



UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGÜENSE URACCAN BILWI

Monografía

Una Mirada al Aporte de las Mujeres Comerciantes del Mercado Municipal en la Ciudad de Bilwi Puerto Cabezas; Nicaragua.

Para optar al Título de:
Licenciada en Sociología con Mención en Autonomía

AUTORAS: Br. Elda Lizeth Masanto Benjamín
Br. Sara Isabel Canda Pérez

TUTORA: MSc. Edda Moreno.

Registro: 20

Bilwi, Mayo, 2007.

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES
AUTÓNOMAS DE LA COSTA
CARIBE NICARAGÜENSE
URACCAN BILWI

Monografía

**Una Mirada al Aporte de las Mujeres
Comerciantes del Mercado Municipal en la
Ciudad de Bilwi Puerto Cabezas; Nicaragua.**

Para optar al Título de:
Licenciada en Sociología con Mención en Autonomía

AUTORAS: Br. Elda Lizeth Masanto Benjamín
Br. Sara Isabel Canda Pérez

TUTORA: MSc. Edda Moreno.

Bilwi, Mayo, 2007.

A Dios mi guía por darme salud e inducirme con luz y sabiduría en toda esta trayectoria académica.

A mi hija Jhaima Naizeth por crear en mí ánimo y fortaleza para terminar con preparación profesional y a Richard Coleman por su apoyo incondicional en todo este periodo académico

A mi familia pero en especial a mi Mamá y a mi hermana Olivia, por brindarme su apoyo moral, espiritual y material en momentos más difíciles de mis estudios, por darme amor y confianza para que continuara y sea una persona realizada en el futuro.

A todas aquellas personas cercanas a mí que de una u otra manera me mostraron su cariño apoyándome moralmente, económicamente y en lo material cuando lo necesite.

Elda Lizeth Masanto Benjamín

A Dios nuestro Creador que me ha dado salud, sabiduría y fortaleza en todo momento de mi vida.

A mis padres por apoyarme y brindarme toda su confianza en mí para culminar con este trabajo monográfico.

A mi hermana por estar conmigo en cada momento difícil de mi vida y por sus consejos espirituales y moral.

A mi esposo por su paciencia y comprensión que me dio durante todo este tiempo y por su apoyo económico e incondicional.

Sara Isabel Canda Pérez.

AGRADECIMIENTO

A URACCÁN, por incluirnos en el programa de becas en la carrera de Sociología con mención en autonomía.

A la Lic. Arelly Barbeyto, quien nos apoyó a darle seguimiento a la propuesta inicial de esta investigación.

A la MSc. Edda Moreno por brindarnos su confianza y su tiempo, a pesar de ser una persona muy ocupada, en la revisión y tutoría del mismo.

A todas y todos las y los docentes quiénes con su enseñanza contribuyeron a nuestra formación profesional y culminación de la carrera.

A todas las mujeres comerciantes del mercado municipal de Bilwi quienes nos brindaron las informaciones necesarias para este estudio.

A la Alcaldía y organismos no gubernamentales (PANA-PANA y NIDIA WHITE) por facilitarnos datos específicos para completar nuestro trabajo ya que son instituciones que apoyan con el programa de crédito a las mujeres del sector comercio.

A los Sres. Cristóbal R. Álvarez y Reynulfo Dennis quienes con sus conocimientos sobre la historia del Mercado Municipal de Bilwi nos dieron la requerida información para nuestro trabajo monográfico.

A nuestra amistades íntimas que también se solidarizaron y colaboraron facilitándonos sus computadoras, cámaras digital, radio grabadora, entre otros, así como apoyo moral y espiritual.

Elda L. Masanto Benjamín y Sara I. Canda Pérez

RESUMEN

El estudio denominado: **“Una Mirada al Aporte de las Mujeres Comerciantes del Mercado Municipal de Bilwi, Puerto Cabezas; a la Economía Familiar”**. Tiene como objeto, contribuir al conocimiento de la sociedad del aporte económico en el seno familiar de las mujeres comerciantes que laboran en el mercado Municipal de Bilwi, Puerto Cabezas; en el período comprendido de 2000 al 2006.

Para éste análisis el sujeto de estudio fueron 6 (seis) mujeres comerciantes: dos miskitas, dos mestizas y dos criollas, (una entrevistada, la otra con historia de vida). La obtención de la información fue a través de dos fuentes:

a) Las primarias: que consistió en entrevistas, historias de vida, ciclo anual y diario de la mujer, la técnica del reloj y la observación directa.

b) Las fuentes secundarias como: revisiones bibliográficas, compilaciones, revistas, entre otros. En este proceso también obtuvimos la participación de Informantes claves, para la construcción oral de la historia del Mercado Municipal, para conocer los programas de acción afirmativa que viene realizando la Asociación de Mujeres Nidia White, mediante el fondo de Mujeres Caribeñas (FONDEMUC), Pana Pana y la dirección de recaudación de la Alcaldía Municipal de Puerto Cabezas, en su calidad de concedores del tema y su relación diaria con las mujeres del sector comercial.

Entre los principales hallazgos del estudio se encuentran, que es evidente el trabajo de las mujeres comerciantes y mayoritariamente en el sector comercio; que esta actividad conocida como subempleo ha pasado a formar parte del quehacer diario de las mujeres que transcurre fácilmente entre el trabajo del mercado, la familia nuclear y ampliada. Aquí se muestra la falta de un empleo digno donde estas mujeres no han podido optar, debido a que el Estado no ha podido responder en su totalidad.

La incursión de las mujeres al mundo comercial de manera masiva se da en la década de los ochenta ya que el hombre al ser utilizado para el servicio militar, la mujer es la que se dedicó por completo a estas actividades para llevar el sustento al hogar.

Otro de los hallazgos relevantes es que las mujeres comerciantes en su mayoría son independientes relativamente, puesto que aún reciben algún tipo de apoyo de sus familiares. Pero en el desarrollo acelerado del comercio, las mujeres han jugado un papel activo, beligerante y que actualmente tienen el protagonismo en el Mercado municipal de Bilwi a tal grado que aportan el 90% del pago de los impuestos generados del Mercado Municipal en la comuna.

Las historias de vida han demostrado que el comercio ha sido una alternativa para mejorar las condiciones de vida mínimas de éstas y de sus familiares. La forma como llegan al comercio en su mayoría es por necesidad, por inducción y otras por vocación.

Se constata mediante esta investigación que todas las mujeres son dueñas de sus negocios y que un 60% trabaja con sus propios esfuerzos y el otro 40% trabajan con crédito alternativo que ofrecen algunas instituciones no gubernamentales, como Pana – Pana y FONDEMUC.

No existen políticas crediticias estatales para el desarrollo económico de estas mujeres, por lo que se hace necesario el establecimiento de políticas y programas económicos, sociales entre otros aspectos de mayor relevancia que puedan reforzar y desarrollar la mentalidad empresarial del sector, porque es evidente que coadyuva a mantener la unidad familiar y la capacidad de toma de decisiones.

INDICE

Contenido	Pág.
Dedicatorio	i-ii
Agradecimiento	iii-iv
Resumen	v-vii
1. Introducción	01
2. Objetivos	09
2.1. General	
2.2. Específicos	
3. Marco Teórico	10
3.1. La Mujer	13
3.2. Trabajo	15
3.3. Evolución y posición de la mujer respecto a los demás	18
3.4. El trabajo y el desarrollo de la mujer	19
3.5. El aporte económico de la mujer en Nicaragua	20
3.6. La situación de la mujer costeña en relación a los aspectos económicos	21
4. Diseño Metodológico	23
4.1. Área de estudio	23
4.2. Universo	23
4.3. Muestra	23
4.4. Unidad de Análisis	23
4.5. Criterios de Inclusión	23
4.6. Criterios de Exclusión	23
4.7. Fuentes de información	24
4.8. Técnicas utilizadas en la investigación	24
4.9. Instrumentos para la recopilación de las Informaciones primarias	25

4.10. Fases de realización del estudio	25
5. RESULTADOS	27
5.1. Descripción de las condiciones de vida de las mujeres del mercado municipal: Antes-Ahora	27
5.1.1. Lugar de origen	27
5.1.2. Origen étnico	27
5.1.3. Estado Civil	28
5.1.4. Edad	28
5.1.5. Vivienda	28
5.1.6. Servicios Básicos	30
5.1.7. Formas de sobrevivencia y sostén del hogar antes de entrar al comercial	30
5.1.8. Estimado de ingreso	31
5.1.9. Nivel académico	32
5.1.10. Salud	33
5.1.11. Relación cotidiana de la mujer y la familia	33
5.1.12. Desarrollo personal de la mujer y condiciones de vida familiar	36
5.2. Proceso evolutivo del trabajo comercial de las mujeres	37
5.2.1. Formas de llegar a la actividad comercial y razones que motivaron su ingreso	38
5.2.2. Propiedad del negocio y los productos comerciales que ofertan	40
5.2.3. Formas de financiamiento	40
5.2.4. Instituciones que brindan apoyo financieros y requisitos	41
5.2.5. Importancia del trabajo de la mujer en el comercio	43
5.2.6. Responsabilidades de la mujer en el hogar	44
5.2.7. Responsabilidades de la mujer en la atención del negocio	45
5.2.8. Oportunidades que brinda el trabajo de comerciante	45

5.2.9. Oportunidades laborales y educativas	46
5.2.10. Oportunidades de capacitación	46
5.2.11. Aporte económico de la mujer en el hogar	47
5.2.12. El ser comerciante	47
5.3. Beneficios generados a la familia	48
5.3.1. Beneficios obtenidos del Comercio	48
5.3.2. Desarrollo del negocio	49
5.3.3. Propiedad de los bienes	50
6. ANALISIS Y DISCUSION DE RESULTADOS	51
6.1. Descripción de las condiciones de vida de las Mujeres del mercado municipal	51
6.1.1. La vivienda	52
6.1.2. Servicios Básicos	52
6.1.3. Formas de sobrevivencia y sostén del hogar antes de entrar al comercio	53
6.1.4. Estimado de ingreso	54
6.1.5. Nivel académico	55
6.1.6. Salud	55
6.1.7. Relaciones cotidianas entre la mujer y la familia	56
6.1.8. Desarrollo personal y condiciones de vida familiar	58
6.2. Proceso evolutivo del trabajo comercial de las mujeres	61
6.2.1. Formas y razones que motivaron a la mujer de llegar a la actividad comercial	63
6.2.2. Propiedad del negocio y productos que ofertan	64
6.2.3. Formas de financiamiento	65
6.2.4. Instituciones que brindan apoyo financiero	67
6.2.5. Importancia de la Mujer en el trabajo del comercio	67
6.2.6. Responsabilidades de la mujer en el hogar	68

6.2.7. Responsabilidades de las mujeres en la atención del negocio	70
6.2.8. Oportunidades que brinda el trabajo de comerciante	71
6.2.9. Oportunidades laborales y educativas	72
6.2.10. Oportunidades de capacitación	74
6.2.11. Aporte económico	75
6.2.12. El ser comerciante	76
6.3. Beneficios Generados a la familia mediante los ingresos	77
6.3.1. Beneficios obtenidos	77
6.3.2. Desarrollo del negocio	78
6.3.3. Propiedad de los bienes	79
7. Conclusiones	81
8. Recomendaciones	85
9. Bibliografías	87
10. Glosario	90
11. Anexos	92

1. INTRODUCCIÓN

Históricamente las políticas macroeconómicas impulsadas en Nicaragua y de manera particular en la Costa Atlántica, esta marcado por un sesgo en torno a las Mujeres las que han tenido un papel secundario en los ámbitos políticos, sociales y económicos de este país (con algunas excepciones). Pero esta situación está cambiando, porque ahora ellas han tomado mas conciencia de asumir esa responsabilidad con la familia, lo cual demuestra que esta transformación es real, pero en un porcentaje muy bajo y difícilmente podríamos decir cuándo despejará esta tendencia y la principal causa que detiene a las mujeres para que realicen sus ideales a plenitud en un mayor número y profundidad, es el factor Cultural.

En los últimos 20 años la Costa Caribe de Nicaragua ha tenido un crecimiento demográfico acelerado en específico la ciudad de Bilwi, de manera que se ha convertido en una sociedad altamente consumidora, con ello las necesidades económicas y sociales también han aumentado, lo que ha obligado a hombres y mujeres, buscar un medio de sobrevivencia y sustento para el hogar.

En relación a la exclusión social y económica que enfrentan las mujeres, el índice de Desarrollo Humano [IDH-2005: 12], lo expresa de la siguiente manera. “Éstas profundas diferencias sociales y económicas se observa en la desigualdad económica que soportan las mujeres cuyos ingresos individuales apenas alcanzan el 40% de los obtenidos por los hombres”.

Otros estudios realizados por el FIDEG¹ 2000, demuestran la invisibilidad de la contribución económica de las mujeres que presentan mayores desventajas que los hombres en el mercado de trabajo, porque existen menos oportunidades para las mujeres”.

La Constitución Política de Nicaragua en su art. 99, dice que: “El Estado es responsable de promover el desarrollo integral del país, y como gestor del bien común deberá garantizar los intereses y las necesidades particulares, sociales, sectoriales y regionales de la nación. Es responsabilidad del Estado proteger, fomentar y promover las formas de propiedad y gestión económica y empresarial privada, estatal, cooperativa, asociativa, comunitaria y mixta, para garantizar la democracia económica y social”. Por otro lado, la Ley de Autonomía o Ley 28 “ESTATUTO DE LA AUTONOMÍA DE LAS REGIONES DE LA COSTA ATLÁNTICA DE NICARAGUA en su artículo 11, numeral 1, aclara que “los habitantes de las Comunidades de la Costa Atlántica tienen derecho a la absoluta igualdad de derechos y deberes entre sí, independientemente de su número poblacional y nivel de desarrollo”. Aspecto que se contradice con la realidad actual.

Por ello, la investigación versa sobre el estudio denominado *Una Mirada al Aporte de las Mujeres Comerciantes del Mercado Municipal de Bilwi, Puerto Cabezas, a la Economía Familiar 2,000 al 2,006; y en específico sobre las condiciones de vida familiar de estas mujeres, su participación en el aspecto relativo a las desarrollo personal; sobre el proceso evolutivo del trabajo comercial de las mismas, así como la identificación de los beneficios generados a estas familias mediante los ingresos obtenidos. Con el cual pretendemos contribuir al*

¹ Fundación Internacional para el Desarrollo Económico Global

conocimiento del aporte económico de las mujeres comerciantes en el seno familiar y brindar elementos para las autoridades que en diferentes periodos forman parte del Consejo y Gobierno Regional, Alcaldía Municipal y otras entidades tanto públicas y privadas, organizaciones no gubernamentales, movimientos sociales y económicos para la formulación de políticas incluyentes sociales y económicas, así como tratar de visualizar el aporte de las mujeres a la economía antes descrita.

La Hipótesis que guía la investigación es confirmada mediante datos empíricos, en donde las mujeres en sus historias de vida y las entrevistas evidencian que se han dedicado a la realización de diferentes labores comerciales por la falta de oportunidades de un trabajo asalariado, mientras que un sector muy reducido lo atribuye a una cultura familiar. La segunda hipótesis, evidencia de manera clara el esfuerzo notable que realizan las mujeres por mejorar su nivel académico, sin entrar en contradicción el crecimiento acelerado de los niveles de analfabetismo que existen en las zonas rurales. La tercera hipótesis demuestra la invisibilización del aporte económico de las mujeres en el seno familiar, puesto que no existen referencias sobre este tema y que el aporte de la mujer es demostrado, no solamente en la parte económica sino que también en la parte cultural, la manutención de la unidad familiar y su contribución en su rol reproductivo.

RESEÑA HISTÓRICA DE BILWI: En abril de 1929, se crea oficialmente el municipio de Puerto Cabezas y designado Bilwi como cabecera Municipal².

Posteriormente, en 1996 mediante la reforma a la ley No.59 sobre la división política administrativa de la

² Revista WANI N/38, 2004:1

República de Nicaragua, establece que la cabecera Municipal recupera nuevamente su antiguo nombre, "Bilwi".³

El Municipio de Puerto Cabezas, está ubicado en la franja costera del Atlántico Norte (noroeste). Sus límites: al Norte con el Municipio de Waspam, al Sur con el Municipio de Prinzapolka, al Este con el océano Atlántico al Oeste con el Municipio de Rosita y Waspam. Para el 2004, según estimaciones del INEC, la población urbana del Municipio de Puerto Cabezas era de 54,530 habitantes.

El diagnóstico Municipal de Puerto Cabezas (2,005), evidencia que la Población Económicamente Activa [PEA], equivale al 42.1% del total de la población, distribuido en refinada de actividad del municipio se estima en 33.8% (tomando en cuenta la población de más de 10 años), lo que indica que por cada 100 personas, sólo 33 forman parte de la población económicamente activa. En general, los datos evidencian que las mujeres tienen menores oportunidades de empleo (27,8% en el área urbana y 19.9% en el área rural) que los hombres⁴.

La zona urbana del Municipio de Puerto Cabezas, se ubica en la convergencia de las comunidades de Kamla, Tuapi, Lamlaya y la Ciudad de Bilwi, con una urbanización bastante desordenada y un crecimiento poblacional acelerado que ha dado paso a la creación de nuevos mercados a partir de la década de los noventa entre los que se encuentran:

1. Mercado Municipal.
2. Mercado San Jerónimo.

³ Revista WANI N/38, 2004:8

⁴ INIFOM (Alcaldía municipal de Puerto Cabezas, 2005)

3. Mercado Comunal Bruno Gabriel.
4. Mercado de la Madera ubicado al Costado Oeste del puente NIPCO⁵.

ORIGEN DEL MERCADO MUNICIPAL; La revista Wani lo vincula al primer alcalde llamado Félix Romero Ocón, que funcionó en 1941 como fundador del primer Mercado Municipal que continúa ubicado en el mismo lugar; pero con mayor amplitud, *“el 26 de octubre de 1950 se realiza el primer reglamento del Mercado Municipal. Sus galerones fueron destinados a puestos de ventas de materiales y productos de los comerciantes foráneos y se estableció que el mismo sirva de dormitorio para estos”* (Wani N° 36, ener-marz, 2004: 52-54).

Álvarez⁶(2,007) relata: “este Mercado comenzó a funcionar a partir de los años 55, pero antes no era un mercado oficial porque no se observaban actividades que vemos ahora, era un lugar donde la actividad era diferente a la de hoy”.

Por otro lado, Dennis⁷ dice: “antes éste no era mercado, sino que era un lugar como cualquier barrio, de punta a punta era una calle donde habitaban algunas familias, entre estos algunos extranjeros (chinos, negros, jamaquinos entre otros) y algunos tenían sus propias

⁵ Es el que se ubica sobre el Río Land Creek, que une el Actual Barrio Los ángeles y Nueva Jerusalén. NIPCO, por que esta ligado a los recuerdos de la Compañía Nicaraguan long Leaf Pine Lumber Company (NIPCO)

⁶ Cristóbal Raúl Álvarez: Informante clave, originario de la Ciudad de Bilwi, Mestizo, Periodista de 67 años de edad (2007).

⁷ Reynulfu Dennis, Informante Clave, originario de la ciudad de Bilwi, Miskitu, comerciante del Mercado Municipal desde hace 17 años.

tiendas en sus casas”. Chow: (2,007)⁸ dice: “este lugar era conocido como la calle de los siete calzones”.

El señor Dennis, agregó: “Después de la Revolución Sandinista muchas personas vinieron integrándose a éste mercado en el cual se establecían formalmente en terrenos otorgados por la Alcaldía, pero la mayor participación de los contribuyentes fue a partir de los 90; muchos comunitarios seguían viajando a Puerto Cabezas a vender sus productos y desde entonces se ha ido aumentando el número de personas. Cuando yo me integré en este mercado ya habían mas de cinco familias trabajando en diferentes negocios y una de éstas es mi hermana de nombre Reyna Dennis”. Lo que es confirmado por Guidean (2,007) cuando señala que “los primeros contribuyentes fueron 6 varones y 13 mujeres aproximadamente sin olvidar que algunos de estos ya fallecieron”.

Álvarez y Escobar: (2004: 14)⁹, sobre el comercio en Puerto Cabezas refieren: “El abastecimiento de productos para la población se efectuaba a través de pulperías y tiendas de chinos, radicados en la localidad, donde se vendía granos básicos, ropas y calzado, también existían cantinas y comedores, cuyos consumidores eran los trabajadores de las empresas. La Bragman’s Lumber Company tenía un comisariato donde se podía comprar desde un alfiler hasta una cama doble de la mejor calidad, todos sus productos provenían de los Estados Unidos”.

⁸ Magdalena Chow, comerciante de este mercado, nacida y criada en Bilwi, de ascendientes chino (2,008), informante clave, entrevistada e historia de vida, con más de 15 años de trabajar en el comercio.

⁹ Cristóbal Álvarez – Glennis Escobar: Pedazos de historia Puerto Cabezas, 1era edición, Managua: URACCAN, 2004. 93p.

La historia oral refiere que las actividades comerciales a lo interno se dividían en dos grandes rubros: en la parte interna venta de ropa y calzado y en la parte externa, se daba la venta de los productos traídos desde las comunidades. *“para entonces lo que más se vendía era bastimento, pescados, leña, carbón, carne, frutas como naranjas, limón, nancites, mangos, entre otros. Asimismo, las personas que habitaban alrededor de este mercado tenían pequeñas ventas y tiendas de telas, granos básicos, puestos de barberías, comiderías, entre otros.”* (Cristóbal Álvarez, 2007).

La revista Wani N° 36, 2004:57 resalta: *“el 2 de mayo de 1967, un violento incendio destruye el Centro Comercial y 45 casas de Puerto Cabezas. Los daños fueron cuantiosos debido a que la mayoría de las casas eran establecimientos comerciales”*. Álvarez y Denis (2007) reafirmando lo anterior expresan: *“hubo un incendio en este mercado entre 1967 a 1968. Guidean, (2,007) dice que el último incendio se dio para el mes de mayo del 2007, únicamente en el área conocido como la calle ocho, las causas de éste incendio hasta ahora se desconocen, aunque se le atribuyen a las malas conexiones eléctricas”*.

Hoy en día, el Mercado Municipal de Bilwi abarca tres calles en la parte céntrica de la zona urbana y se conoce como Mercado Municipal o Miskitu Markit en el habla miskita. Se ubica al Norte del barrio Pedro Joaquín Chamorro, al sur con el Parque Municipal, por el este el Barrio Revolución y San Pedro, al oeste los barrios Pancasán y Pedro Joaquín Chamorro.

En relación a los mercados, el plan de inversión municipal (2004) ubica al comercio, como uno de los sectores más responsables en su contribución y en el pago de los impuestos que “generan entre un 60-70% de la

recaudación Municipal, siendo su contribución mayor que las generadas por las empresas”. Por su parte, en una entrevista realizada al Sr. Guidean (2,007)¹⁰, dice que: *“en el 2007 la cantidad de contribuyentes en general, fue de 1,051, de éste total solo en el Mercado municipal se reportaron 328 contribuyentes, de los cuales el 90% son mujeres es decir, 295 las que aportan entre un 3 a 5% del Impuesto Municipal”*.

¹⁰ Francisco Guidean: Director del área de recaudación de la Alcaldía Municipal, con más de 20 años de trabajar.

2. OBJETIVOS

2.1. General

- Contribuir al conocimiento de la sociedad del aporte económico en el seno familiar de las mujeres comerciantes que laboran en el mercado Municipal de Bilwi Puerto Cabezas en el período comprendido de 2000 al 2006.

2.2. Específicos

- Conocer las condiciones de la vida familiar de las mujeres comerciantes del mercado municipal a través del grado de participación relativo al desarrollo personal.
- Describir el proceso evolutivo del trabajo comercial de las mujeres ubicadas en el mercado Municipal de Bilwi.
- Identificar los beneficios generados a la familia mediante los ingresos obtenido por las mujeres comerciantes del Mercado Municipal de Bilwi en relación a la actividad comercial.

3. MARCO TEÓRICO

Las Políticas macroeconómicas históricamente están marcadas por un sesgo en torno al bienestar humano, de manera particular en el enfoque de equidad entre los géneros, la cumbre de Beijing le llamó *“Feminización de la Pobreza”*. Entre los principales fenómenos que contribuyeron a esto Karremans y Chaves (2003)¹¹ mencionan: *“1. los conflictos bélicos en Centroamérica, especialmente las guerras civiles de Nicaragua, Salvador y Guatemala, 2. Los desastres: los huracanes MITCH, Juana, el terremoto del Salvador; 3. Las migraciones temporales de los hombres, 5. incremento de madres solteras, 6. las separaciones, que están conllevando al debilitamiento de las familias nuclear y extendida, con ello el aumento de los hogares jefeados por mujeres en donde la lucha por la sobrevivencia recae principalmente sobre las madres”*.

Lo anterior ha llevado al crecimiento de la pobreza tanto a nivel internacional, nacional, regional y local lo que ha obligado a las mujeres del mercado municipal, a participar en la generación de ingresos para cubrir los gastos familiares y han tenido que discurrir su vida entre la familia y el mercado donde se encuentran ubicados sus tramos.¹²

La Feminización de la Pobreza encuentra sus raíces en los procesos socioeconómicos de los países en desarrollo, en los mismos enfoques de género y desarrollo, las normas sociales y culturales

¹¹ Jan Karremans, Marvin Chávez: Camarón que se duerme... Crédito y Género: oportunidades para un desarrollo con identidad. 1era edición, San José Costa Rica, CR: UICN, 2003, 85 p.

¹² Los tramos, son los espacios en donde construyen sus locales para la exhibición de sus productos en el Mercado Municipal.

tradicionalmente interiorizadas, en este sentido Karremans y Chávez (2003)¹³ definen que *“las políticas macroeconómicas se han reconocido como neutrales en relación al género, habiendo construido indicadores orientados a la balanza comercial y de pagos, déficit fiscal, crecimiento económico, entre otros”*. Entre los modelos económicos optados mencionan: 1. el modelo de sustitución de importaciones que privilegió la industria y la tecnificación agrícola en donde la participación de la mujer fue invisibilizada porque las acciones siempre estuvieron orientados a los hombres.

Los Programas de ajustes estructurales¹⁴ (PAE), que promueven la producción de cultivo comerciales no tradicionales, deja nuevamente a la mujer fuera de la participación por el carácter de su producción que es tradicional especialmente de subsistencia, como medidas colaterales, el PAE trae consigo la reducción del gasto público, lo que hace más difícil el rol reproductivo de la mujer, puesto que deben utilizar mayor tiempo para cubrir las necesidades que en éstos campos el estado ha dejado de asumir.

Los procesos de globalización y apertura comercial, ha estimulado la participación de la mujer en la economía especialmente en el auto empleo y con ello la participación de las mujeres en el comercio, como microempresarias.

Cada uno de los modelos trajo consigo distintos enfoques, es así como el Modelo de los años 50, abordó el problema

¹³ ibíd.

¹⁴ Es una imposición del Fondo Monetario Internacional y/o el Banco Mundial, a los países en vías de desarrollo para otorgarle respaldo financiero, destinado a enfrentar un grave problema de pagos internacionales, es decir la deuda externa.

de la mujer desde el rol reproductivo¹⁵ conocido como, enfoque de asistencia social. A finales de los años sesenta e inicios de los setenta, con el fracaso del modelo de sustitución de importaciones se refleja el drama de las mujeres y se empieza a reconocer el aporte de la mujer en el desarrollo, se comienzan a desarrollar acciones correctivas orientadas a superar la brecha entre hombres y mujeres, al que se le reconoció como el enfoque de equidad.

Esto significa que a partir de los constantes modelos que surgieron con distintos enfoques, ayudó a la mujer a romper las brechas y salir de ese sistema de sumisión ante la familia y la misma sociedad por lo que actualmente se ha logrado implementar la equidad de género donde hombres y mujeres tienen los mismos derechos y deberes para con los demás.

A finales de los setenta e inicio de los ochenta surge el enfoque de eficiencia que estuvo caracterizado por la máxima utilización de los recursos humanos disponibles, allí que la integración de la mujer a la sociedad y a la economía es fundamental para el desarrollo. En la década de los setenta de manera paralela también se promueve el enfoque de empoderamiento y de autonomía, que se orienta a fortalecer y ampliar las bases de poder de la mujer para alcanzar grados altos de autonomía y autosuficiencia.

En el enfoque de derecho, que se origina en los noventa dentro de los procesos de globalización, considera que debe cambiar la visión tradicional de actuación sobre necesidades básicas orientadas hacia los derechos fundamentales que la mujer como ser humano tiene;

¹⁵ En este enfoque la mujer depende económicamente del hombre y su función propia es la de madre y esposa, ama de casa.

empezando con esto, la individualización del trabajo de la mujer.

Boletina (Nov, 2005:15), en un esfuerzo por lidiar con las estadísticas dice que en el mercado laboral urbano *“entre 1990-2004; 33 millones de mujeres entraron a formar parte del mercado del trabajo de América Latina constituyendo el 40% de la población económicamente activa en las áreas urbanas de la región. Así también, los progresos obtenidos por las mujeres, la participación y la fuerza de trabajo resultan informaciones mixtas en lo que se refiere al acceso de trabajo de calidad, desempleo, remuneración y potencial social”*.

El esbozo anterior nos obliga a definir el concepto de mujer desde la posición de los teóricos, partiendo de que todo análisis relacionado al trabajo de la mujer tanto en el hogar así como fuera de él y su contribución económica en la familia, es importante tomar en cuenta la situación histórica de exclusión y el aspecto cultural de la misma; su desarrollo integral y el papel que juega en la sociedad desde tiempos remotos.

3.1. La Mujer

Lagarde (1997)¹⁶ dice: *“la categoría más general es la mujer. Es una abstracción producto del análisis teórico histórico afirmando que la situación de la mujer es construida y la definen las diferentes sociedades encabezadas por hombres mediante los diferentes procesos históricos y evolución del ser humano”*. Por lo tanto, entender a la Mujer como ser social, inmersa en las dinámicas internas de cada sociedad, nos obliga a

¹⁶ Lagarde, Marcela: Los Cautiverios de las Mujeres; Madresposas, monjas, putas, presas y locas. Ed. 3ra, México DF, 1,997, Pág. 33, 82

conocer el concepto de cultura que desde la antropología nos brindan.

Cultura: para Lagarde, (1997:27): *“Es el conjunto de características propias, comunes y diversas de los seres humanos frente a todos los otros seres vivos. Así, la cultura esta constituida por las diversas formas de vida construidos por los seres humanos en relación con la naturaleza, desde sus particularidades, y formas sociales”*.

Geertz (2003:215) citando a Parsons, construye el concepto de cultura en la que define como: *“Sistemas de símbolos creados por el hombre, compartidos, convencionales, y por cierto, aprendidos, suministran a los seres humanos en un marco significativo dentro del cual pueden orientarse en sus relaciones recíprocas, en su relación con el mundo que los rodea y en su relación consigo mismo”*.

Lo anterior nos conlleva a revisar de manera conciente y práctica que todo trabajo de la mujer, tomando en cuenta las características propias que cada sociedad le imprime, sin descuidar que a nivel global la situación de exclusión histórica es la misma.

La invisibilidad del trabajo de la mujer, un tema interesante de debatir, puesto que en mucho de los casos ocupa distintos roles, ser esposa, ser madre, ser amiga, ser hermana, ser estudiante, ser miembro de una sociedad, ser profesional, ser religiosa, estar inmersa en la política, pertenecer a una determinada cultura, ser trabajadora de alguna institución del estado, labrar la tierra, entre otros; sitúa a la mujer en múltiples facetas que difícilmente se pueden separar y valorar su contribución económica a cada uno de estos espacios.

El IDH¹⁷ (2000:15). Dice que “un 34% de los hogares urbanos y un 17% de los rurales están encabezados por mujeres, la carga del trabajo doméstico, así como las obligaciones que se originan de la coexistencia de varias generaciones al interior de las unidades domésticas han sido prácticamente ignoradas en nuestro país y son de particular relevancia para las mujeres quienes brindan los cuidados y servicios requeridos por los miembros del hogar”.

3.2. Trabajo: Lagarde (1997) lo define, como “la condición fundamental de toda la vida humana. Es un espacio creativo social y cultural; es un conjunto de actividades, de capacidades, y de destrezas, de conocimientos y sabidurías de relaciones sociales, de normas, de concepciones, de tradiciones y de creencias que realizan los seres humanos para vivir transformando la naturaleza, la sociedad y la cultura”. El trabajo para su estudio, la ciencia lo ha dividido en dos: Productivo y reproductivo.

a. Trabajo productivo¹⁸: Es todo trabajo dirigido a toda actividad económica regida a la producción de bienes y servicios, comercio y otras actividades destinadas al mercado.

Por su parte Lagarde define que: “la mujer produce con la totalidad de ser concretada de su cuerpo, seres humanos: los recién nacidos”, o sea que la mujer, a parte de

¹⁷ Índice de Desarrollo Humano

¹⁸ Las Conferencias Internacionales de Estadísticas del Trabajo CIET, de la Organización Internacional del Trabajo OIT, conceptúa la actividad económica, como “aquella actividad dirigida a la producción de bienes y servicios, al comercio y otras actividades conexas destinadas al mercado, al trueque o al autoconsumo”, este concepto contiene como elemento fundamental, el intercambio de la fuerza de trabajo por dinero o mercancías (especie en bienes o servicios)”.

producir bienes y servicios también da a luz a seres humanos (personas).

Los dos conceptos son interesantes, pero desde el punto de vista económico, el primero es el comúnmente aceptado. Lagarde, define la diferencia en el concepto puesto que la mujer como ser humano, a parte de producir bienes y servicios, también produce seres humanos que constituye la fuerza de trabajo.

b. Trabajo Reproductivo: Es todas las tareas que se realizan en el hogar, cuidar la casa, lavar, planchar, cocinar, cuidar niños/as, entre otros, que no están incluidas dentro de la Población Económicamente Activa PEA¹⁹. *“Es cuanto reproduce a través de la reposición cotidiana condiciones esenciales para la vida de los individuos de todas las edades; porque se reproduce física, económica, ideológica, afectiva, erótica y políticamente a quienes está adscrita”*. (Lagarde M. 1997:119).

El abordaje del trabajo reproductivo, es un reto pendiente para hombres y mujeres de Nicaragua y de manera particular de las Regiones Autónomas por el carácter multicultural de las relaciones. Puesto que las definiciones aportadas para el trabajo productivo y reproductivo van más allá, y abarca todas las esferas de trabajo que vincula a la mujer cómo ser humano.

En este sentido, la Constitución Política de Nicaragua (Cn)²⁰, en su artículo 14 dice que *“el trabajo es un derecho y una responsabilidad social. El trabajo de los nicaragüenses es el medio fundamental para satisfacer*

¹⁹ Los Institutos de Estadísticas de América Latina.

²⁰ Asamblea Nacional, Constitución Política, con las reformas vigentes de 1995.

las necesidades de la nación, el estado procurará la ocupación Plena y productiva de todos los nicaragüenses, en condiciones que garanticen los derechos fundamentales de la persona”.

Desde el punto de vista legal, el trabajo, es una responsabilidad social, que no se contradice con lo planteado por Lagarde, puesto que no está sujeto a normativa alguna, porque pertenece al ámbito de los deberes y del sentido de responsabilidad que cada persona tenga, encontrando asidero legal en el arto 24 Cn. en su primer párrafo, cuando dice: *“Toda persona tiene deberes con la familia, la comunidad, la patria y la humanidad”.*

Lo anterior permite establecer una diferencia clara entre trabajo y trabajador, el segundo se establece mediante una relación contractual, entre el empleador, el trabajador y el estado, estando protegidos estos por la ley laboral en el Art. 6²¹. *“Son trabajadores las personas naturales que en forma verbal o escrita, individual o colectiva, expresa o presunta, temporal o permanente se obliga con otra persona natural o jurídica denominada empleador a una relación de trabajo, consistente en prestarle mediante remuneración un servicio o ejecutar una obra material o intelectual bajo su dirección y subordinación directa o delegada”.*

Berger y Buvinic (1988) ubican el trabajo de la mujer comerciante en el sector informal, el que describen como: “un conjunto de unidades económicas que incluyen en un extremo a los trabajadores por cuenta propia y en el otro a las microempresas, cuyo principal elemento común es emplear a un número de personas que no podrán ocuparse en el sector moderno y deben subemplearse

²¹ Ley No 185, Código del Trabajo, 1996

con relativamente escaso acceso a factores de producción complementarios del trabajo. Por lo tanto, podemos inferir que las mujeres comerciantes se encuentran realizando trabajos productivos y reproductivos a la misma vez que no se le reconoce en su mayoría.

3.3. Evolución y posición de la Mujer respecto a los demás

Pierrette Sartin²² (Pág.12) refiere: *“La Evolución y la Posición Categórica de la Mujer respecto a los demás, parte del reconocimiento de que las mujeres han trabajado siempre de manera gratuita dentro de su casa y la producción”*. Por lo que, las nuevas formas de ver la realidad las ha obligado a desarrollar acciones y defender los derechos que se les ha negado. El debate y fortalecimiento de estas iniciativas como *“las conferencias mundiales sobre la mujer celebrada en México, Copenhague y Nairobi han contribuido al fortalecimiento progresivo de los aspectos jurídicos, económicos, sociales y políticos de la fundación de la mujer y en 1979 la Asamblea General de la ONU aprobó la histórica Convención sobre la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra la Mujer”*, (Nac. Unidas, 2002:5).

En la Región estos cambios se manifiestan en la presencia de las organizaciones de mujeres, que van desde las Iglesias en las comunidades, las cooperativas de mujeres, los movimientos de Mujeres, Nidia White, Asociación de Mujeres Indígenas de la Costa Atlántica, AMICA, Organización de Mujeres empresarias; a Nivel

²² La promotion des feches, editada por Librairie Hachette, Paris Editorial Labor, FN. Clavaria, 235-239 Barcelona 15, deposito legal B.

Institucional esta la comisaría de la Mujer, las Comisiones Municipales y regionales de la Mujer, el Foro de la Mujer Costeña, el Instituto Nacional de la Mujer, entre otras expresiones organizativas que promueven la participación de la mujer.

a. Participación de la Mujer: Las compiladoras Berger y Buvinic (1988:14-15) plantean que es evidente la participación de la mujer debido a tres importantes cambios producidos en los últimos 20 años: 1. *“Se refieren a la estructura cambiante de las economías latinoamericanas relacionada con la urbanización y los beneficios de la educación ha mostrado una tendencia hacia la igualdad de los sexos;* 2. *Otros de los factores, es la necesidad de llevar un ingreso al hogar –necesidad tanto en familias nucleares como en los hogares encabezados por mujeres, que son cada vez mas numerosos en América latina y,* 3. *fue debido al valor real de los ingresos en la década de 1980 que obligó a las mujeres casadas a ingresar en la fuerza de trabajo como proveedoras de ingreso”.*

3.4. El trabajo y el desarrollo de la Mujer. *“En muchas regiones la participación de las mujeres en los trabajos remunerados ha aumentado notablemente en el último decenio y se ha transformado tanto en el mercado laboral estructurado como en el no estructurado”.* (Nac. Unidas, 2002:46).

El economista García G. (1997) plantea que *“frente a insuficiente absorción de empleo asalariado por parte de los sectores modernos tanto privados como públicos el Sector Informal Urbano se ha transformado en una alternativa para la sobrevivencia familiar a niveles de subsistencia actuando como esponja que absorbe el excedente de mano de obra urbano en la actividad de*

baja productividad, concentrándose en aquellas ocupaciones de bajos ingresos y condiciones de trabajos extremadamente precarias". En este sentido Berger y Buvinic, (1988:5), plantean que *"la mujer en el sector informal es mayor que su tasa de participación en la economía en su conjunto"*. Lo anterior pone en tela de duda la veracidad de los datos estadísticos, puesto que estos no reflejan la participación de la mujer en la economía, por el sub registro que posiblemente se de, dentro de esta esfera por tratarse de un sector informal, por lo tanto no controlado por las estadísticas estatales.

3.5. El aporte económico de la Mujer en Nicaragua

Boletita (Nov.2005:7-18) dice que: *"ha crecido considerablemente el número de mujeres con un trabajo pagado pero su presencia predomina en el sector informal en el caso de Nicaragua ya que de cada 10 personas que trabajan en el sector informal casi 6 son mujeres"*.

El subempleo en Nicaragua se ha ido expandiendo a lo largo de estos años provocando un deterioro en la calidad del empleo. Este fenómeno afecta en mayores proporciones a las mujeres pudiéndose observar que *"en 1992 el 65% de las mujeres y el 50% de los hombres se encontraban en condiciones de subempleos, en 1998 las cifras llegan al 81% de las mujeres y el 67% de los hombres"*.

Asimismo, enfatiza que *"en 1950 prácticamente una de cada 10 mujeres eran parte de la PEA (Población Económicamente Activa). Porque tenían o buscaban trabajos, pero desde los años Ochenta las mujeres han salido más que los hombres a buscar trabajos sobre todo a raíz de la aplicación de medidas económicas de ajustes estructurales, que trajeron una drástica reducción del*

gasto social del Estado. Para el año 2003 en comparación a los anteriores hubo un incremento de la población económicamente activa ya que 5 de cada 10 mujeres de 15 años en adelante, integran a la PEA”

De manera que, el aporte económico de la mujer de Nicaragua es considerable tanto en la esfera productiva como reproductiva. Según la Fundación Internacional para el Desarrollo Económico Global (FIDEG), *“de la riqueza que se produjo en Nicaragua durante 1995 y 1996, la mujer aportó el 40% además de contribuir con el trabajo doméstico que realiza desde el hogar, el cual significa el 25% del PIB (Producto Interno Bruto)”*.

3.6. La situación de la Mujer Costeña en relación a los aspectos económicos

Barbeyto y Suazo (2003, S/P) refieren en relación a las mujeres de la Costa Caribe de Nicaragua lo siguiente: *“la falta de oportunidad laboral tanto en el sector público como en el privado, es debido a la escasez de fuentes de trabajo agudizado por la existencia real de la discriminación en especial hacia la mujer para quienes clasifican los trabajos más pesados dentro de la actividad femenina y los salarios más bajos del mercado laboral que en la mayoría de los casos no llegan ni al salario mínimo establecido. En muchas ocasiones, la desigualdad de género se agrava por una justificación cultural que ubican a las mujeres en desventajas que no pueden ser justificadas desde un aporte externo, porque este sería considerado como intromisión a los valores y costumbres y la mayor causa de la falta de oportunidades de empleo es su baja preparación técnica, esto se debe al abandono en el que ha estado la región”*.

Es obvio que la Costa Caribe de Nicaragua, a pesar de ser una de las Regiones ricas tanto en Recursos Naturales como en Cultura, ha sido utilizada como un reservorio de recursos naturales y mano de obra barata por los sistemas de gobierno, con el propósito de beneficiar a una minoría y a sus cúpulas gubernamentales dejando a un lado los intereses particulares de la región y sus pobladores en donde se percibe en gran manera los efectos en el atraso socioeconómico y cultural en que se encuentra sumergida la población.

4. DISEÑO METODOLÓGICO

Es una investigación cuali-cuantitativa, descriptiva, con un enfoque socioeconómico, porque esto nos permite interrelacionar los aspectos sociales de la vida cotidiana de la mujer y su contribución económica en la satisfacción de las necesidades básica de su familia.

4.1. Área de Estudio: El estudio se realizó en el Mercado Municipal de Bilwi con mujeres dedicadas a diferentes actividades comerciales de las etnias: miskitas, mestizas y creol.

4.2. Universo: De 328 contribuyentes y responsables de cada uno de estos módulos ubicados en el mercado municipal, el 90% son mujeres del total de la población que trabajan en este sector.

4.3. Muestra: Del 90% de mujeres equivalentes, seleccionamos a 2 de cada grupo étnico.

4.4. Unidad de Análisis: Son las mujeres del Mercado Municipal en el periodo comprendido del 2000 – 2006.

4.5. Criterios de Inclusión: Mujeres de 5 a más años de trabajar en este sector. Edad: de 25 a 40 años o más. Mujeres que han participado en actividades sociales y económicas. Pertenecientes a un Pueblo Indígena o Comunidad Étnica de la región.

4.6. Criterios de Exclusión: Mujeres no pertenecientes a la región, Recién integradas en este mercado.

4.7 Fuentes de Información.

Primaria: Se obtuvieron mediante la participación directa de las mujeres, a través de entrevistas semi estructuradas o abiertas pre-elaboradas con anticipación, en relación al estudio de investigación, historia de vida, ciclo anual y diario de la mujer comerciante conforme a la técnica del reloj y calendario anual. El método de la observación directa, asimismo de las informaciones que nos brindaron algunos actores sociales, los ONG's y la Municipalidad de Bilwi.

Secundarias: Se obtuvo mediante la revisión Bibliográficas, revistas, diagnósticos, y otros estudios, con relación al tema.

4.8 Técnicas Utilizadas en la investigación

Entrevista semi estructurada: Para conocer las distintas respuestas brindadas y poder interpretar la realidad de cada una de las mujeres.

Las Historias de vida, nos permitió conocer a la mujer dentro de su familia ampliada, sus orígenes, su situación anterior y la de ahora, su percepción sobre su realidad y la forma cómo llegó a esta actividad, desde cuándo y en qué aporta a la familia.

El ciclo anual y el diario del Reloj, nos permitió, conocer la distribución del tiempo de la mujer comerciante, las actividades que esta realiza dentro y fuera de la casa, la carga de trabajo y la distribución dentro de la familia.

La observación: permitió contrastar lo planteado en la entrevista, y la historia de vida era de acorde a la realidad,

en su negocio y en su hogar, permitiendo elementos para reafirmar lo dicho por éstas.

4.9. Instrumentos para la recopilación de las informaciones primarias: Guías de entrevistas semiestructuradas, Guía de observación, Guía historia de vida, Guía Ciclo anual y diario de la mujer comerciante, Libretas de Campo, Radio grabadoras, Cámara digital, Lapiceros, Papelería, entre otros.

4.10. Fases de realización del Estudio. La investigación se realizó en cuatro fases esenciales a saber.

Fase Exploratoria: En esta fase se definió el tema a investigar, se recopiló la bibliografía relacionada al trabajo de investigación, organizamos y definimos la metodología para realizar el estudio. Se visitó por primera vez el área de investigación para conocer las condiciones del mismo y los posibles informantes claves que laboran, en donde les planteamos los objetivos de la investigación y luego discutimos la metodología del trabajo.

Fase de validación y aplicación de Instrumentos: Los instrumentos elaborados, Guías de entrevistas semiestructuradas, guía de observación, Guías de aplicación de Historia de Vida, Ciclo anual y diario de la mujer comerciante, fueron aplicadas a los informantes claves, como primera prueba, luego se reorganizó las preguntas y se reforzó el ciclo anual con el ciclo diario, mediante la metodología del Reloj, por los criterios de inclusión planteados en las entrevistas y las historias de vida, se utilizó la referencia por parte del mismo informante clave, que nos remitía a otras, de igual manera, cuando se buscó la referencia étnica. La construcción de la historia oral del surgimiento y evolución del Mercado Municipal también fue realizada mediante

remisión de los informantes claves. Se realizaron entrevistas a Instituciones como Pana Pana, FONDEMUC, (Fondo de Mujeres Caribeñas), y al director de Recaudación de la Alcaldía Municipal de Puerto Cabezas. Para las entrevistas y para las historias de vida nos auxiliamos de grabadoras.

Fase de Procesamiento de la Información: Se realizó la transcripción total de las entrevistas y las historias de vida, primero manuscrito, y luego se transcribió para posteriormente ser interpretados e insertado estos datos para la redacción del Informe final.

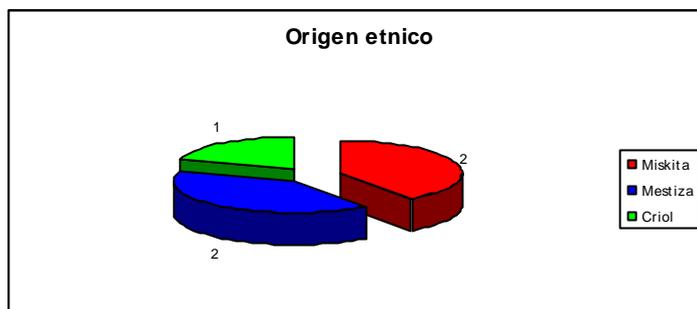
5. RESULTADOS

5.1. DESCRIPCIÓN DE LAS CONDICIONES DE VIDA DE LAS MUJERES DEL MERCADO MUNICIPAL: antes – ahora

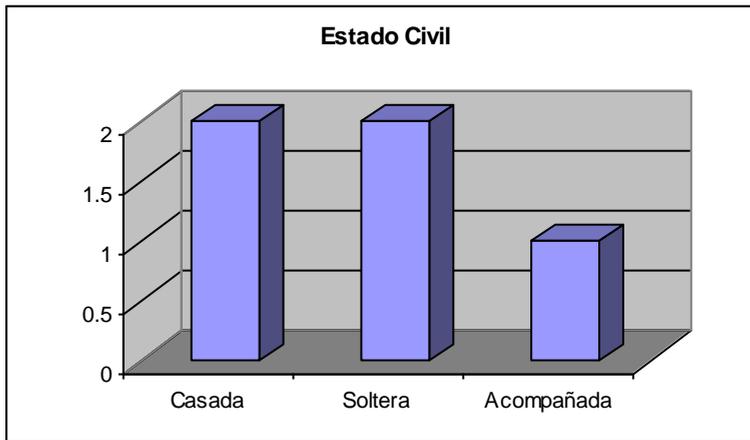
5.1.1 Lugar de Origen: Los datos evidencian que la procedencia de las mujeres en su gran mayoría es de la ciudad de Bilwi, y en proporciones similares, de Waspam Río Coco y Bluefields – Región Autónoma del Atlántico Sur. (RAAS)



5.1.2 Origen Étnico: El carácter multicultural de la labor comercial, es evidenciado en las entrevistas que 2 de ellas pertenecen a la etnia miskita, 2 a la etnia mestiza y una a la etnia creole.

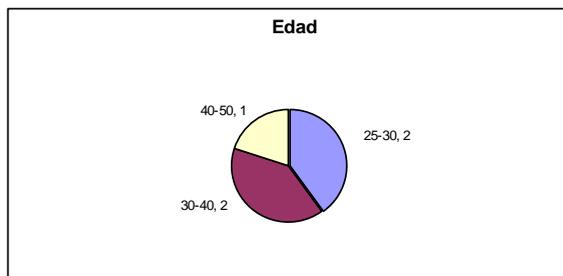


5.1.3. Estado Civil: El estado civil de las entrevistadas según las historias de vida, dos de las cinco mujeres son casadas, una es acompañada y dos son madres solteras.



Fuente: Entrevistas e Historias de Vida 2,007

5.1.4. Edad: El grafico muestra que la edad de las mujeres oscila entre los veinticinco a cincuenta años o más.



5.1.5. Vivienda

El 100% respondieron que antes de entrar al comercio vivían con sus padres de familia, de igual forma 4 respondieron que estas viviendas se encontraban en buen estado a diferencia de una que dijo: *“era de mi mamá y*

estaba en mal estado”, (A.R. mestiza). Las demás expresaron: “yo siempre he vivido en la casa de mis padres” (M.M. miskita); la siguiente dijo: “era de mi mamá” (J.R. miskita); de igual forma la Sra. M.Ch. mestiza contestó: “era de mi mamá, estaba en buen estado” y St. E. criolla dijo: “yo siempre he vivido en la casa de mi papá y estaba en buen estado”, (Entrevistas, 2008).

En cuanto a la infraestructura de las viviendas, el 80% de las mujeres respondieron ser de madera con postes y el techo de zinc, mientras que una (20%) era de minifalda. Las entrevistadas dicen: *“la casa siempre ha sido de madera con postes alto y de zinc” (MM, miskita); asimismo la sra. A.R. mestiza afirmo: “la casa de mi mamá era de madera y con techo de zinc”; mientras que J.R. miskita contestó: “la casa de mi mamá era de minifalda y el techo de zinc”; por su parte M.Ch. mestiza dijo: “la casa en la que vivíamos antes era de madera y el techo de zinc”, de igual forma lo confirma St.E. Criolla: “la casa de mi papá era de madera y de zinc”; (entrevistas, 2008).*

Actualmente, la casa en donde habitan es de techo de zinc y el tipo de material utilizado para la construcción varía, así como la propiedad de la misma: *M.M. miskita, dice: “aún vivo en casa de mis padres y es de madera, mi mamá la compró en efectivo”. A.R. mestiza expresó: “no tengo casa propia sino que alquilo un cuarto, es de concreto y lo obtuve por medio de mis amistades”. M.Ch. mestiza señaló: “bueno aún sigo viviendo en la casa de mi mamá, es de piso alto, de madera y el techo de zinc”; J.R. miskita, respondió: “ahora tengo mi propia casa y es de minifalda”. Asimismo, St.E. Criolla, comentó: “la casa es de mis padres, es de madera y concreto, la obtuvieron por esfuerzo propio” (entrevistas, 2007).*

5.1.6. Servicios Básicos

Con respecto a los servicios básicos las informantes respondieron: *“la casa contaba con luz, pozo y letrina menos teléfono y televisión por cable”, (MM, miskita); la Sra. A.R. mestiza dijo: “la casa contaba con luz, pozo y letrina porque para entonces no había cable ni teléfono”. Por su parte, J.R. miskita expresó: “la casa tenía luz eléctrica, agua potable y letrina de madera, menos cable”. Asimismo la Sra. M.Ch. mestiza recalcó: “la casa tenía letrina de madera, pozo y energía” y St. E. criolla mencionó: “la casa tenía luz, agua potable, pozo, cable y letrina, menos teléfono” (Entrevistas, 2008).*

Ahora, los datos obtenidos reflejan que el 80% de estos hogares cuentan con todos los servicios básicos como: luz, agua de cañería y de pozo, cable, servicio higiénico y letrina, entre estos como: teléfonos convencionales y celulares. Mientras que una de estas dijo no contar con casa propia, sin embargo, el local que alquila cuenta con todos los servicios básicos.

5.1.7. Formas de sobrevivencia y sostén del hogar antes de entrar al comercio

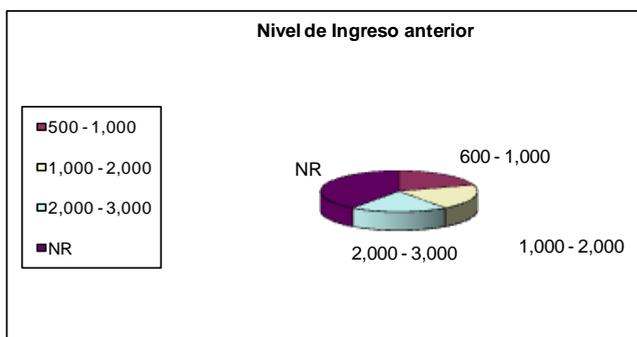
Informantes Claves.	Formas de Sobrevivencia	Responsable o sostén del hogar.
M. M.	“Yo era soltera y estudiaba pero mi papá trabajaba en el CEPAD”...	Mi papá.
A. R.	“Mi mamá vendía horneados pero yo trabajaba y mantenía el hogar”...	“yo mantenía el hogar”.
J. R.	“Yo era soltera, estudiante y mi mamá era profesora, además se dedicaba al comercio”...	“Mi mamá era la responsable de la casa”.

M.Ch.	“Yo era soltera y estudiaba, después empecé a trabajar, pero mi familia sobrevivía de una sastrería”...	“Mi tío porque el negocio era de él”.
St. E.	“Yo era estudiante y a la vez trabajaba en una comideria, mi mamá era profesora y mi papá era pastor, también teníamos este negocio”...	“Ellos mantenían el hogar”.

Datos: Historias de Vida, Mujeres comerciantes del Mercado Municipal (2,007).

5.1.8. Estimado de ingreso

Únicamente el 60% de las entrevistadas respondieron sobre el estimado de ingreso que obtenían para aquel entonces, mientras que el 40% dijeron no acordarse cuanto ganaban sus padres. En este caso, M.M indicó: *“yo me acuerdo que mi papá ganaba 600.00 pesos cuando estaban los millones”*; A.R. mestiza dijo: *“para aquel entonces cuando existían los millones yo ganaba 3,000 pesos”* y la Sra. M.Ch. mestiza manifestó: *“mi tío se ganaba de la sastrería entre 1,000 a 1,500 al mes pero esto fue cuando estaban los millones”*. (Historias de vida, 2008). Ver Grafico.



Fuente: Mujeres comerciantes del Mercado Municipal de Bilwi (2,007).

Actualmente los datos muestran lo siguiente: 2 de las cinco entrevistadas señalan que sus ingresos andan de 7,000 a 20,000 Mil córdobas mensuales. Mientras que 3 de estas dicen andar entre los 1,500 a 5,000 Mil córdobas mensuales.

Informantes Claves.	Rango de ingresos mensuales
M. M.	2,000.00 (mínimo) a 4,000.00 (máximo).
A. R.	5,000.00 a más
J. R.	7,000.00 (mínimo) a 15,000.00 (máximo).
M.Ch.	20,000.00 aproximado
G. E.	1,500.00 (mínimo) a 2,000.00 (máximo)

5.1.9. Nivel Académico

El 60% de las mujeres señalan que ya eran bachilleres cuando se integraron al comercio y el 40% terminaron cuando ya estaban en el comercio. En este sentido, las expresiones fueron: *“cuando yo entre al comercio ya era bachiller”* (M.M miskita); de igual manera A.R. mestiza expresó: *“yo me bachilleré en el 87 cuando aún era soltera”*; J.R. miskita manifestó: *“yo termine mi bachillerato entre el 98 al 99, para ese entonces yo ya estaba en el comercio”*; por su parte M.Ch. mestiza respondió: *“en el 80 yo ya era bachiller cuando era soltera”* y por último, St. E. criolla contestó: *“bueno exactamente no me acuerdo pero yo me bachilleré en los 90 y para entonces era soltera y apoyaba en el negocio”,* (entrevistas, 2008).

Actualmente los datos reflejan que el 80% no estudia, solamente llegaron a obtener el bachillerato a excepción de una que continúa con sus estudios superiores en la Universidad. Con relación al nivel académico de los hijos y de los demás familiares bajo su responsabilidad es

considerable en especial la de los hijos porque ellos están estudiando.

5.1.10. Salud

De las cinco mujeres consultadas una respondió que antes las condiciones de salud de su familia eran buenas. Cuatro de ellas comentaron que las únicas personas que padecían de alguna enfermedad eran sus padres y los demás presentaban buenas condiciones de salud. *MM, dijo: “mi familia se encontraba en buenas condiciones de salud”; A.R. afirmó: “las condiciones de salud eran buenas, la única persona que padecía del corazón era mi mamá y de esta misma enfermedad falleció”; J.R. expresó: “nos encontrábamos bien de salud, sólo mi mamá que siempre ha padecido del corazón”; M.Ch. mestiza manifestó: “gracias a Dios eran buenas pero la única persona que padecía de una hernia y se operó fue mi mamá”. St.E criolla comentó: “mi mamá padecía de la presión y del corazón la cual murió de esto, mi papá ha sido asmático y los demás han sido saludables”, (Entrevistas, 2008).*

Actualmente no presentan problemas de salud grave y en caso que se den son leves, aunque dos de las cinco expresaron que las únicas personas que tienen problemas de salud son sus padres.

5.1.11. Relación cotidiana de la mujer y la familia

La relación cotidiana de la mujer y la familia según las entrevistadas siempre han sido buenas y cada quién cooperaba en lo que podía, a pesar de ser adolescentes siempre cooperaban en los quehaceres de la casa; dos de las cinco apoyaban en el negocio que tenían sus padres. Así lo expresan cada una de ellas: *“M.M. miskita, dijo, la relación de mi familia siempre ha sido buena, yo siempre he cooperado en las cosas de la casa; A.R. mestiza*

afirmó: “siempre hemos sido unidos, la relación familiar ha sido buena”; J.R. miskita contestó: “la relación era buena, yo siempre cooperaba con el cuidado de mis hermanos pequeños, así también ayudaba y cuidaba la venta que tenía mi mamá”; M.Ch. mestiza dijo: “la relación familiar era muy buena, todos cooperábamos en las tareas y necesidades del hogar” y la St.E. Criolla manifestó: “la relación familiar era muy buena yo siempre tuve una buena relación y cooperaba con el cuidado de la venta que tenían mis padres” (entrevistas, 2008).

Actualmente manifiestan tener buena relación con sus familias y compañeros de vida, se dividen los trabajos cotidianos en el hogar, algunas de ellas tienen la ayuda de sus familiares (hermanas, hermanos, sobrinos, tíos, mamá, compañeros) y domésticas. A continuación citamos a MM. *“En casa tengo la ayuda de mis hermanas, a veces para ir a la escuela a las reuniones de mi niño cierro y me voy pero a veces me apoyan mis hermanas, también lo hacen cuando tengo que salir o viajar”; M.Ch. respondió así: “Estos días lo celebramos en familia y amistades porque no hemos perdido nuestras costumbres ancestrales, pero esto no es un motivo para que cerremos el tramo ya que tenemos una hora especial para festejar estos días como: el día de las madres, la navidad y año nuevo. Para lo demás en casa, hacemos un rol con la familia entre mi mamá, tíos, mi marido y cuando está mi hija en Puerto también me apoya durante la semana y los domingos nos dedicamos a realizar el resto de las cosas que en la semana no lo hacemos. También voy a la Iglesia y visito a mis amistades porque este es el único día que no abro la venta” (Entrevista, 2007).*

Algunas manifestaron que en caso de enfermedad cooperan entre la familia, económicamente y en lo material cuando se requiere. De igual forma, lo hacen en

caso de tener algún familiar con problemas de adicción. A continuación, hacemos referencia sobre lo que J.R. comentó: *“bueno en problemas de vicio o droga acudimos a las instituciones que apoyan estos casos pero si no hay resultado entonces lo que hacemos es apoyarlo dándole consejos, si necesita algo yo se lo doy de la venta y conforme lo vamos apoyando la persona se va apartando del vicio, si existe otro tipo de problema en la familia lo que hago es apoyarlos económicamente o con material cuándo está a mí alcance”*; por su parte G.E criolla respondió: *“en caso de alguna enfermedad grave o algún fallecido nos organizamos en familia para apoyarnos y hacer los gastos, y si se trata de alguien con problemas de droga, acudimos a la Clínica Bilwi si vemos que no tienen solución entonces lo apoyamos moral, espiritual y psicológicamente o si no, lo llevamos a un psicólogo o lo enviamos a Managua a los centros de rehabilitación”* (entrevistas. 2007).

Todas las mujeres objeto de este estudio, son madres de uno a dos hijos. Respondiendo a la pregunta así: *“mi hijo tiene 8 años y cuando estoy en casa el se comporta bien conmigo pero más con mi mamá, porque ella me lo cuida todo el día y se lleva bien con los demás en casa”* (M.M. Miskita); A.R. mestiza manifestó: *“bueno yo tengo sólo un hijo que tiene 16 años y dentro del hogar veo que tiene un buen comportamiento pero no te sabré decir como se comporta fuera de casa porque el anda solo”*; mientras que J.R. miskita comentó: *“sólo tengo 2 hijos, uno de 9 y la otra de 3 años, ellos son buenos niños para mí, aunque a veces el varón tiene algunas manías pero ambos son cariñosos, quizás porque todavía están pequeños,”* de igual manera M.Ch mestiza afirma: *“tengo sólo una hija que tiene 20 años, ella se comporta muy bien, es popular y educada porque tiene bien inculcado los principios morales y espirituales; es bien inteligente, amable, es*

sencilla y mantiene una buena relación con nosotros y con los demás”. (Entrevistas, 2007).

5.1.12. Desarrollo personal de la Mujer y condiciones de vida familiar

Al referirnos a este tema, notamos que el desarrollo personal de las mujeres y las condiciones de vida familiar era variada antes de entrar al comercio, de manera que por ser adolescentes eran estudiantes y algunas aunque ya eran mayores de edad dependían de sus padres, en relación a las condiciones de vida de la familia, emiten que eran considerables y cómodo en aquellos tiempos. Así lo reflejan: *“bueno en cuanto a mi desarrollo personal, yo era estudiante que aún dependía de mis padres y era soltera” (M.M miskita); la siguiente dijo: “bueno para mí hubo una etapa bien dura y fue cuando murió mi papá y yo de muy joven empecé a asumir la responsabilidad del hogar de mi mamá y también estudiaba, en cuanto a las condiciones de vida de mi familia eran favorables” (A.R. mestiza). Asimismo la sra. J.R. miskita, respondió: “yo era estudiante y aún dependía de mi mamá, las condiciones de vida de mi familia era cómoda”; por otro lado la Sra. M.Ch. mestiza expresó: “no te puedo hablar de mi desarrollo porque para entonces yo era estudiante y dependía hasta cierto momento de mi familia y las condiciones de vida eran cómodas”, (Entrevistas, 2008).*

Actualmente, todas las mujeres se sienten más superadas que antes; entre los principales indicadores de desarrollo personal que aportan estas mujeres se encuentran: a) independencia, b) responsabilidad, c) bienestar material en la familia, d) capacidad intelectual (educación); e) tener su propio dinero, f) tomar su propia decisión. Las actrices opinan: *MM miskita dijo: “Sí, creo que he superado económicamente y en el hogar porque ahora soy*

independiente y asumo mis propias responsabilidades, pues siento que hemos superado un poco”; A.R. mestiza respondió: “yo siento que me he desarrollado porque tengo un grado de conocimiento intelectual, soy independiente, obtengo mi propio dinero y resuelvo mis necesidades básicas de mi casa”; St.E. Afirmó: “bueno siento que me he desarrollado económicamente porque ahora soy independiente y asumo mis propias responsabilidades, en cuanto a mi familia ellos viven cómodos porque cada uno asume sus gastos y tienen sus propios hogares, aunque antes la vida era mejor porque las cosas eran más baratas, los productos se vendían mas y eran rentables, pero ahora es bien difícil” (Historia de vida 2,007).

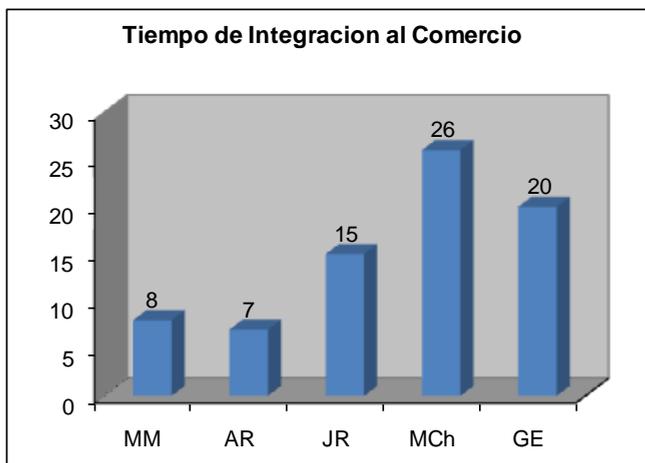
5.2. PROCESO EVOLUTIVO DEL TRABAJO COMERCIAL DE LAS MUJERES.

Datos de la alcaldía municipal de Puerto Cabezas evidencian que la participación de la mujer es importante en el sector comercial y solo en el mercado municipal del total de contribuyentes inscritos el 90% son mujeres comerciantes. Por su parte, las mismas mujeres entrevistadas coinciden en que hay muchas más mujeres participando en la actividad comercial que en épocas anteriores, especialmente después de la guerra de los ochenta. En este caso, G.E criolla opinó: *“yo he observado que en los años 70 y 80 era el hombre quién se dedicaba más al negocio pero a partir del 81 en adelante cuando comienza la guerra y estaba el servicio militar muchos hombres tuvieron que dejar sus hogares para irse al servicio, entonces la mujer obligadamente tenía que asumir la responsabilidad del hogar, por eso muchas se dedicaron a diferentes negocios, hasta hoy en día (Entrevista, 2007).*

5.2.1 Formas de llegar a la actividad comercial y razones que motivaron su ingreso.

a. Tiempo de integración al comercio

Con relación al tiempo de trabajar en el comercio, las informantes varían en sus respuestas evidenciándose de esta manera en el siguiente gráfico.



Fuente: Mujeres entrevistadas, 2007.

b. Proceso de inserción al comercio

De las cinco entrevistas, el 60% afirma que iniciaron por inducción de la familia y el 40% con esfuerzos propios. En este sentido: MM, Miskita afirma: *“para iniciarme con el negocio tuve que vender mi terreno, al comienzo era vendedora ambulante ofertando ropa interior, cosméticos, pero poco a poco ingresé en el mercado Municipal”*; A.R. mestiza dijo: *“antes mi tía trabajaba en este local, luego me cedió el tramo a mí para que yo pudiera trabajar en esta actividad”*; mientras que J.R. Miskita aclaró: *“bueno yo desde pequeña comencé ayudándole a mi mamá cuando ella tenía el tramo, luego fui inducida por ella para*

que me integrara de lleno a este negocio". Sin embargo, M.Ch Mestiza respondió: "Como a mí me gustaba el comercio entonces busqué la forma de cómo ubicarme con mi propio esfuerzo" (Historias de vida 2,007).

c. Razones que motivaron la integración de las mujeres en las actividades comerciales.

La necesidad, la falta de alternativas de trabajo y la vocación en otras, y el ser madres solteras, fueron algunas de las razones que conllevaron a las mujeres a la integración de estas en actividades comerciales manifestándolo de la siguiente manera:

MM. Miskita respondió: "porque soy madre soltera y necesitaba trabajar en algo"; A.R. mestiza dijo: "cuando yo vine a Puerto se me hizo difícil conseguir trabajo, entonces me dediqué al comercio, soy madre soltera y no tengo quién me apoye"; J.R. miskita expresó: "más que todo fue cuando tuve a mi primer hijo y al ver mis necesidades entonces me dediqué al comercio porque ya era madre y no tuve el apoyo del papá de mi hijo, también estudiaba y necesitaba dinero"; M.Ch. mestiza opinó: "bueno más que todo fue porque pensé que estar en una oficina subordinada por otras personas no era para mí, ya que siempre me ha encantado ser jefa, me gusta delegar lo que es mío y como es difícil conseguir trabajos, entonces de nada me iba a servir el estudio o prepararme cuando yo sabía que mi don no era ser asalariada y por eso decidí prestar dinero para integrarme al comercio". (Entrevistas e Historias de vida, 2007)

5.2.2. Propiedad del negocio y los Productos comerciales que ofertan

a. Propiedad del Negocio

Las mujeres entrevistadas sin lugar a duda dejan claro que es un negocio personal, cuatro de ellas así lo afirmaron tanto en las entrevistas como en las historias de vida, aunque en algunos casos existe el apoyo familiar. En este caso, MM en la entrevista realizada afirma: *“el negocio es propio, pero a veces mi hermana invierte en algunas cosas para auto ayudarse”*. (Entrevista MM., 007).

b. Ofertas de productos

Los datos obtenidos reflejan que las mujeres iniciaron con pequeños productos y mercadería, cada una con la oportunidad que se les presentó al momento, sus comentarios lo afirman: *“inicié mi negocio con cosas pequeñas como: chinelas, ropas interiores etc”* (MM, miskita); por otro lado A.R Mestiza comentó: *“comencé con granos básicos”*; J.R Miskita respondió: *“comencé con ropas interiores”*; en cambio M.Ch Mestiza contestó: *“inicié con ropas finas, granos básicos, utensilios de cocina, derivados de leche, pastas, entre otras cosas pequeñas”* y finalmente G.E criolla dijo: *“con carnes y verduras”* (Entrevistas, 2007).

5.2.3. Formas de financiamiento

Las formas de financiación del negocio es variado, mencionando entre estos, el crédito de los productos, préstamos, crédito bajo la modalidad de consignación y ahorros personales. Acertando estos datos M.M. Miskita Expresó: *“vendí mi terreno que tenía”*; A.R. mestiza dijo:

“como tengo mi familia, ellos son los que me proveen el crédito de los productos aquí en Puerto Cabezas, también obtengo crédito de granos básicos de las personas que vienen de Managua”. J.R. miskita dijo: “fui a Pana-Pana y además obtengo crédito de personas que vienen de Managua, ellos nos dejan mercadería con una semana de plazo y agarro lo que puedo pagar, de esta manera he logrado superar con el negocio”. M.Ch. mestiza respondió: “lo primero que hice fue con préstamos que realice al Banco de Desarrollo cuando existía, luego a Pana-Pana y créditos a consignaciones de personas que vienen de Managua”. G.E. criolla indicó: “bueno lo que vendemos especialmente la carne lo obtenemos por medio de crédito, lo demás lo hemos obtenido por medio de los ahorros personales”, (entrevistas, 2007).

5.2.4. Instituciones que brindan apoyo financiero y requisitos

Entre las Instituciones que les brindan apoyo financiero, mencionan a la Asociación PANA – PANA, la Organización de Mujeres Empresarias que brinda préstamos en efectivo, la Organización Nidia White que actualmente tiene un programa financiero dirigido a las mujeres denominado: “FONDO DE LAS MUJERES CARIBEÑAS” (FONDEMUC) y créditos que les ofertan algunas personas que vienen de Managua de estas tiendas como: calzados y ropa, entre otros. De las cinco mujeres entrevistadas, dos lo afirman: *“trabajo con Pana-Pana, en algunas ocasiones he prestado dinero de Nidia White y además obtengo crédito de personas que vienen de Managua”, (J.R. miskita)*. Por otro lado, M.Ch. mestiza indicó: *“anteriormente acudí al Banco de Desarrollo cuando estaba en función y ahora a Pana-Pana, a veces he prestado de la organización de mujeres empresarias pero deje” (entrevistas, 2007).*

En el caso de PANA-PANA, ellas deben de tener todos los documentos que se les pide y cumplir con los requisitos que establecen, en tanto, con el programa de FONDEMUC en NIDIA WHITE los convenios son menos rigurosos. J.R. miskita señaló el procedimiento para el acceso: *“Para que te den el crédito en Pana-Pana tienes que tener y cumplir con los requisitos que te piden. Cuando obtienes el préstamo tenés que pagar una cuota mensual con intereses ya aplicados y si te atrasas pagas intereses por mora. Para mi los intereses son bastante flexibles y lo veo bien conforme al plazo que nos dan.”* M.Ch. mestiza afirma: *“bueno para que tú puedas prestar dinero en esta institución tienes que tener tu propia casa, tenés que tener un testimonio jurídico de lo que tengas o sea de tus bienes. Para mi los intereses no son tan altos pero si te pasas del mes te asignan intereses, por eso tienes que estar al día con tus abonos y te cobran de acuerdo al monto que te prestan, pagas en córdobas pero al tipo de cambio oficial del dólar. Estos préstamos son de 1 año, de 3 y hasta de 6 años, depende de la cantidad que prestas”*. Fuente: (Entrevistas 2,007).

En una entrevista realizada al Sr. Luís Wilson administrador de la Asociación para el Desarrollo de la Costa Atlántica (Pana –Pana) dice que los requisitos básicos para que una persona pueda optar al crédito son:

a. Que la persona pertenezca al municipio; **b.** Que sea una persona responsable y tenga buenos antecedentes; **c.** Si ha tenido antecedentes de crédito, es importante que tenga un buen record; **d.** En caso de negocios, preferimos que las personas que solicitan el crédito sean quienes administren su negocio; **e.** Tienen que presentar fiadores solidarios que respalden el crédito con sus firmas; **f.** Presentar garantías que respalden el crédito, estas son variadas: las garantías hipotecarias que tienen que ver

con bienes y muebles; garantías prendarias, estos son bienes del hogar; **g.** También una de estas garantías es el salario cuando la persona lo dispone; **h.** Está también, la fianza solidaria y si las personas reúnen todos los requisitos se le concede el préstamo” (Entrevista Pana-Pana, 2007).

Continúa diciendo: bueno los intereses son variados y va en dependencia del rubro en que estén trabajando. Por ejemplo: lo que es para el comercio el promedio es del 3% sobre saldo, dado el hecho que la persona se demore y no abone en la fecha establecida, este manifestó: *“hay un recargo por intereses moratorios pero depende del monto y lo que se hace es que se le suma a la persona los días atrasados”*. Fuente: (Pana-Pana. Entrevista 2,007).

5.2.5. Importancia del trabajo de la mujer en el comercio

Para las mujeres el trabajo es muy importante porque les ayuda a ser independientes, manifestándolo cada una de la siguiente manera: MM respondió: *“para mí este trabajo es muy importante”*; A.R. mestiza, dijo: *“es importante el trabajo de la mujer en el comercio porque así nosotras dependemos de nuestro dinero y sabemos lo que vamos hacer, así no somos ultrajada ni discriminada por el marido y es una forma de aprender a luchar sola y no depender solo del hombre”*; J.R. miskita, opinó: *“creo que no se ve bien que solo el hombre trabaje, la mujer también tiene derecho de trabajar y disponer de su propio dinero, la mujer puede realizar diferentes trabajos al igual que el hombre, pero muchas veces el hombre gana más que la mujer”*. Mientras que M.Ch. mestiza, respondió: *“el hombre quiere que la mujer este en casa, que les dediquen tiempo y que los atiendan pero si tienen varios hijos el gasto es grande y con lo poco que gana no les*

ajusta para todo, entonces los dos tienen que trabajar, a menos que uno tenga una buena entrada". St. E. de la etnia criolla opinó: "en mi parecer, creo que tanto el hombre como la mujer tienen el mismo derecho de trabajar pero muchas veces cuando el hombre trabaja, quiere que la mujer este en casa"; (Historias de vida 2,007).

5.2.6. Responsabilidades de la mujer en el hogar

Lidiar con las responsabilidades del hogar es un aspecto difícil de separar de la mujer. Consideran que es una responsabilidad muy grande y bien difícil de llevarla ya que muchas veces asumen dos roles, que es el trabajo fuera y dentro del hogar pero este último, muchas veces no es tomado en cuenta por los demás, porque no es remunerado. A continuación indicaremos las expresiones de las entrevistadas: A.R. mestiza expresa: *"es muy importante, a veces nosotros lo miramos como nada, porque a parte de trabajar fuera de la casa, la mujer en el hogar tiene que lavar, planchar, cocinar, cuidar a los hijos y esto lleva un largo tiempo porque todo el día trabaja y no se mira lo que hace, pero es bien importante porque si esa mujer no esta en la casa hay desorden",* asimismo M.Ch. mestiza afirmó: *"bueno, cuando es una madre soltera que tiene que tener esa responsabilidad de padre hace doble tarea, la de casa y la de la calle, pero lo tiene que hacer por la misma situación en la que se encuentra y es lamentable ver a una mujer que tiene que atender la casa y a parte de eso salir fuera para poder mantener a sus hijos porque solo de esa manera puede salir adelante".*

5.2.7. Responsabilidades de la mujer en la atención del negocio

La atención del negocio es personalizado, lo realizan durante toda la semana; a veces hasta los domingos y en caso de días feriados o especiales no cierran, porque aprovechan mas la venta de sus productos y si por algo necesario les toca salir o viajar entonces dejan a familiares de confianza a cargo del mismo o cierran. En este caso, MM miskita respondió: *“no siempre cierro y cuando salgo mis hermanas me apoyan con el cuidado del tramo”*. Por otro lado, A.R. mestiza afirmó: *“depende, si me toca que salir yo cierro y me voy porque es mío, pero muchas veces dejo a mi hijo y salgo. Para lo demás, tengo tiempo para todo, tengo una persona (empleada) que me hace todas las cosas en casa, por las noches visito la iglesia, también los domingos visito la cárcel”*; J.R. miskita dijo: *“bueno si me toca ir a clase el día sábado cierro hasta la hora que tengo que irme, igual hago cuando tengo reunión y cualquier otra cosa en la universidad, en días especiales no cierro y si salgo es por la noche, cuando viajo, permanece cerrado porque no confío en otras personas”*, (Entrevistas, 2007).

5.2.8. Oportunidades que brinda el trabajo de comerciante

Entre las oportunidades que les brinda el trabajo de comerciante se mencionan: 1. la oportunidad de mejorar las condiciones de vida de sus familiares; 2. ayuda a resolver las necesidades, 3. vivir mejor, 4. siempre se obtiene dinero. En este caso St. E. criolla en su historia de vida comentó: *“creo que este trabajo también es una oportunidad para mejorar nuestras condiciones de vida”*; A.R. mestiza expresó: *“claro que sí, es una oportunidad para vivir mejor, por lo menos de este trabajo siempre*

obtenes tu dinero". Mientras que algunas expresaron que es una buena oportunidad pero depende del tipo de negocio por lo que las entrevistas afirman: *"claro que sí, porque a como te dije que si estuviera trabajando como una empleada no estuviera abasteciendo en todas las necesidades de la casa y del negocio, pero también depende del tipo de negocio que uno tenga porque no todos son rentable aunque siempre es necesario porque nos ayudamos"* (M.Ch. mestiza); de igual forma G.E criolla señaló: *"bueno, depende cómo uno administre un negocio de este tipo porque no todo el tiempo a uno le va bien ya que a veces en estos negocios uno tiene desventaja, hay momentos buenos y malos"*, (entrevistas, 2007).

5.2.9. Oportunidades laborales y educativas

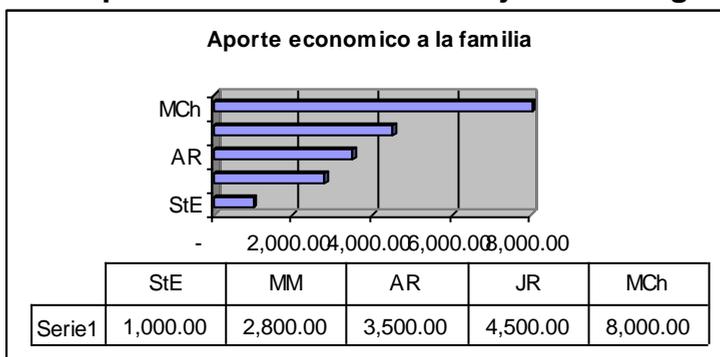
Parece ser que las oportunidades laborales y educativas es un tanto difícil de alternar, porque no existen opciones aunque exista la voluntad. Dos de las informantes claves expresan que hasta ahora no han tenido otras oportunidades más que sus negocios, la siguiente dice que la única oportunidad que ha tenido *"es estar en la Universidad"* (J.R. Miskita), y las dos últimas coinciden diciendo que han tenido varias oportunidades laborales y educativas pero prefieren manejar sus negocios porque a veces estas oportunidades llegan a fracasar y si es una oportunidad de trabajo les ofrecen un salario muy bajo que no les permiten satisfacer todas sus necesidades y por tanto, no aceptan ninguna oferta laboral.

5.2.10. Oportunidades de capacitación

Las entrevistas aplicadas reflejan que tres mujeres no han participado en ninguna actividad de capacitación. Mientras que dos afirmaron que sí han participado de la siguiente forma: M.Ch. (2007) mestiza, afirmó: *"he estado*

integrada en grupo de mujeres empresarias en donde participamos más de 40 mujeres y todo lo que se hace en esta organización es con el objetivo de discutir sobre el desarrollo económico de las mujeres que se dedican a diferentes negocios y de igual forma participo en los talleres que Pana-Pana brinda a las personas que trabajan con crédito en esta institución”. St.E. creol en su Historia de vida afirmó: “he participado en algunos talleres sobre el maltrato a las mujeres, el derecho de la niñez, el aborto, entre otros, cuando me invita la organización de Nidia White”.

5.2.11. Aporte económico de la mujer en el hogar



El gráfico evidencia que el aporte de las mujeres a la economía familiar varía entre 1,000.00 a 2,800.00 córdobas mensuales, seguido de 3,500.00 a 4,500.00 Mil y hasta 8,000.00 mil córdobas al mes.

5.2.12. El ser comerciante

El 80% de las entrevistadas dicen sentirse bien siendo comerciante, pero un 20% considera que el “*ser comerciantes es ser un esclavo*” porque la persona no tiene horario, es como un asalariado que trabaja bajo presión, entonces es una rutina muy agotadora. En este

sentido, las mujeres dicen: *“me siento bien porque diario tengo mi ingreso, aunque sea poco pero tengo para cubrir mis gastos, entonces el comercio para mí tiene resultado si uno lo sabe manejar y administrar”* (M.M. Miskita); *“me siento bien, porque es personal, pero no es como la gente piensa que uno atiende cuando uno quiere ya que este trabajo es una responsabilidad con la sociedad y con uno mismo porque la gente necesita la atención nuestra además es mío y nadie me manda”* (A.R. Mestiza); por su parte J.R. Miskita respondió: *“el comercio es igual como cuando trabajas y te dan un salario, pero el comerciante es peor que un esclavo porque no tenes días de asueto y vacaciones, la vida del comerciante es dura es como una microempresa, no descansas pero da resultado, porque si no, yo no estuviera aquí”*; seguidamente la Sra. M.Ch. mestiza expresó: *“me siento bien porque me gusta y lo desempeño bien”*; la Sra. St.E. Criolla afirmó: *“me siento bien porque me ha gustado pero también es bastante y da resultado cuando sabes administrarlo”*, (Entrevistas, 2008).

5.3. BENEFICIOS GENERADOS A LA FAMILIA

5.3.1. Beneficios obtenidos del comercio

Entre los beneficios obtenidos según las entrevistadas sobre salen, 1. Mejoras o remodelación de sus viviendas, 2. Educación de los hijos, 3. Equipamiento mínimo de sus viviendas, entre otros; expresándolo de la siguiente manera:

MM. miskita: *“con mis ingresos obtenidos he remodelado la casa de mi mamá y he conseguido las cosas más necesarias del hogar”*. A.R. mestiza contestó: *“he obtenido nada mas las cosas básicas del hogar, la educación de mi hijo y estoy ahorrando para construir mi*

casa". J.R. miskita indicó: "con mis ingresos, he logrado terminar mi casa, he comprado las cosas básicas del hogar como: refrigeradora, televisor, espejo, licuadora, cafetera, cama luna, coopero con el abono de un taxi que tiene mi compañero y los gastos de estudio de mis hijos y de mi persona". M.Ch. mestiza expresó: "he remodelado el negocio, he comprado algunos electrodomésticos como; frizeres, refrigeradora, DVD, mini componente, la computadora de mi hija, entre otras cosas necesarias y la preparación académica de mi hija y de mi esposo". Y St.E criolla dijo: "los beneficios que he obtenido de este negocio son mis electrodomésticos así como las cosas básicas del hogar, he realizado algunas mejoras en la casa de mi papá, tengo un pequeño ahorro en el banco y más allá pienso construir mi casa", (Entrevistas, 2007).

5.3.2. Desarrollo del negocio

Los datos indican que todas las entrevistadas han superado la condición de su negocio con relación al tiempo que iniciaron. En relación a esto, las entrevistadas dicen: "sí, he superado bastante, porque antes vendía solo cosas pequeñas pero ahora vendo más cosas y más caras" (M.M. miskita); A.R. mestiza, expresa: "cuando nosotros comenzamos a trabajar fue con arroz y frijoles, uno supera mucho pues ahora yo vendo mas granos básicos y verduras, también otras cositas como condimentos, entre otros". J.R, miskita, dijo: "he superado mucho porque de aquí mismo le di mantenimiento a mi tramo y lo remodele y todas las cosas que ahora vendo lo he comprado del ingreso que obtengo de este negocio, de esta manera uno va superando y ahora lo tengo más surtido que antes". Mientras que St. E. criolla dijo: "a parte de este negocio, ahora tenemos un anexo donde ofrecemos servios de levantado de texto múltiples, entre otros".

El 20% de las entrevistadas (una) dice tener cuenta de ahorro; un 80% no tienen cuenta de ahorro en el Banco, de estos un 50% ahorran por su propia cuenta, el otro 50% cerraron sus cuentas por lo difícil que es mantenerlas activas.

5.3.3. Propiedad de los Bienes

Las mujeres manifiestan que las propiedades de viviendas y terrenos están a nombre de sus padres y de sus compañeros de vida y en cuanto a los bienes de valor o del hogar la mayoría dicen que están en su nombre. En cambio, los negocios que tienen todas expresaron que están en su nombre. En este caso, las entrevistas muestran:

“en nombre de mi papa esta la casa y el terreno, en cuanto a los bienes de valor y el negocio están en mi nombre”, (M.M. miskita); “yo todavía no tengo casa, lo que esta a mi nombre es el negocio y las cosas de valor del hogar” (A.R. mestiza); otra dijo: “el terreno esta en nombre de mi mama, la casa, los bienes de valor y el negocio están en mi nombre” (J.R. miskita); M.Ch. mestiza señaló: “actualmente la casa y el terreno en donde vivo esta en nombre de mi mama, lo único que tengo a mi nombre es el negocio, tenemos dos terrenos pero están en nombre de mi marido y las cosas de valores también están en nombre de el, antes no estaban estas tiendas (la Curacao y el Gallo mas gallo) entonces mi marido viajaba hasta Managua a comprar, por eso todo esta en su nombre”. St.E: “la casa y el terreno están a nombre de mi papa y el negocio, lo del hogar están a mi nombre”. Fuente: (Mujeres comerciantes del Mercado Municipal, entrevista 2,007)

6. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Descripción de las condiciones de vida de las Mujeres del Mercado Municipal: antes- ahora.

El análisis de las condiciones de vida están realizadas desde las necesidades básicas insatisfechas, en las que convergen el conjunto de requerimientos de naturaleza físico, psíquico o cultural, cuya satisfacción es condición básica y necesaria para el funcionamiento de los seres humanos de una sociedad determinada. En este tópico tratamos de analizarlos desde la vivienda, la salud, la educación y desde la vida misma de las mujeres como personas que está marcada por la búsqueda de satisfacción a una serie de necesidades básicas como la alimentación, el abrigo, la seguridad de su familia, la afectividad, entre otras, que encuentran sus respuestas en instituciones social y culturalmente establecidas.

Los datos generales nos ayudan a entender la procedencia y poder ubicar a la mujer en el contexto del estudio. Los resultados dejan claro que actualmente el 60% de las mujeres son nativas de la Ciudad de Bilwi, y un 40% son mujeres procedentes de otros municipios, pero que desde muchos años viven en esta Ciudad producto de la migración interna que ocasionó la guerra de los 80 en el país.

En el Mercado municipal, convergen mujeres de diferentes etnias predominando el miskitu, seguido del mestizo y en algunos casos el creol. La edad de las mujeres oscila de entre 25 años a 45 años, lo que nos evidencia que son personas adultas las que se dedican a la actividad comercial, el estado civil indica que tanto mujeres casadas, como acompañadas y madres solteras están dedicadas a la actividad comercial.

6.1.1. Vivienda

Vivienda, es el espacio donde reciben refugio y habitación las personas brindándoles seguridad para resguardarse de las inclemencias del tiempo. Por convención social se considera que al menos en cada vivienda habita una familia, tomando en consideración la cultura de cada una de las informantes, estas pueden estar habitadas por la familia ampliada, nuclear, entre otros.

Las entrevistas muestran que las mujeres antes de entrar al comercio el 80% vivían con sus padres y el 20% estaban separadas de su marido. Las viviendas se encontraban en buen estado. El estudio ha demostrado que el 60% de las mujeres continúan viviendo con sus padres mientras que el 40% se independizaron incluyendo una que alquila vivienda.

Las que continúan viviendo con sus padres tratando de encontrar alguna repuestas dicen *“Pues no se puede invertir en otra cosa”* (MCh 2,007). Con estos ingresos únicamente les permite satisfacer sus necesidades mas básicas, y lo otro puede atribuirse a un factor cultural de cada grupo étnico al acostumbrarse a vivir junto a sus padres y hermanos/as en dónde se desarrolla una cultura de solidaridad sobre todo para el cuidado de los hijos, entre otras cosas, ya que al salir fuera de la casa a trabajar les implica mayores costos, tales como el pagar a una doméstica, el cual lo pueden utilizar para cubrir otras necesidades.

6.1.2. Servicios básicos

Los servicios básicos son un aspecto imprescindible para la satisfacción de las necesidades de la población. Según el economista Raúl A. Wiener (2006) dice que: “servicios

básicos son los pagos efectuados en concepto de electricidad, agua y comunicación; éste último incluye los gastos realizados en telefonía, Internet, cables, correos, fax, telégrafos, radio comunicador, localizador de persona, etc.”

En este sentido se pudo constatar que antes el 100% recibía y pagaba dos de los servicios básicos, agua y luz. Actualmente el 100% reciben y pagan cuatro servicios básicos: agua, energía eléctrica, servicios de televisión por cable, teléfonos, (celulares y convencionales). Pero también cada una de las casas incluyendo la que alquila tienen servicio higiénico, (dos letrinas y tres inodoros), y cada casa cuenta con su pozo de agua, para solventar sus necesidades de agua cuando la empresa de agua no presta el servicio.

Lo que indica que los costos han aumentado por los demás servicios que ahora reciben, con ello también se ha incrementado los gastos en la familia.

6.1.3. Formas de sobrevivencia y sostén del hogar antes de entrar al comercio

Las formas de sobrevivencia antes era variada, las indagaciones muestran que el 60% trabajaban como asalariadas, el 40% dicen que únicamente estudiaban, por lo tanto la mantenían sus padres. Ahora, todas (el 100%) trabajan en el comercio dentro del mercado Municipal y transcurren sus vida entre el mercado y su casa de habitación, en donde el 60% aún comparten gastos con sus familiares, en tanto un 40% se han independizado, de estas una es madre soltera y la otra esta acompañada.

6.1.4. Estimado de ingreso

Los ingresos que obtenían los padres y familiares de las mujeres antes de entrar al comercio, oscilaban entre los 600.00 a 3,000 córdobas al mes, cuando circulaba los millones de córdobas. Actualmente los ingresos oscilan entre los 15,000 mil a 20,000 mil córdobas mensuales como máximo y entre 1,500 a 7,000 córdobas como mínimo.

Las dos afirmaciones vistas de manera diacrónica, muestran que los ingresos de las mujeres comerciantes antes de entrar al comercio eran menos, comparados con los de ahora. A Juzgar por ellas mismas, pareciera que antes la moneda tenía mas valor, o sea, se ganaba poco pero el costo de los productos era mas favorable que en la actualidad. MM miskita (2,007), dice: *“bueno, yo me acuerdo que con el salario de mi papá nos ajustaba para todas las necesidades básicas porque antes todo era barato”*.

Si tomamos como referencia los datos que proporciona el Ministerio de trabajo (MITRAB) en relación al salario mínimo que *“oscilan entre 1,952.10 a 2,381.70 córdobas mensuales”*, el ingreso de las comerciantes es favorable comparados con el salario que recibe un empleado que trabaja como asalariado. A simple vista parece que el comercio es “rentable” para algunas familias aunque en algunos casos depende del tipo de negocio porque no todos son rentables y no satisfacen a todas las comerciantes porque para algunas el ingreso es mínimo. Las entrevistadas lo manifiestan de la siguiente manera “J.R. miskita, (2,007) expreso: *“bueno cuando la venta esta mala lo mínimo en un mes es de 7,000 córdobas, cuando esta buena vendemos hasta 15,000 córdobas mensual”*.

6.1.5. Nivel Académico

Según los datos suministrado, el 60% de las entrevistadas antes de entrar al comercio ya eran bachilleres y el 40% estaban en la secundaria. Esto niega la segunda hipótesis planteada cuando dice que mayormente las mujeres que se dedican al comercio tienen un bajo nivel académico...”. Sin embargo, el 80% de las mujeres entrevistadas no han podido continuar sus estudios superiores por el tiempo que este trabajo les implica y solo un 20% ha continuado con sus estudios superiores.

El IDH (2000:13,14) enfatiza que *“uno de los factores fundamentales para contrarrestar la pobreza y obtener un desarrollo ajustado a nuestras realidades es mediante la educación”*. En este caso, las entrevistadas cuentan con un nivel educativo aceptable, dejando claro que existe limitaciones de políticas públicas para la atención de este sector, porque, si para contrarrestar la pobreza es necesario tener una mayor educación, esta aseveración parece no tener validez en el sector comercio si este no va acompañado de políticas públicas incluyentes que dinamicen y amplíen la gestión interna de las mujeres comerciantes con lo que estaría coadyuvando al desarrollo humano de éstas personas.

6.1.6. Salud

Las enfermeras Willis. O. y Webters D. (2003:20) en su monografía citan a Douglas Beberlo quien define que: *“la salud es un estado de bienestar mental, físico y social completo y solo como la falta de afecciones o enfermedades, así como la enfermedad que lo considera como un discontinúo del bienestar físico, mental y social”*. Por lo que, al parecer se percibe que las condiciones de salud de estas familias eran buenas antes de entrar al

comercio, aunque el 80% asegura que sus padres padecían algún tipo de enfermedad. A.R. mestiza comento: *“las condiciones de salud eran buenas, la única persona que padecía del corazón era mi mama quien falleció de lo mismo, actualmente las condiciones de salud son las mismas”*. A pesar de que existen algunas limitaciones en la atención en las unidades de salud, el solo vivir en el área urbano les brinda los beneficios que las mujeres del área rural no tienen tal como el acceso a una unidad de salud mas cercana y de una mayor resolución en la atención.

6.1.7. Relaciones cotidianas entre la mujer y la familia

La familia es la unidad fundamental, natural y legal²³ de la sociedad. La relación familiar ha sido uno de los principales elementos en la sociedad y por ende en el hogar, expresándose como un sentimiento de afinidad de valores comunes. En este sentido las respuestas de cada una nos indican que antes de entrar al comercio mantenían buenas relaciones familiares.

Si tomamos como referencia el concepto de familia²⁴, que es un grupo de personas unidas por vínculos de parentesco, ya sea consanguíneo, por matrimonio u adopción que viven juntos por un periodo indefinido de tiempo. Que en su relación de convivencia diaria, parecen estar en una constante negociación de roles que algunas pueden ser conflictivas, otras armoniosas, en este caso todas las mujeres manifiestan que su relación dentro de la

²³ Constitución Política Artículo 70 que dice “La familia es el núcleo fundamental de la sociedad y tiene derecho a la protección de ésta y del estado

²⁴ Ember y Ember (1997: 461), refiere tres tipos de familias; la extensa, la matrilocal y la nuclear y define la familia cómo la unidad social y económica constituida mínimamente por uno de los padres y uno de los hijos

familia era y es buena. M.Ch. mestiza dijo: *“la relación familiar era muy buena, todos cooperábamos en las tareas y necesidades del hogar”*, asimismo St.E. Criolla manifestó: *“la relación familiar era muy buena, yo siempre tuve una buena relación y cooperaba con el cuidado de la venta que tenían mis padres”* (entrevistas, 2008).

Ahora, al formar su propia familia un 40% han asumido sus propias responsabilidades, la distribución de las tareas del hogar es equitativa entre ellos (hijos, compañeros de vida, hermanos/as, padres, entre otros) y empleadas domesticas. El 60% de las mujeres, su familia es ampliada, existiendo una relación de colaboración y apoyo mutuo, distribución de tareas domésticas y económicas, lo que podemos denominarlo como una relación de solidaridad duradera, que en algunos momentos puede tornarse difusa, porque como en toda relación existen las dificultades, pero que también son resueltos dentro del marco familiar, (Ver resultados).

Dentro de la relación familiar se presentan dificultades de distintas índoles tales como físicas, psicológicas, emocionales y económicas que deben de afrontar. Las respuestas reflejan que siempre existe una relación de solidaridad entre los familiares cuando se requiere. Así lo expresa una de ellas: *“en caso de alguna enfermedad grave o de algún fallecido nos organizamos en familia para apoyarlo en los gastos y si se trata de alguien con problemas de drogas acudimos a la clínica Bilwi donde reciben charlas pero si vemos que no tienen solución entonces los apoyamos moral, psicológicamente y espiritual y si no lo llevamos a un psicólogo o lo enviamos a Managua a un centro de rehabilitación”*, (entrevista G.E. criolla, 2007).

De acuerdo al párrafo anterior, la familia ha jugado y sigue jugando un rol catalizador en la solución de los problemas familiares dentro de su relación de sus miembros, en última instancia recurren a organismos que brinda atención a los problemas de adicción. Dentro de la relación familiar está una que adquiere relevancia y es la relación Madre – Hijos-Hijas, la mayoría refiere que es una relación armoniosa, porque no presentan dificultades, puesto que aún son menores de edad. En las mujeres comerciantes adquiere mucha importancia la solidaridad que existe entre familias, porque entra en juego las reglas de descendencia que implica la relación con el conjunto de otras familias (tías, tíos, abuelos, abuelas) en donde todos participan en la educación de los hijos por el respeto que estos impregnan en la mayoría de los casos.

6.1.8. Desarrollo personal y condiciones de vida familiar

El desarrollo personal lo podemos atribuir al esfuerzo voluntario que realiza cada mujer para aprovechar adecuadamente sus conocimientos y habilidades adquiridas²⁵, los recursos potenciales de las personas y aumentar su capacidad de adaptación a los cambios y circunstancias que afectan su vida.

Las mujeres entrevistadas han dado un salto cualitativo con relación al bienestar familiar, es decir, tienen casa, tienen cubierto y de alguna manera sus necesidades básicas. Pero bien dice Guadamuz²⁶ al referirse a las

²⁵ Estos conocimientos y habilidades pueden ser adquiridos mediante la educación formal, o la informal, aprendidos de sus padres, amistades y otras personas que en su vida cotidiana se relacionan.

²⁶ Isabel Guadamuz, Gerente propietaria del Tamarindo, Licenciada en Administración de empresa. Presidenta de la Organización de Mujeres Microempresarias de la RAAN.

mujeres que se dedican al comercio *“nosotras las mujeres comerciantes, nos preocupamos porque nuestras familias estén bien, pero muy poco nos preocupamos por el desarrollo personal”* en el entendido que el desarrollo personal enriquece el proceso natural de las personas dándole una mayor conciencia de sí misma ampliando los límites de su libertad para elegir y haciéndola mas responsable de ella y de sus relaciones hacia los demás.

El tránsito de las mujeres comerciantes de ser hijas de dominio a ser dueñas de un pequeño negocio, formar su propia familia, ser madre soltera o acompañada, son procesos que pasa por la toma de decisiones, pero que conlleva a una mayor responsabilidad que la subsume dentro del proceso de autonomía, este tránsito puede ser visto como parte del desarrollo personal porque tampoco se han desligado de su educación. Pero creemos que este es un camino difícil de transitar, porque siempre las relaciones con los demás lleva consigo la autoafirmación como persona y la construcción del respeto dentro de su ámbito de actuación en una sociedad machista, es un logro bastante pero no lo suficiente. Para las mujeres se torna muy fácil hablar de su familia, que poder visibilizar su propio desarrollo, porque va intrínseco en su propia personalidad y aquí si que Guadamuz tiene razón en su planteamiento.

A partir de lo anterior podemos decir que a la mayoría de los seres humanos adultos nos falta crecer en varias direcciones, y el desarrollo personal es un proceso en donde cada momento lleva consigo un poco de contextualización e interiorización de cada cosa nueva, cada decisión debe ser oportuna, los tiempos cambian de manera vertiginosa, los aspectos globales cada vez absorben los espacios de autonomía. De esta manera asociamos el desarrollo personal a las siguientes

cualidades: 1. autonomía, 2. Toma de decisiones, 3. Independencia, 4. educación (conocimiento intelectual), 5. Ser madre soltera, 6. Manejar su hogar, 7. Responsabilidad, 8. Tener su propio dinero.

En este sentido es importante recalcar que la mujer ha llegado a tomar mayor conciencia de sus valores, derechos y deberes respecto al hombre, esto les ha permitido salir del ámbito privado al público. Ahora tienen mas libertad de participar en los diferentes aspectos dentro de la sociedad promovido por las acciones afirmativas, desarrolladas en los diferentes movimientos sociales y políticos en pro al desarrollo y bienestar de las mujeres.

Las condiciones de vida de estas familias es considerada como buenas porque presentan algunas condiciones como las que el IDH (2005:82) enfatiza: *“el índice de las condiciones de vida (ICV) esta basado en ocho dimensiones consideradas como las fundamentales para garantizar las mínimas condiciones de vida de los pobladores. Ellas son el acceso a la educación, a los servicios de salud, energía eléctrica y transporte, al abastecimiento de agua, comunicación básica definida como el acceso a teléfono, correo, teléfono publico y radio comunicación y comunicación complementaria como el acceso a fax o Internet y al registro civil de las personas”*. Estando estas necesidades satisfecha en la mayoría de las entrevistadas.

6.2. PROCESO EVOLUTIVO DEL TRABAJO COMERCIAL DE LAS MUJERES

La categoría evolución²⁷ nos demuestra que las mujeres se han integrado al trabajo comercial como una fuente de empleo para satisfacer las necesidades crecientes de su familia, cuyo proceso²⁸ data de un cuarto de siglo aproximadamente. Por lo que se observa una mayor participación de las mujeres en las actividades comerciales que a los hombres de manera más marcada en la década de los ochenta, incidiendo en este caso, la inestabilidad social, política y económica en que se sumergió el País.

Boletina (Nov. 2005:7) dice que: *“en 1950 prácticamente una de cada 10 mujeres eran parte de la PEA (Población Económicamente Activa) porque tenían o buscan trabajos, pero desde los años Ochenta las mujeres han salido más que los hombres a buscar trabajos sobre todo a raíz de la aplicación de medidas económicas de ajuste estructural, que trajeron una drástica reducción del gasto social del Estado. Para el año 2003 en comparación a los anteriores hubo un incremento de la población económicamente activa ya que 5 de cada 10 mujeres, de 15 años en adelante, integran a la PEA”*

Las propias comerciantes señalan: *“yo he venido observando que en los años 70 – 80, era el hombre quien se dedicaba mas al negocio pero a partir del 81 en adelante debido a la guerra, muchos hombres tuvieron*

27. Esta referido a cualquier proceso de cambio en el tiempo. Devillers, C. y Chaline, J. (1993[1989]): *La teoría de la evolución. Estado de la cuestión a la luz de los conocimientos científicos actuales*. Ediciones Akal, S.A. *Ciencia Hoy*, 5. 383 págs. Madrid

²⁸ Ibid, pag.56. Proceso es un conjunto de actividades o eventos que se realizan o suceden simultáneamente con un determinado fin,

que dejar sus hogares para integrarse al servicio militar y fue a partir de entonces que la mujer obligadamente tuvo que asumir la responsabilidad del hogar y dedicarse a diferentes trabajos quien hasta hoy en día es la que mas participa en estas actividades” (G.E., 2007).

Tanto de G.E, cómo de Berger M y Buvinic, los acontecimientos a nivel global planteados por Karremans y Chaves (2003)²⁹ parecen complementarse con los fenómenos que han contribuido a la feminización de la Pobreza: 1. Los conflictos bélicos en Centroamérica, especialmente las guerras civiles de Nicaragua, Salvador y Guatemala, 2. Los desastres, los huracanes: MTCH, Juana, el terremoto del Salvador, 3. Las migraciones temporales de los hombres, 5. incremento de madres solteras, 6. las separaciones que están conllevando al debilitamiento de las familias nucleares y extendidas, con ello el aumento de los hogares jefeados por mujeres, en donde la lucha por la sobrevivencia recae principalmente sobre las madres. Y por lo tanto, la evolución del trabajo de la mujer en el mercado municipal encuentra su lógica en las necesidades cada vez más creciente marcado por la feminización de la pobreza y las necesidades que cada contexto le ha marcado.

El proceso evolutivo de la mujer se visualiza desde su ser, antes de entrar al comercio eran en su mayoría hijas de dominio, solo un 20% (una) era ya separada de su compañero de vida. Otra manifestación evolutiva es la propiedad sobre sus tramos ya que el 100% afirma que son de ellas; otro es el tiempo de estar en el comercio que oscila entre los 7 a los 25 años de estar involucradas en el comercio. Un aspecto importante que se debe recalcar es

²⁹ Jan Karremans, marvín Chaves: Camarón que se duerme... Crédito y Género: oportunidades para un desarrollo con identidad. 1era edición, San José Costa Rica, CR: UICN, 2003, 85 p.

que ninguna refirió deseo en regresar al trabajo asalariado, por varias razones: falta de oportunidad, salario poco competitivo, inseguridad en el trabajo asalariado, entre otros.

Por ello el proceso evolutivo de la mujer en el comercio ha tenido sus aciertos y desaciertos, porque hasta ahora como se puede observar en los resultados solamente un 40% de las mujeres entrevistadas tiene acceso a préstamos, promovidos por las Organizaciones no gubernamentales dentro de sus programas de acción afirmativa. Y aquí estamos nuevamente ante una realidad de *enfoques antipobreza, promovidos desde el gobierno que es el enfoque de empoderamiento y de derecho que ha estado promoviendo dentro de los procesos de globalización, mismo que propugna cambiar la visión tradicional de actuación sobre necesidades básicas y orientarlos hacia los derechos fundamentales que la mujer como ser humano tiene*³⁰.

6.2.1. Formas y razones que motivaron a la mujer de llegar a la actividad comercial

Las formas de llegar al comercio según el estudio se puede observar que se da por cuatro vías básicamente: 1. por inducción familiar³¹ 2. Por necesidad³², 3. por vocación³³, 4. por transición³⁴.

³⁰ Ibíd. pág. 9

³¹ Por inducción familiar esta referido cuando los padres cada día los van involucrando desde pequeño en el quehacer del comercio hasta crearle el hábito de comerciante, tal es el caso de JR.

³² La necesidad, es cuando la mujer no tiene otra alternativa de trabajo y es la única, y al tener responsabilidades buscan algún tipo de alternativa tal es el caso de JR.GE y AR.

³³ Esta referido es algo, inspirado, nato, no adquirido y lo desarrolla en cualquier momento, tal es el caso, de MCh.

A esto M.M miskita afirma: *“Para iniciarme con el negocio tuve que vender mi terreno, al comienzo era vendedora ambulante ofertando ropa interior, cosméticos, pero poco a poco ingrese en el Mercado Municipal”*; mientras que J.R. miskita dice: *“bueno yo desde pequeña comencé ayudándole a mi mama cuando ella tenia el tramo, luego fui inducida por ella misma para que me integrara de lleno a este negocio...”*. Como a mi me gustaba el comercio entonces busque la forma de integrarme...”. (Historias de vida, M.Ch. 2007).

Las razones por las cuales se integran al comercio son variadas siendo una de ellas la pobreza que engendra la necesidad como uno de los principales elementos, el ser madre soltera o jefa de familia y sumado a lo anterior también se adjunta la falta de opciones de empleo digno, a falta de políticas públicas incluyentes y consideran que estando en el comercio obtienen un ingreso mayor de lo que puede adquirir un asalariado [visto como trabajadoras del estado].

6.2.2. Propiedad del Negocio y productos que ofertan

La propiedad³⁴ en su connotación legal, es el derecho de gozar y disponer de una cosa sin más limitaciones que las establecidas por la ley, en este sentido según los resultados indican que el 100% las mujeres entrevistadas son dueñas de sus negocios. Aunque un 20% refiere algún tipo de cooperación de algún familiar para sostener el negocio A como lo expresa la Sra. MM miskita: “el

³⁴ Es cuando la persona se integra al comercio por etapa, va cambiando poco de vendedora ambulante hasta llegar a establecerse de manera permanente, tal es el caso de MM.

³⁵ El Código Civil de la República de Nicaragua, arto 616, dice que todo individuo es libre de disponer de sus propiedades sin restricción alguna...

negocio es propio, pero a veces mi hermana invierte en algunas cosas para auto ayudarse”.

Desde nuestro punto de vista y de acuerdo a la observación realizada podemos decir que en esta actividad influye la solidaridad familiar en dos formas: uno es, económico (efectivo) y lo otro en la atención del negocio de parte de los familiares, a pesar de que este trabajo es un esfuerzo personal y las licencias están a nombre de ellas existe ese apoyo entre familiares.

La oferta de los productos comerciales es variado, no existe especialización por tratarse de negocios pequeños, pero de alguna manera contribuye en satisfacer las necesidades de su hogar y de la familia ampliada, las frases aquí relacionadas indican: *“Inicie mi negocio con cosas pequeñas como: “chinelas, ropas interiores”.* (Ver Resultados pág. 35, 36).

6.2.3. Formas de financiamiento: Las entrevistas e historias de vida muestran tres formas fundamentales de financiamiento: a) Propio, b) Préstamos c) Créditos de mercancías a consignaciones.

a. Financiamiento Propio: Es cuando la propia persona se despoja de sus propios bienes para el inicio de su negocio, M.M. Miskita Expreso: *“vendí mi terreno que tenía”.* Por su parte G.E afirmo: *“lo demás lo hemos obtenido por medio de los ahorros personales”,* (entrevistas e Historias de vida 2,007).

b. Financiamiento mediante préstamos: Esta referido al dinero efectivo que se adquiere de las Organizaciones gubernamentales, no gubernamentales o familiares para comprar los productos que ofertara en su negocio. Lo anterior se valida cuando expresan: *“fui a Pana-Pan, (J.R.*

miskita); *M.Ch. mestiza* respondió: “*lo primero que hice fue con prestamos que realice al Banco de Desarrollo cuando existía, luego a Pana-Pana. (Entrevistas e Historias de vida 2,007).*”

c. Financiamiento, créditos de mercaderías o, a consignación: se refiere cuando un comerciante mayorista, oferta un producto para que le sea pagado en un tiempo determinado, o le devuelva la mercancía si no logró su realización en el mercado. (Ver resultados Pág.36)

El 60% de las mujeres ubicadas en diferentes negocios en este mercado trabajan bajo la modalidad de créditos de los productos a consignación y con su propio financiamiento (ahorro); y muy pocas con préstamos de instituciones financieras debido a los compromisos rigurosos que tienen estos créditos. Por lo que prefieren manejar sus negocios con lo poco que invierten, así como los beneficios que generan es personal y no lo comparten con otras personas más que con sus hijos e hijas y familiares más cercanos [Mamá, Papá y hermanas].

El 40% refirió que para poder mantener sus negocios han tenido que recurrir a préstamos en organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, por ello también la oferta de sus productos es variado y se percibe que sus ingresos son mayores que los de las demás.

Lo anterior se confirma en la entrevista del Sr. Luis Wilson (2007) Coordinador del Programa de Crédito de PANA-PANA donde dice: “*en el mercado Municipal hay una gran cantidad de mujeres que están trabajando con préstamos de esta Institución pero no te sabría decir el porcentaje o cantidad exacta, pero en lo general PANA-PANA tiene una cartera de mil cuatrocientos usuarios de estos el 60%*”

han sido mujeres, la mayoría son Miskitas, quizás estaríamos hablando de un 50%, luego le siguen las Mestizas, Creol y en mínima proporción las Mayagnas”.

6.2.4. Instituciones que brindan apoyo financiero

Entre las instituciones u organismos dedicados a otorgar créditos en la ciudad de Bilwi, podemos mencionar a:

1. Organización de Mujeres empresarias; 2. Organización Nidia White que actualmente tienen un programa financiero dirigido a la mujer, denominado “FONDO DE LAS MUJERES CARIBEÑAS” (FONDEMUC). 3. La Asociación para el Desarrollo de la Costa (PANA–PANA); que trabaja con fondos revolventes o fondos de organismos internacionales, (*Ver resultados pág. 36 -38*).

Es importante reconocer el papel que juegan estos Organismos No Gubernamentales, al facilitar el crédito flexible con bajos intereses a las comerciantes de los mercados de la ciudad de Bilwi, ya que el único Banco comercial de la localidad no otorga crédito para este tipo de negocios. Las organizaciones financieras que apoyan las iniciativas de estas mujeres corresponden a acciones afirmativas que el movimiento de Mujeres ha estado librando y no por que estas se encuentren incluidas dentro de las políticas públicas nacionales.

6.2.5. Importancia de la mujer en el trabajo del comercio

Las opiniones se dividen cuando se tiene que hablar sobre la importancia del trabajo de la mujer y sus responsabilidades en el hogar, pero coinciden entre ambas cuando se habla del nivel de dependencia hacia alguna persona, porque parece ser muy importante el

nivel de seguridad y de participación en las tomas de decisiones que le brinda mayor autonomía, (ver Pág. 38). Lo que muestran que, a pesar de tener doble rol y jornadas de trabajo que se extienden del mercado al hogar, se observa el valor que le han otorgado ellas mismas a su trabajo fuera del hogar, ya que de esta manera contribuyen económicamente en las necesidades del hogar y no solamente en esto, sino que además, les abre un espacio en donde llegan a tomar decisiones del que hacer con sus ingresos, al igual que el hombre y no siguen sujetas al mismo, como se ha venido manifestando en diferentes momentos de la vida. La antropóloga Lagarde (1997:37) define que: *“la sumisión de la mujer al hombre y la sociedad esta relacionado a que éstas han sido privadas de autonomía vital, de independencia para vivir, del gobierno sobre si mismas, de la posibilidad de escoger y de la capacidad de decidir sobre los hechos fundamentales de sus vidas y del mundo”*. Por consiguiente relacionando a lo anterior, el documento titulado Declaración y Plataforma de Beijing plantea que *“un número cada vez mayor de mujeres se ha incorporado a la fuerza de trabajo por su propia elección al cobrar una mayor conciencia de sus derechos y al hacerlos valer. Por lo tanto, la participación de la mujer en la fuerza laboral y fuera del hogar sigue aumentando.... y los ingresos que aporta la mujer son cada vez más necesarios en hogares de cada tipo (Nac. Unidas N.Y, 2002:108-109)*

6.2.6. Responsabilidades de la mujer en el hogar

Es difícil separar la responsabilidad de la mujer del ámbito privado³⁶ y lo Público³⁷ o sea, que la mujer que se

³⁶ Privada, esta referido al ámbito del hogar y la familia

³⁷ Lo Público, esta referido a la vida de la mujer fuera del hogar en este caso específico el comercio y las relaciones sociales dentro de la iglesia, la alcaldía y las organizaciones de préstamos, entre otros.

introduce al comercio, se separe de la responsabilidad en el hogar. Esto se debe a que el rol que juega esta mujer en su casa ya no es como la dueña del negocio o comercio al que se dedica, sino que el rol que retoma es la de madre, padre, esposa o jefa de familia.

El trabajo de la mujer en el hogar o dentro del ámbito privado, es visto como una tarea diaria que inevitablemente forma parte de su rol atribuido socialmente, abordándolo como una resignación en caso de las madres solteras. Significa que para ellas, la responsabilidad de una mujer es necesaria e indispensable para la “buena” marcha en el hogar. En este sentido, A. R mestiza afirma: *“es muy importante aunque a veces nosotros lo vemos como nada porque aparte de trabajar fuera de casa también en el hogar tienes que lavar, planchar, cocinar, cuidar a los hijos siendo la misma rutina todo el tiempo y no se mira lo que se hace, pero es bien importante porque si una mujer no está en la casa hay desorden”*.

Pero si está acompañada, “un debe ser³⁸” de su pareja es que ambos deben de asumir esa responsabilidad. De esta manera, la responsabilidad de la mujer en el hogar es primordial pero a este trabajo no se le otorga valor y su aporte no es tomado en cuenta. El Índice de Desarrollo Humano refleja que *“un 34% de los hogares urbanos y un 17% de los rurales están encabezados por mujeres, la carga del trabajo doméstico, así como las obligaciones que se originan de la coexistencia de varias generaciones al interior de las unidades domésticas han sido*

³⁸ Un debe ser: esta referido a lo que la pareja “Hombre” debería hacer en su hogar, es mas como una aspiración antes que una norma, mientras que para la mujer es asumida por ella misma y atribuida por la sociedad como una norma de conducta que debe cumplir

prácticamente ignorada en nuestro país y son de particular relevancia para las mujeres quienes brindan los cuidados y servicios requeridos por los miembros del hogar” [IDH-2000:15].

6.2.7. Responsabilidades de la mujer en la atención del negocio

La atención del negocio es personalizado, se realizan durante todos los días y las semanas; a veces hasta los domingos y en caso de días feriados o especiales, no cierran porque aprovechan mas la venta de sus productos y si por algo necesario les toca salir o viajar entonces dejan a familiares de confianza a cargo del mismo o cierran, (Ver resultados en pág. 39).

Las actividades diarias, según el ciclo diario, bajo la técnica del reloj, les corresponde a las mujeres abrir desde las siete de la mañana, (antes ya alisto al hijo-a para clase, lo baño, preparó el desayuno, y se alistó ella), arregla la mercadería de manera ordenada y atractiva para los clientes, luego inicia todo un proceso de relaciones sociales que se manifiestan en el acto de compra-venta, (cuando oferta sus producto), alguien llega preguntando o le ofrecen un producto y si le parecen negocian el precio y se perfecciona el acto de compra y venta. De otro modo, el comprador ve todas las opciones de los productos y no le parece y se va, a la mujer comerciante le queda nuevamente el trabajo de ordenar el negocio y así transcurre su vida en el mercado. Luego llega a casa y continua con la misma rutina reproductiva, la cocina, la limpieza, atender a las amistades, a los padres e hijos si están enfermos, atender las tareas de clase diarias de sus hijos y dejar todo listo para el siguiente día, ven un rato la novela, las noticias, entre otros.

Esto nos evidencia de que manera la sociedad y la familia especializa a las personas en formas particulares de trabajo de tal manera que se cumpla el rol complementador y coadyuvador de las partes, lo cuestionable en ocasiones es la connotación excluyente que este ha adquirido, al presentarse de manera diferente en cada uno de ellos, el rol reproductivo de la mujer, la paciencia que debe invertir y el cuidado que debe tener en estos roles asignados.

6.2.8. Oportunidades que brinda el trabajo de comerciante

El ser comerciante brinda desde la perspectiva de las mujeres alguna oportunidad en el entendido que son posibilidades que tiene la mujer de realizarse física y emocionalmente, pudiendo alcanzar las metas establecidas dentro de la vida³⁹ asimismo, consideran que es una alternativa para mejorar las condiciones de vida que les permite auto sostener sus necesidades básicas⁴⁰. Pero también tienen la posibilidad de invertir en nuevos negocios, decidir sobre el tipo de educación que puede tomar su hijo, y una de las oportunidades más importantes es que pueden tomar sus propias decisiones y sobre que cosas quieren hacer, (ver resultados, Pág. 40).

García G. (1997), considera el comercio cómo: *“una alternativa para la sobre vivencia familiar a niveles de subsistencia y que este trabajo actúa como una esponja que absorbe el excedente de mano de obra urbano en la actividad de baja productividad”*.

³⁹ Glosario. pág. 77

⁴⁰ Se refieren a que pueden pagar y tener los servicios básicos tales como: energía, teléfono, televisión por cable, abastecer de alimento la cocina para la familia, dinero para pagar colegios de sus hijos, entre otras.

En este sentido, queremos coincidir con lo planteado por García G (1997), al referirse que este trabajo es una alternativa de sobrevivencia familiar, que si se adoptaran políticas incluyentes y se cumpliera con la promoción de programas económicos a como lo establece la Constitución y el estatuto de Autonomía, este sector podría convertirse en el espacio que mayor oportunidad de trabajo ofrece a la mano de obra urbana que no tiene la posibilidad de tener un trabajo dentro del estado.

El pago de los impuestos que realizan estas mujeres tanto en la alcaldía como en la Dirección General de Ingresos debería invertirse en programas que beneficie a la mujer. En la alcaldía solo estas mujeres según Guidean (2,007) *aportan el 90% de los ingresos del Mercado Municipal de Bilwi*; siendo este sector uno de los que más aglutinan a las mujeres se debe procurar una mejor atención, por lo que aún constituye un reto pendiente a realizar ya que las informaciones sobre este sector y su contribución en el estado continúa invisibilizado y fuera de toda información objetiva y oportuna que puedan aportar elementos suficientes y válidos para el sector en cuestión.

6.2.9. Oportunidades laborales y educativas

Las oportunidades laborales y educativas para estas mujeres han sido mínimas, así lo manifiesta personalmente la Sra. J.R miskita: *“no he tenido ninguna oportunidad, solo estoy estudiando en la universidad y hago mis propios gastos, (Entrevista, 2007)*; mientras que otras coinciden que han tenido oportunidades laborales y educativas pero prefieren estar en sus negocios porque muchas veces las oportunidades laborales son pocas confiables, a parte de eso, el salario que ofrecen no se ajusta a la realidad porque son muy bajos.

Todo lo anterior, se debe entre otras cosas, *“a la discriminación en materia de sueldos, a los patrones de segregación ocupacional en el mercado laboral y a otras barreras basadas en el género”*, (Nac. Unid. S.A., 2002:29). Pareciera ser una de las causas por la que algunas de las mujeres decidieron pasar a trabajar dentro del comercio; de nuestras entrevistadas, un 40% estuvo empleada pero que han encontrado mayor satisfacción en su propio negocio manifestándolo así: *“es que yo soy mi propia Jefa, no me subordino a nadie”*

La Declaración y Plataforma de Acción de Beijing plantea: *“la discriminación en los Sistemas de Educación y Capacitación, así como las practicas de contratación, remuneración, acenso y movilidad horizontal, las condiciones de trabajo inflexibles, la falta de acceso a los recursos productivos, la distribución inadecuada a las tareas familiares... siguen restringiendo el empleo así como las oportunidades económicas profesionales y de otra índole, por lo tanto, el desempleo de la mujer es un problema grave que va en aumento en muchos países y sectores”*. (Nac. Unidas, N.Y 2002: 109-111).

Nicaragua, se encuentra dentro de los Países mas empobrecidos y altamente endeudados, con una economía que depende básicamente de préstamos de otros países, por lo que el aporte que brinda el trabajo de las mujeres comerciantes a la economía no es solo a la familia, sino a la construcción de un nuevo enfoque económico, construido desde la perspectiva de subsistencia, que no solo es positivo para los países en desarrollo.

Lo anterior, parece ser que es un planteamiento desde abajo, ante la falta de alternativas que el estado pueda aportar, ellas están construyendo una nueva perspectiva

de sobrevivencia y que de alguna manera les ha dado resultado.

6.2.10. Oportunidades de capacitación

Al encontrar que solamente el 20% de las mujeres han tenido acceso a oportunidades de capacitación, este encuentra su lógica en que también son las que trabajan con préstamos de las ONG`s. Es imperante la necesidad de que las organizaciones de mujeres y las Universidades desarrollen mecanismos de promoción y de construcción de una economía de Subsistencia con un enfoque desde abajo⁴¹. Un inventario rápido nos muestra que solo en Puerto Cabezas existen un poco más de cinco organizaciones de Mujeres⁴² pero que muy poca atención le brindan a este sector invisibilizado con pocas políticas y programas para el fortalecimiento de sus propios negocios.

El IDH (2000:13,14) plantea que *“uno de los factores fundamentales para contrarrestar la pobreza y obtener un desarrollo ajustado a nuestras realidades es mediante la educación”*. El Hacer que esta aseveración objetiva se convierta en una realidad, pasa por la necesidad de revisar las interioridades de todos los actores, tanto el estado como las ONG´s que representan a estas mujeres

⁴¹ Cuando se dice con enfoque de subsistencia desde abajo nos estamos refiriendo a que la gente sobre todo las mujeres y las organizaciones de mujeres dejemos de desvalorizar el trabajo de la misma mujer, de su propia cultura y el poder que las mismas mujeres tienen y esperar que otros nos lleven a tener “buena vida”

⁴² AMICA, Nidia White, Organización de Mujeres empresarias, Gaviota, AMLAE, las mujeres Piquineras y los programas como FONDEMUC, el CEIMM, que realiza investigaciones sobre las mujeres, la secretaria de la mujer, el foro de mujeres, la comisaría de la Mujer. Mi familia

ante los espacios en donde se toman las decisiones con relación a su vida y el desarrollo las mismas.

6.2.11. Aporte económico:

El aporte puede ser definido como la forma en que distribuyen los ingresos dentro de la familia y que adquiere múltiples formas. La escuela Austriaca de Economía, y especialmente Ludwig Von Mises, tratando de definir la economía ha sustituido el término Fines por el de necesidades humanas y ha dicho que estas son ilimitadas. Estando este aporte a la ciencia limitado por el criterio de otras ciencias como la antropología y la sociología económica se complementa a definir como se forman estas necesidades y porque su carácter de ilimitados.

Entonces el aporte económico esta limitado al ingreso que obtienen las mujeres de estas actividades. El economista Raúl Weiner (2006) en un análisis sobre el comercio define que ingresos es *“lo obtenido por la venta de productos nuevos o usados, cuya propiedad es exclusiva del oferente, incluye la venta de mercadería del negocio por intermedio del propietario que actúan en todo el proceso de venta y cobro de la mercadería”*. En otras palabras, significa que es todo lo que se obtiene en efectivo de la venta de los productos que ofertan a la población.

De esta manera se percibe que el aporte económico de la mujer no solamente se ve en el ingreso efectivo de cada una, se presume que la contribución se da desde el momento que la persona puede realizar trabajos en el hogar (ver resultados Pág. 41). Según el ciclo diario del reloj y el ciclo anual, las informantes en estudio también cooperan con la preparación del desayuno (cocinar),

atender a los hijos, el arreglo de la casa, lavar, entre otros; aun teniendo el apoyo de sus familiares mas cercanos (mamá, hermanas, tíos, compañeros) y en algunos casos de la empleada doméstica, cuando se encuentran desocupadas especialmente los fines de semana.

Si cuantificamos o le damos un valor a cada labor que asumen las mujeres en casa, ellas colaboran el triple de lo que gana una persona. Sin embargo, esta contribución económica es ignorado por la sociedad y mayoritariamente las mujeres son las que asumen con los gastos de la familia; en este estudio, el estimado de egreso esta entre los 1,800 a 8,000 córdobas mensuales referidos en los resultados. La Fundación Internacional para el Desarrollo Económico Global (FIDEG) dice que *“el aporte económico de la mujer de Nicaragua es considerable tanto en la esfera productiva como reproductiva, lo cual de la riqueza que se produjo en Nicaragua durante 1995 y 1996, la mujer aportó el 40% además de contribuir con el trabajo doméstico que realiza desde el hogar, el cual significa el 25% del PIB (Producto Interno Bruto)”*.

6.2.12. El ser comerciante

Está referido a todo individuo cuya actividad esta orientado a la actividad comercial, es decir que está comprando y vendiendo productos. Por lo tanto, las mujeres opinan que se sienten bien siendo comerciantes, así mismo dicen que es un trabajo como cualquier otro a excepción de J.R. Miskita quien manifiesta: *“el comercio es igual como cuando trabajas y te dan un salario pero uno trabaja peor que un esclavo porque no tenes días de asueto ni vacaciones, la vida del comerciante es dura es como una microempresa, no descansas y para que te*

ajuste tenes que controlar el dinero porque todo esta caro y hay muchos gastos, pero da resultado porque si no, yo no estuviera aqui”.

A pesar de ser un trabajo agotador, parece que de alguna manera les ayuda a resolver las necesidades básicas en la familia y algo muy importante es que ellas son dueñas de sus propias decisiones. El discurrir entre la casa y el mercado es difícil y aquí adquiere importancia la colaboración dentro de la casa.

6.3. BENEFICIOS GENERADOS A LA FAMILIA MEDIANTE LOS INGRESOS

Entre los principales beneficios sobresalen, 1. El desarrollo del negocio, 2. Los ahorros personales, mejoramiento de vivienda, educación, propiedades, entre otros.

6.3.1. Beneficios obtenidos: Los beneficios obtenidos de sus negocios son básicamente relativos al mejoramiento de las condiciones de vida que pasa por la construcción y mejoramiento de sus viviendas, educación de sus hijos e hijas, alimentación y específicamente en las cosas necesarias y servicios básicos en el hogar. Pero el beneficio más relevante obtenido es el logro de la autonomía en la toma de decisiones y educación de los hijos e hijas. Según, el documento develando el género define que los *“beneficios son las retribuciones económica, sociales y psicológicos que se derivan de la utilización de los recursos. Asimismo los beneficios incluyen satisfacción de necesidades básicas y estrategias: alimentación, viviendas, capacitaciones, poder político, status entre otros”,* (Alfaro María C., 1999:22).

En este sentido, encontramos que estas mujeres han sido beneficiada en diferentes formas, como en la obtención de recursos económicos y una posición justa ante la sociedad, así también en el mejoramiento de sus condiciones de vida; entre estos: mejoras de vivienda, el acceso a los servicios básicos, la alimentación, salud, educación y la adopción de poder y autosuficiencia como mujer, dentro y fuera del hogar. A estas consideraciones le anexamos la opinión del Sr. Luís Wilson cuando reflexiona lo siguiente: *“hemos analizado que la mujer a través del uso del crédito ha incrementado su capacidad productiva y eso le ha permitido incrementar los niveles de generación de ingresos, entonces el resultado es que la mujer como cabeza de la familia ha logrado mejorar la calidad de vida, la atención de la educación de los hijos, vestuario, alimentación entre otros beneficios que han podido lograr muchas de éstas”*. (Entrevista Pana-Pana, 2007).

6.3.2. Desarrollo del negocio: Está vinculado al crecimiento material y capacidad de oferta que estos tengan en el mercado y de manera clara dicen que su negocio ha aumentado, comparado al tiempo que iniciaron (Ver resultados Pág. 43).

La observación ha ayudado a constatar el desarrollo de estos negocios, durante nuestra visita en cada uno de los tramos en los cuales se visualiza una variedad de productos, esto quiere decir que conforme avanza el tiempo ellas han luchado para ver el resultado de sus esfuerzos ya que el desarrollo y bienestar de la familia dependen de estos ingresos y por lo tanto no pretenden fracasar.

Algo curioso es que no utilizan cuentas de ahorro, por la dificultad de mantenerlas activas, relacionándolo con los

bajos beneficios que perciben por los intereses, resultándoles mucho mas provechoso invertirlos en su propio negocio, siendo agravada esta situación por los requisitos que el BANCO tiene para la apertura de la cuenta, (ver Resultados Pág. 43).

6.3.3. Propiedad de los Bienes

El 80% de las mujeres comerciantes, no son dueñas de sus propiedades (casa, terreno). Contradictoriamente al 100% de las mujeres dicen ser dueñas del negocio, así como lo expresan algunas de ellas: *“en nombre de mi papá esta la casa y el terreno, solo los bienes de valor y el negocio están en mi nombre”* (MM. miskita); *otra dijo: “ el terreno esta en nombre de mi mamá; la casa, los bienes de valor y el negocio están en mi nombre”* (J.R. miskita); *Por su parte, la Sra. M.Ch. mestiza señaló: “actualmente la casa y el terreno en donde vivo esta en nombre de mi mamá, lo único que tengo a mi nombre es el negocio, tenemos dos terrenos pero están en nombre de mi marido y las cosas de valores también están en nombre de el...”*, (Entrevistas, 2008).

De acuerdo a este acápite logramos constatar que las mujeres que laboran en el mercado Municipal dedicadas a diferentes actividades comerciales, poseen únicamente sus bienes de valores y sus negocios porque están a nombre de ellas. Consideramos que este es un empoderamiento visto desde la perspectiva de subsistencia, y se confirma lo que muchas corrientes feministas y las que propugnan un desarrollo con equidad, es que un buen número de mujeres aun no son dueñas de propiedades, (casa, terreno).

Las mujeres comerciantes del mercado municipal de Bilwi, nos demuestran que el dinero únicamente no es

suficiente, ni la educación por si solo, sino que debes de trabajar arduamente y tener el control de los medios que les ha permitido mantenerse dentro del comercio, tal como ser dueña del tramo, ser dueñas del dinero, de los bienes del hogar, lo que evidencia que en realidad es la capacidad obtenida en la toma de decisiones, sin depender de otras personas.

7. CONCLUSIONES

- Las mujeres comerciantes es una realidad en nuestra localidad, quienes aportan de forma significativa a la economía familiar de manera particular en mejorar las condiciones de vida de su familia, utilizando como estrategias para lograr la sostenibilidad del negocio los mecanismos de solidaridad.
- El estudio demuestra que dentro del comercio no solo convergen mujeres madres solteras y Jefas de hogar, sino que también hay mujeres casadas de distintas identidades étnicas (Miskitas, Mestizas y Criol). Las edades oscilan entre los 25 a 45 años, y el tiempo de permanecer en la actividad comercial anda entre los cinco a 25 años, y son propietarias de los mismos. Los ingresos mensuales se suma entre los C\$ 1,500 a 20,000, córdobas y el aporte al hogar varía en dependencia del ingreso que cada una obtenga, oscilando desde los C\$ 500.00 a 8,000.00 córdobas mensuales.
- Se evidencia que las diferentes formas de integración de la mujer a la actividad comercial en el mercado Municipal se da de tres maneras, por: inducción familiar, por necesidad, por vocación y por transición, siendo las formas de financiación más usual, fondos propios, créditos de mercaderías y consignación, y los préstamos a Instituciones no gubernamentales.
- Las razones que motivaron la integración de estas mujeres a la vida comercial es en primer lugar la necesidad, por la falta de alternativas de trabajo, la vocación y el ser madres solteras. El 90% del total

(328) de contribuyentes son mujeres quienes trabajan de forma independiente y algunas con el apoyo de sus familiares.

- Los datos empíricos muestran que las mujeres comerciantes del Mercado Municipal de Bilwi, se han dedicado a la realización de diferentes labores comerciales por la falta de oportunidades de un trabajo asalariado, mientras que un sector muy reducido lo atribuye a una cultura familiar, pero que ahora prefieren estar en sus negocios por que muchas veces las oportunidades laborales son pocas confiables, a parte de eso el salario que ofrecen no se ajusta a la realidad, por que son muy bajos, resultándoles mejor remunerado la actividad comercial que además de ser propio, y aunque no les genere grandes ingresos, les permite solucionar sus necesidades básicas de su hogar.
- Con relación a la educación los datos empíricos muestran que tienen un nivel académico aceptable, lo que se puede observar es que existen pocas capacitaciones dirigidas a este sector, que están tratando de empoderarse, partiendo de una enfoque de sobrevivencia⁴³ dentro de un mundo globalizado, y se les debe considerar cómo pioneras en este esfuerzo, puesto que el 60% de éstas trabajan sin ningún tipo de crédito mas que con el apoyo de los familiares y las estrategias desarrolladas por el mismo sector comercial, que es el crédito a consignación.

⁴³ El enfoque de sobrevivencia se aborda a partir de una economía desde abajo, con un nivel de autoestima elevado, partiendo de que las mismas mujeres dejen de desvalorizar su propio trabajo, su propia cultura y su propio poder, dejando de esperar que la buena vida les sea dada desde los otros (los de arriba)

- Se observa en todo el desarrollo de la investigación las formas de cómo las mujeres aportan de manera sustancial a la economía familiar; sin embargo, la invisibilización del aporte económico de las mujeres en el seno familiar es una realidad y la falta de referencias escritas sobre este tema en las distintas instancias gubernamentales y no gubernamentales, manifiestan la débil atención a este sector, no existe una línea base, ni datos que demuestren el aporte de las mujeres como resultado de esta actividad, ni mucho menos datos del aporte de la mujer en la parte cultural, la manutención de la unidad familiar, y su contribución en su rol reproductivo, es un reto pendiente de estudiar.
- Y además, se concretiza la falta de políticas crediticias estatales para el desarrollo económico de éstas mujeres, por lo que se hace necesario el establecimiento de políticas y programas económicos y sociales que puedan reforzar y desarrollar la mentalidad empresarial del sector, ya que coadyuva a mantener la unidad familiar y la capacidad de toma de decisiones.
- Investigar a la mujer desde la mujer, es un tanto difícil poder realizar el análisis, pero es importante porque nos permitió darnos cuenta que hablar de la mujer es un tema demasiado amplio por los distintos roles que asume dentro de la vida cotidiana y su relación con su entorno. La mujer, ha asumido, las múltiples funciones del hogar dentro del ámbito privado y público resolviendo los problemas del hogar y llevando el dinero necesario para satisfacer las necesidades económicas de la

familia. Pero, por otro lado, se pudo observar un alto nivel de apatía de parte de las mujeres en las entrevistas. No les gusta que se les grave, que se les tome fotos; y otra de las cosas que fue difícil para nosotras fue la obtención de informaciones concretas en relación a los ingresos económicos en cifras mas exactas, porque según las informantes, con estos datos las instituciones se aprovechan para crear y solicitar proyectos o realizar otros negocios para su mismo beneficio, e igual ocurre con las universidades en donde no las toman en cuenta.

8. RECOMENDACIONES

- A las Autoridades, tanto a nivel Municipal, Regional y Nacional que implementen programas de capacitación relativos específicamente a los aspectos económicos y sociales, en temas relacionados con el comercio (mercadotecnia) sobre cómo invertir, administrar recursos y crear otras estrategias para la incrementación del capital, también capacítarla en el área contable y que conozcan como llevar un control de inventario para mejores resultados de sus negocios, entre otros.
- Las Universidades deben desarrollar programas de capacitación que permita fortalecer las capacidades desarrolladas de las comerciantes e identificar estrategias que les han permitido mantenerse dentro del comercio y en el campo educativo, propiciar becas para la preparación de las mujeres comerciantes en áreas especializadas.
- A las Organizaciones de Mujeres, fomentar y respaldar el trabajo por cuenta propia de la mujer, y la creación de redes de mujeres para fortalecer el acceso al crédito y al capital, en condiciones apropiadas e iguales derechos para los diferentes Pueblos Indígenas y Comunidades Étnicas de la región, así como el promover y diversificar la participación de la mujer, incluidas las mujeres empresarias en juntas consultivas y otros foros para que todas puedan contribuir a la formulación y evaluación de las políticas y los programas que elaboren las instituciones financieras y organismos.

- Después de haber culminado esta investigación nuestro compromiso es devolver la información a las mujeres sujetos de estudio para el mejoramiento e implementación de nuevos mecanismos en sus negocios y aumenten su nivel de ingreso.

9. BIBLIOGRAFÍA:

1. Alfaro, Maria Cecilia: Develando el género: elementos conceptuales básicos para entender la equidad / Maria Cecilia Alfaro; Comp. Lorena Aguilar, Ana Elena Badilla. – 1ª. ED. —San José, C.R.: ABSOLUTO, 1999, 38 p.
2. Álvarez Cristóbal –Escobar Glennis: Pedazos de historia Puerto Cabezas, 1ra. Edición, Managua: URACCAN, 2004. 93p.
3. Barbeyto R. Arely M. y Suizo A. Yader G; “La participación de la mujer en el crédito alternativo: La experiencia de la Asociación Pana-Pana, entre 1999-2002”. Bilwi, abril del 2003.
4. Barbeyto Arely, Diagnóstico Socioeconómico de Puerto Cabezas, Bilwi, 2002.
5. Berger Marguerite y Buvinic Mayra (compiladoras). La mujer en el Sector Informal; Trabajo femenino y microempresa en América Latina, primera edición 1988 by Editorial Nueva Sociedad; apartado 61. 712, Caracas 1060-A, Venezuela ILDIS – Quito.
6. Declaración y Plataforma de Acción de Beijing con la Declaración Política y el Documento Final “Beijing+5”, Departamento de Información Pública, Naciones Unidas, Nueva Llorá, 2002.
7. Desarrollo Humano en Nicaragua 2000/ Programa de la Naciones Unidas Para el Desarrollo.- 1ª.ED. Equidad para superar la vulnerabilidad (sinopsis)- Managua: PNUD, 2000. 196 P.
8. Instituto de Programación para la Democracia (IPADE)

9. Karremans Juan y Chaves Marvin: Camarón que se duerme... Crédito y Género: oportunidades para un desarrollo con identidad. 1era edición, San José Costa Rica, CR: UICN, 2003, 85 p.

10. Lagarde Marcela: Los cautiverios de las Mujeres; madreposas, monjas, putas, presas y locas. 3ra.ED. Dirección General de Estudios de Postgrado, edificio unidad de postgrado, Planta Baja; Ciudad Universitaria, México 04510, D.F. 1997

11. Pierrette Sartin; la promotion des feches, editada por Librairie Hachette, Paris Editorial Labor, FN. Clavaria, 235-239 Barcelona 15, deposito legal B.

12. PNUD, Índice de Desarrollo Humano, 1997.

13. PNUD, Desarrollo Humano en la Costa Caribe de Nicaragua, Managua-Nic. 2001.

14. PNUD. Informe de Desarrollo Humano/Costa Caribe de Nicaragua/Nicaragua Asume su Diversidad? Año 2005.

Leyes

15. Constitución Política, con las reformas vigentes de 1995.

16. Ley No 185, Código del Trabajo, 1996

Revistas

17. Revista Wani, No. 38, 2004,

18. Complemento-Boletina, Noviembre del 2005.

Documentales

19 iesw.org/spanish/copen_hagen-pape_-5/agurto.htm; Sonia Agurto, FIDEG 2000, Nicaragua.

20. Lapaginadelprofe.c/cultura/2acepciones.htm.

21. Pagina Web.1, [http://WWW. Geogle.Com.ni](http://WWW.Geogle.Com.ni) /García G. 1997
22. Weiner Raúl Alfredo, Analista político y económico, Julio, 2006: Definiciones con relación al sector comercial.
23. Chávez Janeth; Ministra del Ministerio del Trabajo (MITRAB). El Nuevo Diario, 28/09/2007/nacionales 601128, sección "B".

10. GLOSARIO

Evolución: desarrollo de las cosas o de los organismos, por medio del cual pasa gradualmente de un estado a otro.

Comercio: Es el convenio entre las partes para comprar y vender algún producto (conjunto de comerciantes). Establecimiento comercial, es siempre entre dos o mas personas.

Mercado: Es el espacio físico donde se ubican un conjunto de vendedoras y que visitan un conjunto de compradores, para cubrir una necesidad propia o recibir un servicio determinado. Es el resultado de dos fuerzas claramente definida la oferta del producto o servicio y la demanda del producto o servicio.

Participación: Es un proceso social por medio del cual los distintos actores de la población en función de los intereses propios (clase, grupo, género, entre otros), intervienen directamente por medio de sus representantes en la marcha de los distintos aspectos de la vida.

Beneficios: son las retribuciones económicas, sociales, políticas y psicológicas que se derivan de la utilización de los recursos. Los beneficios incluyen satisfacción de necesidades básicas y estratégicas: alimentación, vivienda, capacitación, poder político, estatus, entre otros.

Condiciones: Se refiere a las condiciones en las que se vive, es decir la situación de la vida de las personas y apunta específicamente a las llamadas necesidades prácticas (condiciones de pobreza, acceso a servicios, a recursos productivos, a oportunidades de atender, salud, educación).

Equidad: pretende el acceso de las personas a la igualdad de oportunidades y al desarrollo de las capacidades básicas; eliminando las barreras que obstaculizan las oportunidades económicas y políticas, así como el acceso a la educación y a los servicios básicos, para mujeres y hombres, sin distinción alguna.

11. ANEXOS:

11.1. Guía de Entrevista

1. Conocer las condiciones de la vida familiar de las mujeres del mercado municipal conociendo el grado de participación en el aspecto relativo al desarrollo personal.

1. ¿En que condiciones se encontraba la casa en la que vivías antes de integrarte al comercio?
2. ¿La casa era propia: __, alquilada: __ o familiar?__
3. ¿Contaba con servicios básicos como: luz, cable, agua potable, pozo, letrina, teléfono, etc.?
4. ¿A que te dedicabas?: Estudiabas __ Trabajabas: __ no trabajabas: __ ¿Porque?:__
5. ¿De que sobrevivía tu familia y quien sostenía el hogar?
7. ¿Cuál era el ingreso familiar antes de entrar al comercio, les ajustaba para cubrir los gastos del hogar (alimentación, salud, educación, servicios básicos, entre otros?.
8. ¿Cuál era tu nivel académico?
9. ¿Cuáles eran las condiciones de salud de tu familia?
10. ¿Cómo era la relación familiar?
11. ¿Cómo resolvían los problemas familiares dentro y fuera del hogar?
12. ¿Antes cómo era la educación cultural de los padres a los hijos?
13. ¿Cómo considerabas tu desarrollo personal y las condiciones de vida de tu familia?

AHORA:

14. ¿La casa que usted tiene actualmente es propia__ o alquilada?__; es de madera o concreto__, __ ¿como la obtuvo?

15. ¿Su casa cuenta con todos los servicios básicos como: luz, agua potable o pozo, cable, servicio higiénico (letrina), teléfonos, celular, Internet, entre otros?

16. ¿Cuánto más o menos (un estimado) es su ingreso quincenal o mensual de este negocio?

17. ¿Con los ingresos obtenidos te ajusta para alimentar a tu familia, el pago de colegiatura de los mismos, pago de energía, agua, cable, compra de medicamentos, vestimenta, calzado, etc.?

18. ¿Actualmente cuál es el nivel académico de tu familia?

19. ¿Cómo consideras el estado físico y la salud de tu familia?

20. ¿Cómo es la relación cotidiana de tu familia en días especiales como por ejemplo: día de las madres, navidad y años nuevo. Otros como: la escuela, cocinar, lavar ropa, limpiar patio, ir a la iglesia, ir al mercado, visitar a la familia o suegros y cuando lo realiza participa su esposo? En que cosas? Explique:

21. ¿Cuando su familia esta pasando por algún problema, por ejemplo: enfermedad, pérdida de un familiar o por adicción de vicio, que haces para resolverlo? Mencione. A quien más acudes?

22. ¿Cómo es el comportamiento de sus hijos con Ud. y los demás dentro de su hogar?

23. ¿Cómo comparas o relacionas tu vida personal y las condiciones de vida de tu familia en ocasión a los años anteriores?

2. Describir el proceso evolutivo del trabajo comercial de las mujeres ubicadas en el mercado Municipal de Bilwi.

1. ¿Desde cuando usted se integró a la actividad comercial en el mercado Municipal?

2. ¿Que hizo usted para integrarse al sector comercial en este mercado?
3. ¿Cual fue el motivo principal que la llevó a realizar esta actividad?
4. ¿Es dueña del negocio o es un negocio compartido?
Con quien?
5. ¿Con que producto inició este negocio?
6. ¿Cómo hizo para obtener el producto que ahora vende?
 - Prestamos () Crédito (), Ahorros ()
 - Remesas (), Otros: (especifique)
7. ¿A que institución u organismo acudió?
8. ¿Cuales son los convenios que usted realiza con estas instituciones u organismos al realizar un préstamo?
¿Como son los intereses?
9. ¿Que importancia le da al trabajo de la mujer fuera del hogar, por ejemplo: como el que usted realiza en este mercado?
10. ¿Usted cree que esta actividad comercial que realiza es una oportunidad para mejorar sus condiciones de vida y la de su familia?
11. ¿Cómo hace usted para aprovechar la venta de sus productos en días especiales o cuando tiene que salir a realizar otras actividades que también es parte de tu responsabilidad?
12. ¿Que opina de la responsabilidad de la mujer en el hogar?
13. ¿Que otras oportunidades laborales o educativas se le ha presentado a parte de trabajar en su negocio en el mercado?
14. ¿Usted ha tenido la oportunidad de participar en algunas actividades de capacitación estando en este trabajo?
15. ¿Actualmente tienen alguna responsabilidad dentro de organizaciones o gremios de mujeres?

16. ¿Que opina sobre las oportunidades que se le brinda al hombre y excluyen a la mujer de las actividades sociales, económicas, políticas así como de cargos que el hombre opta en mayores proporciones a nivel de la región y el país en general?
17. ¿Que entiende por aporte económico de las mujeres en el hogar?
18. ¿Que entiende por comercio?
19. Como se siente ser comerciante?

3. Identificar los beneficios generados a la familia mediante los ingresos obtenidos por las mujeres comerciantes del mercado municipal de Bilwi en relación a la actividad comercial?

1. ¿Usted cree que su negocio ha superado en relación al tiempo que inició? Si__ de que forma, no__ por qué? Explique:
2. ¿A parte de esta actividad usted tiene otro tipo de negocio dentro o fuera de la Región generado del mismo, en el mercado? Si_____ que tipo de negocio?
3. ¿Ha logrado obtener alguna cuenta de ahorro con los ingresos que obtiene de este negocio?
4. ¿Que tipo de beneficios usted ha obtenido con los ingresos de este negocio?
¿Usted es propietaria de sus bienes en general o es compartido entre su compañero y familia?
5. ¿A parte de hacer algún préstamo o créditos para iniciar su negocio tiene otro crédito que usted abona con sus ingresos de este negocio?
6. ¿En que más ha invertido el dinero que obtiene de este negocio?

11.2 Guía: Historia de vida

I- Datos Generales:

- Nombre y Apellido: _____ No. de hijos: _____ M:
____ F:____ Edad: _____ Otros: ____ Etnia: _____
Total de persona en su hogar _____.
Estado Civil: _____ DIR. Dom. _____ Nivel académico: _____
Tiempo de vivir en Bilwi: _____ Profesión: _____

II- HISTORIA DE VIDA:

1. Si es procedente de otra comunidad. ¿Por qué vino a vivir a Puerto Cabezas?
2. Si es casada (), acompañada () o divorciada (). ¿Como la trata su compañero de vida en relación a su desarrollo personal como mujer?
3. Si es madre soltera o divorciada. ¿Cuánto tiempo tiene de estar sola? ¿Por qué se separó de él?
4. Si está con él: ¿A que tipo de trabajo se dedica su compañero?
5. ¿Usted a que tipo de trabajo se dedicaba antes de ser comerciante?
6. Si no trabajaba: ¿de que sobrevivía o quien sustentaba a su familia?
7. ¿Ha trabajado en alguna institución? Si. _ No.____
¿En que o cual institución? _____ ¿cómo la trataba su jefe o compañeros de trabajo?
8. ¿Usted siente que ha sido discriminada por su compañero de vida o por personas donde antes había trabajado?
9. ¿Que opina usted sobre el dominio del hombre hacia la mujer en relación al manejo y mantenimiento del hogar?
10. ¿Desde cuándo se integro a esta actividad y porque (cómo y por qué)? ,

11. ¿Desde que edad exactamente has colaborado económicamente en tu familia y actualmente en qué cosas específicamente aportas en tu hogar y cuánto es tu egreso durante el mes o en la quincena?

11.3 Guía de Observación

1. Al visitar el tramo de la persona a entrevistar, observar si el local es amplio o pequeño, las condiciones y el tipo de mercadería que ésta oferta.
2. La agilidad en la atención al cliente y el trato a las personas.
3. En cuanto al hogar: si la vivienda es de madera o concreto y las condiciones en que se encuentra.
4. Si cuenta con todos los servicios básicos como: luz, agua, cable, servicio higiénico, pozo etc.; si la casa tiene división, es de cerámica, está amueblada, teléfono convencional, celular, electrodomésticos, carro, Internet, computadoras, cocina de gas, garaje, entre otros.
5. Si el área donde viven (terreno) está limpio, depósito de basura, si es de muro, concreto o enmallado, pulpería en el patio, entre otros.
6. La relación de la familia dentro del hogar, así como la educación escolar de los mismos.
7. La capacidad y desenvolvimiento de la mujer entrevistada al expresarse de acuerdo a las lenguas que domina.
8. Los roles que asume cuando está en la casa, su participación en otras esferas sociales, religiosa, política, educación de los hijos. Otros datos importantes que se den en el momento del contacto.

11.4. Ciclo Anual

Actividades	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

11.5. Ciclo Diario

Día	Hora	Actividades

HISTORIA DE VIDA: No1.

Datos Generales: Mi nombre es MM; tengo 28 años, Miskita de la comunidad de Asang Río coco del municipio de Waspam. Soy madre soltera de un hijo; desde la edad de dos años vivo en la ciudad de Puerto Cabezas a raíz del traslado que ocasiono la guerra (War) en los ochenta.

Datos Familiares: Actualmente mi hijo y mi persona vivimos junto a mis padres. La casa esta ubicada en el barrio Aeropuerto al fondo del callejón Lucho, tenemos 26 años de vivir en este lugar. Soy madre soltera, tengo siete años que me separe de mi compañero de vida por problemas de vicio (alcohol) y desde entonces me he convertido en la responsable de mi hijo y de mis necesidades.

Educación: Estando en el comercio termine mi bachiller, actualmente no estoy estudiando porque se me hace difícil estando en este trabajo y solo me he dedicado a mi negocio desempeñándome como comerciante en este mercado. Mis padres terminaron la primaria y mi hijo esta en segundo grado.

Proceso de integración al comercio: antes de integrarme a esta actividad yo no trabajaba, solamente estudiaba, era dependiente de mis padres y ellos me ayudaban con los gastos de mis estudios. Para aquel entonces mi papa trabajaba en Cepad y ganaba 600 pesos (millones), el mantenía la casa. Al tener a mi hijo y quedarme sola sin el apoyo de su padre me dedique a este negocio y para comenzar tuve que vender mi terreno, al principio era vendedora ambulante ofertando ropa interior y cosméticos pero poco a poco ingrese en el mercado Municipal. El negocio es propio, pero a veces mi hermana invierte en algunas cosas para auto ayudarse.

El trabajo de la mujer y la relación familiar: Para mí el trabajo de comerciante es como si una persona trabaja en otro lado y luego regresa por la tarde después de una larga jornada para continuar con los quehaceres de la casa, es un trabajo que tiene resultado, es un esfuerzo [trabilki] y considero que es un trabajo al igual que cualquier otro al que hay que dedicarle tiempo, con la diferencia de que este es mi propio negocio [naha yang Auki, selp warkki]. Asimismo la relación familiar en el hogar ha sido buena; cuando estaba con mi compañero [maí] no tuve otros problemas como de humillaciones o discriminación, al menos eso sentí, yo no estoy de acuerdo que el hombre domine a la mujer en lo relativo al manejo y mantenimiento del hogar por eso aunque no tuve esos problemas con mi compañero me separe de él porque tomaba. Creo que la mujer puede trabajar y mantener a su familia sin el hombre, eso es una lógica.

Aporte económico de la mujer en el hogar: Yo comencé a cooperar en el hogar desde los 20 años pero únicamente con la alimentación y la medicina ahora que tengo 8 años de haberme integrado al comercio y con el apoyo de mi papa sostengo las necesidades de la casa. El gasto es mensual: la energía es de 150.00 córdobas, el agua es de 90.00 córdobas, el cable 250.00 córdobas, en la alimentación se gasta 80.00 córdobas diarios, etc., de todo esto yo doy al mes 2.800.00 córdobas que sale de los ingresos de mi negocio y de vez en cuando apoyo a otros familiares principalmente a mi abuelita [en alimentación, ropa y medicamento].

HISTORIA DE VIDA No.2

Datos Generales: Soy A.R.G, tengo 39 años de edad, mestiza originaria de la Ciudad de Bluefields Atlántico Sur; soy madre soltera de 1 hijo y de una fallecida. Tengo 3

años que me separe de mi compañero por diferencias religiosas. Llegue a la ciudad de Bilwi desde hace 9 años.

Datos Familiares: Mi familia reside en Bluefields, otros en Puerto Cabezas, actualmente alquilo un cuarto ubicado a lo interno del mercado Municipal en donde vivo con mi hijo. El motivo de mi traslado fue por problemas maritales, llegue a Puerto en busca de trabajo para sostener a mi hogar.

Educación: Yo termine mi bachiller en el 87 y desde entonces no seguí estudiando porque me dedique a trabajar para ayudar a mi familia por lo tanto tengo experiencias técnicas en diferentes áreas. Por ahora solo mi hijo esta en cuarto año de la secundaria.

Proceso de integración al comercio: antes que me casara yo vivía en casa de mi mamá, ella vendía ornados y yo estudiaba, después trabaje en un ingenio ganando 3,000 pesos cuando los millones, con esto sostenía el hogar de mi mamá y aún casada siempre trabaje para ayudar a mi familia, por lo que me desempeñé durante 15 años aproximadamente en diferentes instituciones. Al venir a Bilwi y no encontrar empleo me integre de lleno al comercio influida por una tía que antes trabajaba en este local, luego me cedió el tramo a mí y me apoyo para que trabajara en esta actividad. Al principio, me mantuve con mis ahorros de aproximadamente U\$ 2,000 dólares que había traído de Bluefields, mientras me ubicaba.

El trabajo de la mujer y la relación familiar: Yo pienso que cuando una mujer esta preparada y existe la oportunidad de un trabajo digno es bueno que el hombre permita que la mujer trabaje. Hoy en día se observa muchas parejas preparadas y que en su mayoría los hombres no les gustan que ellas trabajen, prefieren que

se queden en casa. Esto me parece una actitud machista hacia la mujer al no dejar que se desarrolle en lo que siempre quiso ser, cuando una mujer trabaja puede tener autoridad en muchas cosas. En mi caso, siempre trabaje y no permití que mi compañero me quitara ese deseo de trabajar, por eso todo el tiempo me he sentido comprometida con mi familia y conmigo misma, este trabajo fuera del hogar es muy importante porque así la mujer depende de su propio dinero. En cuanto a la relación familiar siempre he mantenido una buena comunicación con mi familia, mi hijo y los demás, somos una familia unida, cuando hay un problema todos cooperamos para resolverlo.

Aporte económico de la mujer en el hogar: “desde la edad de los 11 años yo empecé a cooperar en mi familia, mi mama trabajaba en la casa haciendo tortillas, enchiladas y otros ornados y yo salía a venderlos, pero a partir de los 12 años comencé a ganar mi propio dinero porque vendía ornados a otras personas y luego empecé a trabajar en un ingenio. Actualmente como vivo solo con mi hijo y mis gastos (alimentación, educación, medicamento-salud, agua, energía, cable, entre otros) es de 3,000 a 3,500.00 córdobas mensual. En el caso de los servicios básicos es compartido con la dueña del cuarto que alquilo, también siempre apoyo cuando en verdad alguien tiene una necesidad dentro de mi familia (funeral o alguna gravedad), a veces apoyo a mi hermana en algunas necesidades de sus estudios en Bluefields.

HISTORIA DE VIDA No.3

DATOS GENERALES: Me llamo J.R, tengo 25 años de edad, soy de Bilwi y pertenezco a la etnia miskita; Actualmente vivo en el barrio el cocal, del taller Wilson 1 cuadra abajo.

Datos Familiares: Desde que fui madre me independice y actualmente tengo mi propia casa donde vivimos mi compañero y mis dos hijos, el es conductor (taxista). Actualmente estoy trabajando de comerciante con mi propio tramo en el mercado Municipal.

Educación: Termine mi bachillerato estando en el comercio; ahora estoy cursando la carrera de contabilidad en la Universidad BICU-CIUM, pienso que así podré manejar mejor mi negocio y mis hijos están estudiando la primaria.

Proceso de integración al comercio: Antes yo no trabajaba solo estudiaba, pero desde pequeña le ayudaba a mi mama cuando ella fue dueña del tramo, también fue profesora (mama), asimismo mis hermanos mayores trabajaban y cooperaban en los gastos, pero mi mama era la responsable de la casa. Yo, desde la edad de 10 años apoyaba con el cuidado de mis hermanos en la casa ya que ella ha sido una madre soltera y para poder criarnos tuvo que trabajar duro. Cuando estudiaba mi mama era la quien me ayudaba, con el tiempo ella se enfermo y no siguió con el negocio sino que lo dio en alquiler a otra persona, luego fui inducida por ella misma para que yo me integrara a este negocio y me dijo que luchara pues así me fui adaptando a este trabajo, después me embarace y tuve a mi primer hijo que ahora tiene 9 años y como me independice de mi mama me vi obligada a quedarme definitivamente con en el negocio para sobrevivir con mi hijo y salir adelante; así, tome mi propia responsabilidad. Después conocí a otro hombre quien ahora es mi compañero y el padre de mi hija.

El trabajo de la mujer y la relación familiar: Para mí el trabajo de la mujer fuera del hogar es muy importante

porque así aprendemos a manejar nuestro propio hogar. En relación al dominio del hombre hacia la mujer y el mantenimiento del hogar, creo que no se ve bien que solo el hombre trabaje porque también la mujer tiene derecho a trabajar y disponer de su propio dinero, así como a ellos les gusta andar dinero en sus bolsillos también la mujer puede y tiene el mismo derecho de ganar la misma cantidad de dinero al realizar diferentes trabajos pero muchas veces aunque la mujer haga el mismo trabajo el hombre siempre gana mas que nosotras. En cuanto a la relación familiar siempre he tenido una buena amistad con mi familia y con mi compañero, a veces me llama la atención por algunas actitudes mías pero también colabora con el cuidado de los niños y el hogar.

Aporte económico de la mujer en el hogar: Desde la edad de los 10 años empecé a cooperar en la casa y en el negocio que tenía mi mamá, también vendía boli, pan y empanadas pero a partir de los 15 años cuando me independicé y empecé a trabajar con mi propio negocio. Actualmente yo asumo la mayoría de los gastos de mi casa como ser: la comida, el cable, la luz, educación, ropas etc., y creo que mi estimado de gastos durante el mes es de 3,000 a 4,000 mil córdobas; de este negocio también he obtenido mi casa con la colaboración de mi compañero, él es taxero y lo estoy apoyando con el abono del carro por eso muy poco colabora en las necesidades del hogar. En algunas ocasiones apoyo a mi abuelita con dinero y a veces con calzado, ropas, tabaco y otras cosas y a mi mamá debes en cuando con dinero o en mercadería.

HISTORIA DE VIDA No.4

Datos Generales: Mi nombre es M.Ch., tengo 46 años de edad, mestiza, nativa de la ciudad de Bilwi pero de origen

Chino, soy casada y madre de una hija. Actualmente vivo en casa de mi mamá en el Bo. Pedro Joaquín Chamorro donde fue Video Chow SIU frente a Sara Jarquín, mercado Municipal.

Datos Familiares: Mi mamá nació en Bluefields, sus padres eran de origen chino (Cantón), ella se casó con un nicaragüense y de ese matrimonio nacimos 3 hermanos. Esta casa es de mi mamá en donde viven mis tíos, mi marido, mi hija y mi persona.

Educación: Bueno, una parte de mis estudios lo hice en Managua y como en el 80 vine aquí a terminar mi bachiller en el Colegio Moravo JAC, también estuve algunos cursos técnicos; mi marido está en la Universidad cursando la carrera de Derecho y mi hija está finalizando la Carrera de Ingeniería Civil en Managua. Uno de mis hermanos es administrador de pequeñas empresas y el que está en los Estados Unidos es comerciante y dueño de tiendas grandes; mi mamá solo tiene aprobado la primaria y mis dos tíos son sastres. Actualmente trabajo como comerciante en el mercado Municipal de Bilwi.

Proceso de Integración al comercio: Antes de casarme yo estudiaba y trabajaba y con mi salario yo me ayudaba, a parte de lo que me apoyaban, en aquel entonces mi familia sobrevivía de una sastrería que tenía uno de mis tíos y de este negocio mantenían el hogar, al mes se ganaba de 1,000 a 1500 pesos para el tiempo de los millones; cuando yo trabajaba también cooperaba con los gastos del hogar. Mi primer trabajo fue en el Banco de Desarrollo aquí en Puerto, luego trabajé en INAA que ahora es ENACAL como promotora social, para entonces yo ganaba muy bien y como la economía era mejor y había más trabajo, se podía dar más vuelta (ajustar) al dinero, para ese entonces las cosas eran más baratas, los

precios de las cosas eran mas bajos que ahora, no se utilizaba mucha energía todo era manual, mientras que ahora solo se trabaja con energía o sea que todo se ha modernizado. Después de un tiempo me dedique a un negocio y fue así que me integre al comercio y luego me casa, ahora ya tengo 20 años de casada con mi marido y tenemos solo una hija, después me puse de acuerdo con él y como a mi me gustaba el comercio me dedique de lleno a este negocio con mis propios esfuerzos y con prestamos (crédito). Al integrarme a este negocio no necesite seguir trabajando porque mi marido me dijo que atendiera a mi hija y a él, que no podía atender la calle y el hogar al mismo tiempo pero además yo no quise seguir trabajando como asalariada porque eso no era para mi, desde pequeña quise ser comerciante, ser jefa y delegar lo que es mío.

El trabajo de la mujer y la relación familiar: Bueno, cuando es una madre soltera que tiene esa responsabilidad de padre, hace doble tarea, la de casa y la de la calle, pero lo hace por la misma situación en la que se encuentra y es lamentable ver a una mujer que tiene que atender la casa y a parte de eso salir a fuera a trabajar para mantener a sus hijos pues solo de esa manera puede salir adelante. En cuanto al dominio del hombre hacia la mujer eso es entendido entre la pareja, si existe un dialogo mutuo entre ambos y al ver la situación económica en donde no puede estar los dos en casa entonces tienen que trabajar juntos, Existen muchas parejas que viven maltratos son discriminadas y dominadas por el hombre, en muchas ocasiones el hombre quiere que la mujer este en casa, que les dediquen tiempo y que los atiendan pero quizás tienen gastos y el dinero que este gana no les ajusta para todo, por eso vuelvo a repetir que los dos tienen que trabajar, a menos que uno tenga una buena entrada pero ahora es

difícil. En mi caso, es todo lo contrario, porque desde que me case hemos trabajado juntos y no le pagamos a nadie, nosotros somos los empleados, los jefes del trabajo y del comercio y al mismo tiempo hacemos todo en el hogar y si pagamos solo es a la empleada que nos lava y nos plancha. Por esa parte siento que no he sido discriminada por mi marido, cuando las personas tienen un buen principio moral desde nacimiento forman un buen hogar y hasta ahora me he llevado bien con el y mi familia, somos unidos y trabajamos juntos como “todo chino” sin ningún salario, así colaboramos para salir adelante.

Aporte económico en el hogar: Yo empecé a cooperar desde los 18 años porque ya ganaba mi propio dinero y a partir de los 20 años cuando asumí mi propia responsabilidad. Actualmente coopero en la comida 150 córdobas diarios, doy para el pago de energía 350, para el agua doy 80.00, el teléfono lo pago yo, que es de 700 córdobas mensual, en tarjetas de celular gasto 300.00 al mes, pago por mi lavado 500 al mes, en la educación de mi hija he gastado al mes entre 3,500 y a veces más, porque ella estudia en una Universidad privada, entre otros. Los demás (mama y tíos) también colaboran cuando yo no puedo, en total gasto entre 6,000 a 8,000 córdobas al mes y este dinero salen de mis ingresos; por esta razón ahora mi marido trabaja y me ayuda en los gastos de estudio de mi hija y en algunas necesidades. Además le pago a Pana-Pana porque trabajo con crédito y la mayor parte del dinero va para allá. También apoyo a mi mamá y a veces a mi familia cuando lo necesitan y esta en mi alcance.

HISTORIA DE VIDA No.5

Datos Generales: Mi nombre es St.E. tengo 30 años, nací en Bilwi y pertenezco a la etnia Criolla; soy casada y madre de un hijo.

Datos Familiares: Actualmente vivo al Costado Noroeste del mercado Municipal de Bilwi. Siempre he vivido en la casa de mi papá y ahora que he cumplido 3 años de estar casada ambos asumimos nuestras propias responsabilidades. En esta casa vivimos 12 personas, una de mis hermanas tiene su casa en el mismo terreno de mi papá pero ella asume sus propios gastos; los demás trabajan y cada quien coopera para el sostén de la casa.

Educación: Antes de entrar al comercio termine mi bachiller, también estude otros cursos básicos en mecanografía y computación, ahora me dedico al comercio; mi marido tiene el IV año aprobado y estudio en la Academia Militar para Policía, mi niña está en 2do nivel en el CDI, mi hermana es Bachiller y ahora esta en la Universidad, uno de mis hermanos esta en IV año y mi Papá es Reverendo de la Anglicana.

Proceso de integración al comercio: Antes, este negocio era de mis padres, mi mamá era profesora y mi papá era pastor de la Anglicana ellos mantenían el hogar de los ingresos del negocio, y de lo que ganaban, aunque no me acuerdo cuanto era el salario. Yo les ayudaba en el negocio y en los trabajos de la casa, a parte de esto, estudiaba y me gustaba trabajar en cocinas (artes culinarias) en casa o cuando me contrataban porque a mi me gusta este trabajo, pues desde mas chavala siempre cooperaba en algo, sea en dinero o en los quehaceres de la casa. No he trabajado en ninguna institución porque no

he querido y mi papá prefirió que me responsabilizara del tramo y así me fui quedando en este negocio; ahora es personal y a veces mi papá me ayuda en el abastecimiento de la mercadería. Me motive a este negocio porque he visto que es una entrada fija de dinero y muchas veces te saca de apuros, mientras que cuando trabajas como asalariada tienes que esperar hasta que te paguen y si es para algo urgente no dispones de ese dinero al momento; otra de las cosas, fue para levantar y mejorar el negocio porque si lo sabes administrar el comercio es rentable. Al integrarme de lleno lo primero que hice fue acondicionar el local y luego hice préstamos a Pana-Pana, hasta la fecha seguimos trabajando con esta institución y mi negocio es de ropa usada, carteras, peluches y ahora tenemos un anexo donde ofrecemos servicios de levantado de texto, entre otros. Nosotros hacemos las compras en Managua en diferentes tiendas donde ofertan a menos costo y los ingresos mensuales que obtengo de este negocio es de 2,000 a 5,000 Mil córdobas mensuales dependiendo de la venta.

El trabajo de la mujer y la relación familiar: Bueno desde que me case mi marido me trata bien y no me ha limitado para que trabaje o estudie, eso esta en mí, por eso no siento que me haya discriminado. En cuanto al dominio del hombre hacia la mujer en relación al manejo y mantenimiento del hogar, en mi parecer creo que eso es machismo porque tanto el hombre como la mujer tienen los mismos derechos pero muchas veces cuando el hombre trabaja quiere que la mujer este en casa y que haga su voluntad, eso no tiene que ser así, yo pienso que muchas mujeres se dejan dominar de sus parejas por amor, por no perderlos o por sus hijos y a veces por el temor a ser maltratadas o por ignorancia, algunas no trabajan quizás porque el compañero es profesional y ganan bien, pero si tenemos oportunidades deberíamos

de aprovecharlo. En mi caso, creo que el trabajo de la mujer fuera de casa es muy importante, aunque por el momento no he tenido ninguna otras oportunidades laborales o educativas, nada más he participado en algunos talleres en Nidia White sobre el maltrato a las mujeres, el derecho de la niñez, el aborto, entre otros; bueno, más allá pienso trabajar para ayudarle a mi marido a construir la casa.

El aporte económico de la mujer en el hogar: yo empecé a cooperar en mi familia desde que tuve uso y razón en los quehaceres del hogar y económicamente pero como somos varios cada quien aporta para los gastos. Yo contribuyo entre 500 a 1,000 córdobas de mis ingresos mensuales en casa, abono a Pana-Pana y el capital lo invierto en el negocio y mi marido asume otros gastos que tenemos, gracias a Dios que nos ajusta para resolver las necesidades básicas por lo que la casa cuenta con luz, agua potable, pozo, inodoro, cable, teléfono convencional y celular. Hasta el momento los beneficios que he obtenido son mis electrodomésticos, así como las cosas básicas del hogar, he realizado algunas mejoras en la casa, tengo un pequeño ahorra en el banco y mas allá pienso construir mi casa, por último en lo que he invertido más, es en el negocio. Desde mi punto de vista creo que este trabajo también es una oportunidad para mejorar nuestras condiciones de vida, ya que llevo casi 20 años de estar en este negocio y desde entonces he visto que hemos superado en relación a los años anteriores.