocio. A futuro, piensa que la potencialidad del Chapare está en el sector forestal, de ahí la importancia de hacer plantaciones de especies maderables atractivas para el mercado nacional como extranjero.

Para mujeres y hombres productoras/es, las oportunidades están ligadas a la posibilidad de encontrar mercado (nacional o extranjero), consolidar el que tienen, ampliarlo y/o diversificarlo. La escala de producción y venta, es una diferencia entre mujeres productoras del Chapare-Trópico y Nor-Yungas-Alto Beni, siendo menor en estas últimas.

D. Percepción de las Mujeres sobre su Participación en Organizaciones Productivas Compuestas Mayoritariamente por Hombres

☺ *"A nivel de productor no hay problema, trabajamos por igual, nos necesitamos".*

☹ El problema es en las organizaciones: "***no nos toman en cuenta…".***

☺ *"La participación para las mujeres no es tan difícil, cuando existe entendimiento en el trabajo entre ambos. El trabajo es igual para el hombre y la mujer"*

"Esta empresa, ILCHA (Industria de lácteos Chapare), maneja una junta directiva que está conformada por accionistas, por ganaderos, y miembros de la asociación", relata Don Edgar Arispe, *"es una empresa que nace primeramente de la organización, pero se constituye autónoma"*. En el directorio de la organización no participa la mujer, porque *"en el lugar no valoran a la mujer pero se piensa ampliar la participación de ella en la próxima renovación del directorio"*. Según nuestro entrevistado, en reuniones y asambleas casi el 50% de participantes son mujeres, porque los *"esposos no asisten"*.

"En la asociación de apicultores ecológicos de Caranavi (ASAPEC) más son los hombres y menos las mujeres, aunque los dos manejamos. Los varones siempre dicen: mi esposa tiene que atender a mi hijo, tiene que ir a la escuela, que esto, que otro, siempre tienen sus razones. Será siempre así, por no mandar, o las señoras no querrán salir de sus casas…. Somos pocas…." , nos cuenta Doña Dora Zapata.

"En la asociación hay participación de las mujeres solamente con el empaque de banano, por lo menos ganan mensual de 600 a 700 Bs. en vez de nada. Pero cuando la mujer asiste a reuniones de asociación no les toman en cuenta los hombres que dirigen, tampoco dejan ingresar a las oficinas, por esto no estoy enterada nada de la organización", dice Doña Catalina Canelas, productora de banano en Ingavi.

Doña Aurelia Sandoval, opina que el problema está en los esposos: *"Las mujeres quieren participar pero los esposos no. En mi caso el quiere hacer tranca. Yo quería antes comenzar con chanchitos, cuántas veces le he exigido que me lo haga corral …, no tengo tiempo decía. Las señoras dicen: mi esposo no quiere, así dicen.. Ellos quieren que estemos sentadas dentro de la casa…., tienen palabra que no servimos para nada, nos conocen de sonsas, flojas….. Eso me da rabia a mí…. Yo quisiera que se haga comprender a los esposos, cómo es el trabajo qué hacemos….Ni para plantar las flores les querían dar un campito…Para ampliar la participación de la mujer hay que trabajar con ellos"*.

En la organización CIPAT, doña Cristina Sanchez tiene otra experiencia. Actualmente es coordinadora de la organización: *"No ha sido difícil ser parte de una organización mayormente compuesta por varones, haces lo que tienes que hacer, produces, has demostrado que lo puedes hacer…. Para mí no ha sido difícil, me he acomodado a su forma de trabajo, no de vida pero sí de trabajo…Otra mujer si tiene el mismo empeño puede, puede que haya facilitado los estudios (ing. agrónoma), pero hay otra mujer también líder: doña Martha….Yo creo que lo que ha facilitado son las ganas". "A nivel de productor, hombre y mujer trabajan, en el empaque se hace el plan de entrega, se planifica quien va a entregar, no se verifica en campo ahora. El productor cosecha, se preparan las tinas, las mujeres vienen al centro de empaque y los maridos traen la fruta (piñas). Se tiene una cuadrilla de 10 mujeres, no todas son socias para hacerlo más rápido. Aparte, se levantan a las 4 de la mañana para cocinar para los peones, aunque se les reconoce pero es trabajo….Una vez que han empacado siguen haciendo sus quehaceres: cocinar para peones, cuidar a los niños, vender la fruta aquí….. Por naturaleza hay varones machistas…., el otro día en la asociación han dicho: primero nos vamos a reunir los varones, vamos a tomar la decisión y de ahí les informamos. Doña Martha ha dicho: qué cosa?...Hay que perderles el miedo, tomar la decisión, se puede. Las señoras pueden, tienen buenas ideas"*.

En opinión de doña Fructuosa Vargas, vicepresidenta de la asociación de productores de palmito[5], la participación de las mujeres en asociaciones de productores va avanzando: *"…a mi parecer hay igualdad poco a poco entre la mujer y el hombre, entonces siempre deber haber la equidad de género. Mi asociación de productores es mixta, está compuesta por hombres socios y mujeres socias, de igual manera el directorio es mixto, está compuesto por 7 miembros: 2 mujeres y 5 hombres. Por el momento una mujer ocupa el cargo de líder y otra mujer ocupa el cargo de vicepresidenta o puede ser la presidenta de la asociación"*.

En consecuencia, la participación de las mujeres es vivida como una experiencia placentera en algunos casos y en otros – los más – difícil, no obstante, todas coinciden en que es necesario por ellas y por la familia.

[5] Actualmente la asociación vende a INDATROP.

E. Percepción sobre lo que les falta para mejorar su negocio o su actividad productiva

A las mujeres negociantes les hace falta sobretodo capital, desde 5.000 Bs. hasta U$ 50.000. A las mujeres productoras les hace falta mejorar sus precios de venta, en algunas de ellas se siente el pasado de haber pertenecido a proyectos y su apreciación sobre lo que falta está teñida por una historia de subvenciones.

"Me puedo traer un carro grande, repartir, dar crédito a la gente cada 15 y puedo ganar más….Con U$ 10.000 yo me puedo parar pero tampoco quiero prestarme, yo tengo una madera en el monte que voy a bajar, con esa madera un poco más voy a aumentar. Aquí han venido los del Bando PRODEM a ofertarme que me quieren prestar, justamente ha salido ayer mi préstamo de 4.000$, ellos querían darme 8.000U$, yo les he dicho no. Me estoy prestando para surtir la tienda, por ejemplo, "frigideres" Cónsul no tengo. Todo lo que he vendido de aquí ha entrado para llevar al monte, hemos invertido como U$ 2.500 porque hay que dar adelanto a la gente, hay que comprar gasolina, víveres, todo. Para traer la mercadería trabajo con dos personas, como les entrego madera ellos me compran a buen precio entonces para meter la mercadería les hago turnar. Prácticamente no me cuesta nada porque entra en lo que les doy madera, ni los pasajes…", dice Doña Modesta Quaquira, Palos Blancos.

"Me hace falta unos 50.000U$ para ampliar con otros ambientes, por ejemplo nosotros queremos poner piscina y tenemos que contratar una empresa quien nos perfore pozo, eso vale como 5.000U$, comprar aparte la bomba y otras cosas más….", relata Doña María Luisa Zabala de residencial Poly en Sapecho.

"Quisiera que aumente el precio del té….., nosotros ganamos de 100 kilos 200 Bs., más antes era menos. Para las cuadrillas nos descuentan, teníamos incentivos que nos han dado, eso nos descuentan, queda poco para nosotras… De unos 100 kilos apenas nos sobra unos 100 Bs., algo menos. A la semana ganamos unos 50 Bs., a veces 75 Bs., depende si nos llevan a cosechar para otros, ahora para la guardería también tenemos que pagar 2 Bs….., pero era también difícil estar cargado de las wawas, cansadas nomás cosechábamos, ahora no, trabajamos tranquilos sin estar cargado nada…", relata Doña Deliana Quisbert, cosechadora de te en Chimate.

"Movilidad, centros de empaque para juntar flores. Un centro más grande en Ivirgarzama, en Chimoré, un refrigerador para conservar flores. Aprender a manejar más las flores: hay maltratos. Asistencia técnica de los que saben más de flores, qué poner para conservar, es lo que me hace falta…", dice Doña Aurelia.

Las mujeres negociantes también sienten que les falta conocimientos sobre capacitación en administración, contabilidad y las productoras sienten que les falta conocimientos sobre mercadeo y control de calidad.

"Yo creo que tal vez un poco más de capacitación. Uno nunca deja de aprender uno necesita saber más y más y en ese aspecto a lo que no soy experta en administración trato de manejar, pero si tuviera más capacitación lo haría mejor, sabría manejar mis cuentas. Yo manejo mi contabilidad lo que puedo, pero podría saber mejor cuánto me entró de utilidad hoy día, cuánto de perdida he tenido. Yo creo que sería mejor, nosotros tomamos no profesionalmente, lo

hacemos: esta semana tanto pero no sabemos si ha sido de aquí, de allá o de donde. Pero si tuviera más conocimiento de estas cosas creo que lo manejaría mejor. Mi marido igual, ninguno es profesional, aunque la experiencia hace mucho. Alguna vez contraté un administrador para que maneje todo bien pero yo me di cuenta que lo hacía mejor que él....", nos cuenta Doña Ruth Crespo.

"Tal vez un poco más de preparación, conocimiento más que todo, en mercadeo. Quizás lo manejamos pero no ordenado. Nos haría falta que una persona nos guíe, tal vez nos de un libro, un folleto. Al principio nos daban una charla y nos daban un folleto para que no olvidemos, entonces seguíamos leyendo…", comenta Doña Irma Montaño, productora de café.

Los hombres también sienten que les falta recursos económicos y capacitación. *"Lo que se necesita aquí es fondos, bancos, cooperativa, para aumentar el capital, no hay eso en Shinahota",* dice Don Luis Capriles. *"Se necesita también una persona que venga, que mire, que diga por donde puede ir el negocio…, Tiene que haber una mezcolanza entre gente de afuera y de adentro, uno a veces se encierra en un círculo y no hay gente que venga y diga por ejemplo: aquí hace falta esta cosita, no pusieras esto o lo otro?.*

"Un poco más de capacitación en cuestión de administración de empresas, con eso ya se puede manejar mejor, cuestión de movimiento de mercado eso yo conozco, a pesar de que hay competencia pero uno tiene que convivir con la competencia. Yo más que todo doy buen servicio, dar confianza, tener buenos productos ,recomendar la dosis adecuada porque tampoco los fungicidas son agua bendita, sino aplican en su debido momento esto tiene consecuencia…", Porfirio Nina, Shinahota.

"Lo que hace falta es capital, ahora está trabajando AGROCAPITAL y lo está haciendo de muy buena manera, hay un agente de créditos, pero sus intereses son altos, 20, 22, 30% anual, para este trabajo de la carpintería es lapidario, es más para crédito de comercio, nosotros compramos la madera tenemos que procesar, es otro tipo de movimiento. Creo que deberíamos tener créditos de fomento, un 10, 12% anual creo que sería fabuloso", opina Don Alfredo Zambrana.

El apoyo las relaciones familiares son importantes para las mujeres, algunas de manera explícita lo confirman: *"Falta capital y relaciones familiares para hacer crecer y mejorar el negocio, falta llevarse bien entre marido y la mujer",* dice Doña Zenaida Choque dedicada a vender fruta y verdura en el mercado de Chimoré.

"Falta el apoyo de mi esposo para hacer crecer y mejorar el negocio, pero él no me ayuda nada, él es carnicero con eso él también vive y mis hijos viven conmigo, pero no compartimos casi nada, él se gana para él, yo para mis hijos y para mí, solamente compartimos el cuarto nada más, por nuestros hijos vivimos así….", Elizabeth Choque Maldonado, vendedora de papa y verdura en Ivirgarzama.

SECCIÓN CINCO

A Manera de Cierre

A. Datos Interesantes

- Las mujeres negociantes han invertido desde U$ 10.000 hasta U$ 154.000 aproximadamente en sus negocios. De acuerdo siempre a ellas, mueven periódicamente[6] desde Bs. 1.000 hasta 5.000 U$.

- Los hombres negociantes han invertido desde U$ 15.000 hasta U$. 80.000, y mueven periódicamente desde U$ 5.000 hasta U$ 40.000.

- Las mujeres productoras necesitan alrededor de Bs. 5.000 para un puesto de venta en los mercados del Chapare (frutas o verdura), y requieren U$ 3.000 para "mover la producción de piña", Bs. 400 para lechería y de Bs. 4.000 – 5.000 para palmito.

- Muchas remesas de dinero importantes que salen del Chapare-Trópico, son llevadas personalmente.

- El ahorro, tanto en el Chapare-Trópico como en Nor Yungas – Alto Beni, se realiza invirtiendo en bienes, mercadería o *"enterrando la platita en la tierra"*.

- Las mujeres confían más en "relaciones familiares" que en el sistema financiero para préstamos de capital.

- El Hotel "El Viejo Molino", tiene 12 años en Coroico y no ha generado un solo empleo local: *"Coroico tiene escuelas, colegios, pensábamos que los recursos podían salir de aquí, pero no ha sido así. Todo el personal que tenemos es de La Paz, eso ha implicado que construyamos habitaciones, entonces están tres semanas aquí y una en La Paz, tenemos que tener doble de todo porque mientras sales los unos los otros tienen que quedarse…. El trabajo de hotelería es los fines de semana y a ese esquema la gente de acá no entra…Ahora mismo necesito una camarera y la voy a traer de La Paz."*

- La producción de verduras es lo que ha cambiado en Coroico para satisfacer la demanda de hoteles, hostales y restaurantes. La carne, cortes especiales, todavía se trae de La Paz.

- *"El turista que visita más Coroico es el turista nacional, aunque ahora está de moda los ciclistas"*.

[6] Desde una vez a la semana hasta cada dos meses.

B. Sugerencias para el fondo de promoción de empresas administradas por mujeres, del proyecto ARCo

Una primera sugerencia es, que la modalidad (cómo) y la naturaleza (qué) del apoyo a estas empresas debe tomar en cuenta el carácter de la misma: si es de tipo productivo, de servicios o de comercio, así como, el tipo de miembros que la componen. Recordemos que el "pasado laboral" influye mucho a la hora de hacer negocios y/o emprendimientos económicos. Resulta más complejo conformar empresas sobre la base de proyectos. El concepto de "promoción de empresas" debe estar muy claro.

Una segunda sugerencia es, que deben tener especial atención aquellas organizaciones productivas que liderizadas por mujeres, están intentando incursionar en mercados de exportación, ejemplo CIPAT[7] en Chimoré.

Una tercera sugerencia es, que este fondo ponga el "qué", asistencia técnica por ejemplo, pero el "cómo" sea concertado con las/os miembros de la empresa a apoyar. La asistencia técnica debe ser puntual y estar orientada a resolver problemas, en consecuencia debe tener resultados concretos (consecuencias verificables objetivamente).

El "qué" debe tomar en cuenta los aspectos enunciados como "difíciles" en la experiencia de las mujeres ya sea como productoras o comerciantes[8].

La promoción de empresas pasa también por poner a disposición de éstas recursos frescos, en consecuencia, una cuarta sugerencia es, procurar ofrecer –a través de terceros- productos financieros al alcance de las mujeres, que no quiere decir bajar tasas de interés; esto orientado a que las mujeres de estas regiones hagan un uso mayor del sistema financiero oficial.

Una quinta sugerencia, es que si dentro de la estrategia de género de ARCO, se plantea apoyar aquellas iniciativas que cuestionen estereotipos y roles típicos asignados a hombres y mujeres, empresas como "Hormiguitas" de AMVI[9] deben tener fomento.

Finalmente, no se debe olvidar que detrás de cada negocio o empresa liderizada o administrada por mujeres u hombres, hay un tejido social, familiar, comunal, que no se puede ignorar y que se debe tomar en cuenta.

---

[7] Cooperativa Integral de Productores Agropecuarios del Trópico.

[8] Para la coordinadora del CIPAT, por ejemplo, un aspecto débil es su escaso conocimiento sobre comercio exterior y mercados.

[9] Asociación de Mantenimiento Vial.

ANEXO I

Lista de Entrevistadas/os

C H A P A R E

No.	Nombre	Lugar	Actividad
1.	Luz Londoño	Chimoré	Administradora cabinas ENTEL
2.	Cristina Sanchez	Chimoré	Productora de pina CIPAT
3.	Macaria Eyzaguirre	Chimoré	Vendedora de abarrote
4.	Virginia Fernandez	Chimore	Propietaria farmacia
5.	Zenaida Choque	Chimoré	Verdulera frutera
6.	Agustina Yucra	Chimoré	Empacadora piña
7.	Martha Maturano	Chimoré	Segunda encargada empacadora piña
8.	Juana Jaimes	Chimoré	Ganadería, Lechería
9.	Agustina Yucra	Chimoré	Empacadora piña
10.	Doña Lucía	V. Tunari	Trabajadora AMVI
11.	Doña Julia	V. Tunari	Propietaria restaurante
12.	Mirna Stavrakoupoulu	Mariposas, Km 200 camino a Sta. Cruz	Venta de jugos
13.	Aurelia Sandoval	Ivirgarzama	Trabaja con flores
14.	Elizabeth Pereira	Ivirgarzama	“Ama de casa”
15.	Ruth Crespo de Cahero	Ivirgarzama	Administradora de hotel, radio y otros
16.	Valentina Condori	Ivirgarzama	Propietaria peladora de arroz
17.	Elizabeth Marquadt	Ivirgarzama	Yogurt Ely
18.	Catalina Canelas	Chimoré, Ingavi 6 de Agosto	Productora de banano
19.	Balbina Pedrozo	Shinahota	Propietaria restaurante Oriente
20.	Elba García vda de Daza	Ivirgarzama	Propietaria Hostal Los Jazmines
21.	Elizabeth Choque	Ivirgarzama	Mayorista de papa y verdura
22.	Catalina Luizaga	Ivirgarzama	Vendedora de Abarrotes
23.	Fructuosa Vargas	Chipiriri	Productora palmito (Vice-P)
24.	Doña Carmen	Ivirgarzama	Chipera
25.	Victoria Rojas	Cochabamba	Vendedora verduras
26.	Alicia Salquero	Quillacollo	Vendedora verdura y tomate
27.	Jorge Torrico	V. Tunari	Propietario de Ferretería
28.	Porfirio Nina	Shinahota	Propietario Agropecuaria Nina
29.	Alfredo Zambrana Ovando	Ivirgarzama	Propietario Carpintería SUMAJ
30.	Luis Capriles Martínez	Shinahota	Venta de fierro y otros
31.	José Meneses Armanza	Ivirgarzama	Pte. de la Unión de Asociación de Productores del Trópico
32.	Crispín Nina	Shinahota	Propietario de Ferretería
33.	Teodomiro Laime	V. Tunari	Propietario de Ferretería
34.	Pedro Montaño	Ivirgarzama	Ptde. Asociación de piscicultores
35.	Edgar Arispe	V. Tunari	Resp. Producción leche ILCHA

Y U N G A S

No.	Nombre	Lugar	Actividad
1.	María Eugenia Peñaloza	Coroico	Propietaria Hotel Viejo Molino y Agencia de Viajes
2.	Irma Montaño Ramos	Coroico	Productora de café
3.	Ninfa Riveros	Coroico	Propietaria heladería y otros
4.	Miguelina Marín	Coroico	Costurera
5.	Laudencia Quispe	Caranavi	Productora de leche
6.	Dora Zapata	Caranavi	Productora de miel
7.	María Leticia Escóbar	Caranavi	Vendedora de comida
8.	Lucía Cutile	Caranavi	Comerciante de madera
9.	Mery Loayza	Guanay	Propietaria Hotel Los Pinos
10.	Deliana Quisbert	Chimate	Cosechadora de te, jefa de cuadrilla
11.	Modesta Cuaquira de Piloy	Palos Blancos	Comerciante de madera y otros
12.	Ma. Luisa Zabala	Sapecho	Propietaria residencial Poly
13.	Fidel Mamani	Caranavi	Lechería (Asociación)
14.	Agripino Chacón	Caranavi	Apicultura
15.	Hernan Campuzano	Caranavi	Productor de palta

Total = 50 personas entrevistadas

ANEXO II

Términos de Referencia Diagnóstico

DIAGNOSTICO MUJERES EN ACTIVIDADES PRODUCTIVAS COMO PARTICIPANTES EN ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES Y COMO EMPRESARIAS[10]

Antecedentes

El desarrollo económico promueve el cambio con implicaciones para la distribución de la mano de obra del hogar, acceso al conocimiento y patrones de ingresos. Los impactos de estos cambios no se manifiestan uniformemente y algunos segmentos de la población local – mujeres, gente de edad y jóvenes – pueden ser afectados desproporcionadamente. Las mujeres están marginadas por instituciones formales, tales como propiedad de tierras y la participación en organizaciones.

Sin embargo, en el hogar y en las economías informales de Bolivia el rol de las mujeres parece ser un rol dominante. Actualmente, las mujeres cumplen roles importantes en la industria del turismo, donde muchos servicios de restaurantes y hoteleros pertenecen y son operados por empresarias femeninas y en el comercio informal de productos agrícolas y otros.

Los programas de desarrollo frecuentemente consideran a las mujeres como amas de casa, madres y mano de obra del hogar. En cambio, el Proyecto ARCo propone resaltar el rol de las mujeres en actividades productivas, como participantes en organizaciones de productores y como empresarias.

Metodología del estudio

El enfoque conceptual que guía el estudio es el reconocimiento de la heterogeneidad, es decir, el reconocimiento de la diversidad de los actores económicos, y desde una visión de género en el marco de la temática del proyecto, el reconocimiento de hombres y mujeres como actores económicos independientes y/o complementarios.

Asumir esta concepción, implica considerar a hombres y mujeres como interlocutores iguales pero distintos, capaces de generar proyectos, liderizar emprendimientos, negociaciones, etc. de manera conjunta y/o separada.

Esta concepción es la base de la sostenibilidad de los sistemas socioeconómicos de los : emprendimientos económicos: empresas, cooperativas, talleres, etc.

Objetivo general

Identificar en qué negocios exitosos están las mujeres como empresarias y como miembros de organizaciones de productores[11], recuperar su experiencia y sugerencias para mejorar y/o ampliar su participación en éstos.

---

[10] La propuesta se enmarca en los TORs definidos según contrato.

[11] Mujeres en distintos roles o puestos clave: gerentes, encargadas de ventas, mano de obra, socias, etc.

Objetivos específicos

- Relevar las tareas que desempeñan las mujeres en empresas exitosas y en organizaciones de productores.
- Identificar aspectos que facilitan, limitan u obstaculizan su desempeño y/o participación.
- Identificar eventuales ventajas y oportunidades existentes.
- Relevar tareas/roles que desempeñan los varones en empresas/organizaciones liderizadas por mujeres y tareas/roles que desempeñan las mujeres en empresas/organizaciones liderizadas por varones.
- Indagar la existencia de "roles típicos" para hombres y mujeres en las diferentes empresas: servicio, comercio, productivas.
- Recoger la percepción de las mujeres sobre su participación en organizaciones productivas rurales compuestas mayoritariamente por varones.

Método de recolección de la información e instrumentos a utilizar

Se levantarán 45 testimonios[12], 30 en el Chapare y 15 en los Yungas, procurando tener diferentes casos: empresas liderizadas por mujeres, empresas donde la mujer es mano de obra (está en la cadena de producción), es responsable de la comercialización, ventas, es representante y/o socia capitalista, otros casos.

La información se recogerá a través de entrevistas con mujeres sobre la base de una guía de preguntas semi-estructurada y flexible.

La identificación de las personas entrevistadas se realizará en dos momentos y a partir de las siguientes fuentes:

En primera instancia, identificación de empresas activas y personas de contacto a partir de informantes clave y/o documentación relacionada impresa y/o electrónica: guías de la industria, cds.., personal de proyectos con presencia en las zonas: OIT, C23, cámara de turismo del trópico, asociación de artesanas de Chimoré, cámara departamental de industria de Cochabamba, colegas ARCO, otros.

En una segunda instancia, las personas a entrevistar serán sugeridas por el primer grupo de entrevistadas y así sucesivamente se procederá hasta levantar todos los testimonios.

El producto

Un documento que contenga:

- Una descripción de las tareas que desempeñan en empresas/organizaciones liderizadas por mujeres o varones.
- Aspectos que facilitan, limitan u obstaculizan su desempeño y/o participación.
- Eventuales ventajas, oportunidades, destrezas existentes por ser mujeres.
- Una apreciación sobre "roles típicos" para hombres y mujeres en las diferentes empresas/organizaciones: servicio, comercio, productivas.
- Necesidades de capacitación u otras en actividades productivas y empresariales.
- Percepción de las mujeres sobre su participación en organizaciones productivas rurales compuestas mayoritariamente por varones.

[12] Dado que son testimonios éstos deben ser grabados.

- Información sobre negocios exitosos o emergentes en las que se encuentran las mujeres.

- Perfil de las mujeres participantes en organizaciones de productores y empresarias.

- Sugerencias para el fondo de promoción de empresas administradas por mujeres, de ARCO.

Recursos necesarios

- Una persona de apoyo para el levantamiento de los testimonios a partir del 15.08.05[13].
- Cintas de grabación y pilas, papelería.
- Movilidad para el traslado de una población a otra (incluye chofer) por el tiempo que dure el trabajo de campo (Chapare y Yungas).
- Dos personas de apoyo para la identificación y contacto con las entrevistadas[14].
- Apoyo logístico desde las oficinas regionales.

Actividades y Cronograma

Inicio del trabajo de campo en el Chapare[15]. - Planificación del trabajo - Identificación de informantes y contactos - Diseño de guía de entrevistas - Validación	25.07.05 – 28.07.05
Continuación del trabajo de Campo en el Chapare	15.08.05 – 30.08.05
Trabajo de campo en los Yungas	5.08.05 – 13.08.05
Sistematización de la información	15.09.05 – 22.09.05
Redacción del documento final y entrega	22.09.05 – 30.09.05

[13] Se han estimado 20 días de trabajo de campo para los 45 testimonios, 12 ½ para Chapare y 7 para Yungas, suponiendo al menos 4 entrevistas por día, a partir del 15.08.05.

[14] De manera inicial se ha acordado el apoyo de los colegas Raul Lobo y Marcelo Pinto.

Actividad Rural Competitiva (ARCo)
Calle 14 de Calacoto, No. 8136
La Paz, Bolivia
Tel/Fax: (591-2) 212-1555