

Crédito para la mujer: ¿Por qué es tan importante?

INSTRAW
INSTITUTO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIONES Y CAPACITACION
PARA LA PROMOCION DE LA MUJER

ICRW
INTERNATIONAL CENTER FOR RESEARCH ON WOMEN

1995 R
ECO-GLO
CRE
SP

Crédito para la mujer: ¿Por qué es tan importante?

INSTRAW
INSTITUTO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIONES Y CAPACITACION
PARA LA PROMOCION DE LA MUJER

ICRW
INTERNATIONAL CENTER FOR RESEARCH ON WOMEN

Prólogo

Surgen muchas preguntas cuando se hace un análisis empírico en busca de posibles explicaciones a la condición de pobreza y extrema pobreza de "un número impreciso, más de mil millones de personas viven en hogares tan pobres que no obtienen el alimento necesario para trabajar; la mitad de estos son tan pobres que no obtienen siquiera el alimento que necesitan para mantenerse activos".*

En el entendido de que la riqueza y la pobreza, como conceptos económicos, reflejan la percepción aplicable a la habilidad de las personas de acumular riqueza material y propiedades, el nivel actual de pobreza y pobreza extrema de tantos millones de personas es igual a la incapacidad de estos de acceder a los recursos financieros y, por tanto, su incapacidad de encontrar soluciones a su condición.

La pobreza es un problema estructural de la sociedad y su erradicación requiere la adopción de soluciones remediadoras a corto y largo plazo, aplicadas sistemáticamente por aquellas personas afectadas por esta situación, siempre que tengan los recursos, el conocimiento y la posibilidad de tomar decisiones para poner en marcha las soluciones prácticas. De todas formas, el peso y perverso efecto prolongado de la pobreza y de la pobreza extrema, tienden a eliminar la capacidad de las personas de hallar soluciones sostenibles. Por lo que su condición se hace permanente, amenazada por la subcultura de supervivencia, condición que, lamentablemente, muchos sufren hoy y que también se hace permanente.

Los políticos y quienes toman decisiones a nivel nacional e internacional, tanto del sector público como del privado, tienen la obligación moral y ética de ayudar a encontrar soluciones y ofrecer mecanismos, formas y maneras mediante los cuales los problemas estructurales de la sociedad que conducen a la pobreza y a la pobreza extrema puedan ser corregidos. Tales acciones facilitarían una solución

*"The Impact of Technology on Human Rights", Estudios de caso mundiales. Editado por C.G. Weeramantry, Universidad de las Naciones Unidas, 1993. University Press. ISBN92-808-0821-4.

permanente a los factores exponenciales combinados resultantes del hambre y la desnutrición; la ignorancia y el analfabetismo; la falta de electricidad y de otras fuentes de energía, de agua potable y de saneamiento; y el desempleo e incapacidad de volverse a emplear.

El alivio y erradicación de la pobreza, en particular la pobreza que afecta la vida de la mujer, es uno de los objetivos de la Cuarta Década de las Naciones Unidas para el Desarrollo Internacional, y al mismo tiempo un asunto de vital importancia para el programa de investigación y capacitación del INSTRAW.

Teniendo en cuenta que el acceso a los proyectos financieros y a las prácticas crediticias puede ser una forma de adquirir productos y servicios y los instrumentos para aumentar el capital y generar riqueza en un sistema determinado, esta publicación *Crédito para la Mujer: ¿Por qué es tan Importante?*, debe analizarse cuando se buscan soluciones que la presente estructura social no provee a los pobres, particularmente, a la mujer pobre.

El poder se define como la habilidad y/o la capacidad de actuar o desempeñar una función. La potenciación se define como la capacidad de ejercer control. La potenciación económica debería definirse como la capacidad, individual o colectiva, de resolver problemas relacionados con el trabajo y su valor acumulativo - producción, distribución y consumo de bienes. Entonces, la potenciación individual o colectiva se basa esencialmente en el acceso, posesión y control de los recursos económicos que conducen a otro elemento de poder. Esto incluye el proceso de adopción de decisión que facilitará los mecanismos políticos, legales y administrativos orientados a solucionar los problemas económicos y sociales de una determinada sociedad. Por lo tanto, facilitando y permitiendo el crecimiento económico y el desarrollo social.

Para la mujer pobre, el acceso, posesión y control de los recursos financieros y económicos es un proceso mucho más difícil y complejo, y hasta una suposición imposible. Esto se debe a que los pobres, especialmente la mujer pobre, que vive en el llamado "sector no estructurado" de la economía, no tienen la capacidad de utilizar ninguno de los sistemas políticos, institucionales y financieros del sector estructurado para lograr la potenciación económica necesaria para influenciar el proceso de toma de decisión que afecta sus vidas.

El acceso al crédito, a la propiedad y al control de los recursos financieros no son simples conceptos y son aún más complejos como factores básicos para la plena participación en el proceso de toma de decisión. Su significado, reglas y prácticas son muy diferentes aun para algunos grupos del sector estructurado de la economía. Sin embargo, no todas las mujeres en el sector estructurado tienen las mismas facilidades y posibilidades.

Se ha diseñado una gran cantidad de programas de crédito, algunos de los cuales se han llevado a cabo para facilitar el acceso a los recursos financieros a los pobres urbanos y rurales, entre ellos, la mujer. En la última década estos programas de préstamos para los pobres han operado con diferentes grados de éxito y eficiencia, dependiendo del contexto particular y de las características de cada programa. Algunos de estos programas están reconocidos internacionalmente como historias exitosas porque llegan a los pobres que trabajan en el sector no estructurado de la economía, donde el número de mujeres es mayor que el de hombres.

Los logros de estos programas de crédito son limitados, particularmente en términos del tamaño de la población beneficiada. La falta de capital de trabajo sigue siendo uno de los factores limitativos para que los pobres empiecen un negocio y generen ingresos, lo cual es especialmente válido para la mujer pobre.

La monografía que aquí se presenta, intenta completar la fase de investigación del INSTRAW para determinar la situación de la mujer en relación al acceso al crédito, que empezó con las Estrategias de Nairobi orientadas hacia el futuro para el adelanto de la mujer. (Nairobi, Kenya, 15-26 de julio de 1985. Adoptadas mediante la resolución 40/108 de la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 13 de diciembre de 1985.)

Conforme a las conclusiones y recomendaciones que emanarán de la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer (Beijing, China) habrá que replantearse este enfoque para dirigirlo hacia cuestiones más específicas relacionadas con el acceso al crédito, la propiedad y el control por parte de la mujer y una evaluación del impacto que el crédito ha tenido en las mujeres que lo han recibido. Esto abrirá nuevos caminos al pensamiento creativo, a la investigación y a las acciones políticas en su esfuerzo por alcanzar la equidad e igualdad entre mujeres y hombres.

La preparación de esta monografía se benefició de la experiencia en este campo del International Center for Research on Women, (Centro Internacional de Investigación sobre la Mujer, ICRW), como consultor internacional del INSTRAW.

Agradecimientos

Gracias a las siguientes lectoras, cuyas sugerencias y comentarios constructivos ayudaron al resultado final:

Magdalena Rather, Consultora
Santo Domingo, R.D.

Els Postel-Coster, Presidenta de la
Junta de Consejeros del INSTRAW

El personal de la Unidad de Investigación y
Capacitación del INSTRAW

Indice

Siglas	9
I. Introducción	14
II. Crédito para la Mujer: ¿Por qué es tan importante?	10
III. El limitado acceso de la mujer al crédito	19
IV. Otorgando crédito a la mujer: la historia	28
Modelos institucionales	28
La pobreza y las estrategias crediticias sensibles al género	41
Asegurando la viabilidad institucional	50
V. ¿Representa el crédito alguna diferencia para la mujer?	55
Impacto económico	56
La condición de la mujer	59
Las implicaciones	62
VI. Los retos futuros: Perspectivas para la mujer	66
Aprovechamiento de los bancos comerciales	69
Duplicación	71
Movilización del ahorro	72
Transformación en bancos comerciales	75
VII. Conclusiones y recomendaciones	79
Bibliografía	85
Detalle de los recuadros	
Recuadro 1 Diferencias de género en los mercados laborales urbanos: Un ejemplo de Bolivia	16
Recuadro 2 Importancia de las estrategias financieras sólidas . . .	40
Recuadro 3 ¿Tener objetivos o no tenerlos?	48
Recuadro 4 Subvenciones ocultas	77
Recuadro 5 Financiando a la mujer pobre: lecciones aprendidas después de dos décadas de experiencia . .	80

Detalle de los cuadros

Cuadro 1.	Indicadores del mercado laboral urbano Bolivia, 1980-1988	16
Cuadro 2.	Contraste de las características de los proyectos a pequeña escala de las organizaciones no gubernamentales	38 .
Cuadro 3.	Tamaño promedio de préstamo por cliente, instituciones financieras seleccionadas - 1993 (en dólares EEUU)	46
Cuadro 4.	Tasa de interés cobrada, porcentaje mujeres prestatarias y tasa de reembolso de diferentes instituciones microfinancieras	51
Cuadro 5.	Costos no financieros como porcentaje del promedio anual de cartera y productividad del personal de diferentes instituciones micro financieras -1993	53
Cuadro 6.	Número de prestatarios y porcentaje de mujeres de diferentes instituciones microfinancieras	67
Cuadro 7.	Tasa de crecimiento de diferentes instituciones microfinancieras, 1985-1993	71
Cuadro 8.	Número total de clientes y de mujeres clientes de cooperativas de crédito en 24 países en desarrollo, por región en 1993	74

Siglas

ACCION	ACCION International
ACTUAR	Corporación Acción por Bogotá
ACP	Acción Comunitaria del Perú
ADEMI	Asociación para el Desarrollo de la Microempresa, Inc.
ADOPEM	Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer
AGS	Asociación Grupos Solidarios de Colombia
BancoSol	Banco Solidario
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIP	Banco Industrial del Perú
BKK	Badan Kredit Kecamatan
BKPD	Bank Produksi Desa
BRAC	Comité para el Adelanto Rural de Bangladesh
BRI	Banco Rakyat Indonesia
BPD	Banco Pembangunan Daerah
CARE	Cooperativa de Auxilio Estadounidense a Cualquier Parte del Mundo
CIDR	Centre international de développement et de recherche
CRS	Servicios Católicos de Socorro
FAO	Fondo de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
FED	Fundación Ecuatoriana de Desarrollo
FFH	Freedom from Hunger Foundation
FIDA	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola
FINAM	Finanzas Internacionales y Nacionales para la Mujer
FINCA	Foundation for International Community Assistance
FLACSO	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
FNUAP	Fondo de Población de las Naciones Unidas
FWWB	Friends of Women's World Banking
ICRW	International Center for Research on Women

KUPEDES	Kredit Umum Pedesaan
KURK	Kredit Usha Rakyat Kecil
LPK	Lembanga Perkeditan Kecamatan
ONG	organización no gubernamental
PRIDE	Promotion of Rural Initiatives and Development Enterprises, Ltd.
PRODEM	Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa
PROPESA	Corporación de Promoción para la Pequeña Empresa
PROSEM	Promoción y Servicios Empresariales
RD-12	Rural Development-12 Project
SCF	Save the Children
SEWA	Asociación de Mujeres Trabajadoras por Cuenta Propia
SIMPEDES	Simpanan pedesaan
TMSS	Thangemara Malisla Sebuji Sengsthaja
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
VISACAs	Village Savings and Credit Associations
WOCCU	World Council of Credit Unions
WWB	Women's World Banking
WWF	Working Council of Credit Unions

Introducción

Cuarenta años de desarrollo han producido cambios dramáticos en las economías de los países en desarrollo. El crecimiento económico de algunos países, como las economías de exportación del Asia oriental, ha sido rápido, teniendo como resultado substanciosas mejoras en el ingreso y el nivel de vida. Aun en los países donde el crecimiento total ha sido más lento, ha habido importantes mejoras en el abastecimiento de alimentos, la expectativa de vida, los ingresos per capita y en otros indicadores.

Sin embargo, a pesar de estos importantes cambios, la pobreza continúa creciendo. La pobreza entre las mujeres, que de por sí son la mayoría entre los pobres, crece aún más deprisa. Entre 1965 y 1988, el número de pobres en zonas rurales de 36 países en desarrollo donde se disponía de información aumentó de 443 millones a 648 millones (Jazairy y otros., 1993, revisado por el International Center for Research on Women (ICRW)). Pero la proporción de mujeres incrementó desproporcionalmente, del 52 por ciento al 54 por ciento, mientras la masculina disminuyó. La investigación ha demostrado que en los países en desarrollo la mujer pobre es la que lleva la mayor responsabilidad en la manutención del hogar. Cuanto más pobre es el hogar, mayor es la responsabilidad de la mujer. En el creciente número de hogares donde la cabeza de familia es mujer, por lo general, ella es la única proveedora. No obstante, se espera que la mujer asuma estas crecientes responsabilidades teniendo un menor acceso a los recursos productivos, menos destreza comercial y menos educación y capacitación que los hombres.

Pero, en la última década, una de las historias más exitosa del desarrollo ha sido la expansión de los servicios financieros a los pobres. La mujer, quien representa una importante proporción de estos clientes, se ha beneficiado del acceso mejorado a las fuentes de crédito estables y a otros servicios financieros de los que anteriormente no disponía. La transformación se llevó a cabo a través de instituciones intermediarias especializadas diseñadas para satisfacer las necesidades financieras de los pobres. El alcance de las instituciones microfinancieras¹ más grandes es ahora de millones y el de sus contrapartidas más

¹ El término "microfinanzas" se ha incorporado recientemente en la literatura, reflejando los cambios que están sufriendo muchos programas de crédito al ampliar sus servicios y alcance. Usaremos ambos

pequeñas es casi tan extenso, lo que ayuda a la mujer del mundo en desarrollo a satisfacer mejor sus necesidades económicas y las de sus hogares.

El cambio de las políticas de desarrollo en los años ochenta hacia la reforma de las políticas económicas y de ajuste estructural está teniendo un gran impacto tanto en la mujer pobre como en las instituciones microfinancieras especializadas. Por un lado, las políticas han contribuido a crear un ambiente macroeconómico estable permitiendo mayor margen de acción a las fuerzas del mercado. La mayor parte de las veces, éstas han beneficiado a las instituciones microfinancieras. Por otro lado, las reformas han expuesto a los países en desarrollo a los riesgos e incertidumbres de la competencia mundial. Las medidas relacionadas de reducción y disminución de la demanda han frenado el crecimiento y reducido los servicios del sector público, como son la salud, el saneamiento y la educación. A menudo, la mujer pobre ha cargado con el peso (Secretaría del Commonwealth, 1989; Mahmud y Mahmud 1989). Por ejemplo, ha intentado compensar el deterioro de los ingresos reales familiares aumentando su participación en la fuerza laboral, generalmente trabajando por cuenta propia en el sector no estructurado.

La necesidad de las microfinanzas es, por tanto, creciente en tanto aumenta el número de mujeres pobres que trabaja por cuenta propia. Otras mujeres que trabajan por cuenta propia y no son pobres, pueden necesitar crédito y pueden encontrar las mismas dificultades para conseguirlo que las mujeres pobres. De todas formas, este trabajo se centra exclusivamente en el acceso de la mujer pobre a las microfinanzas, más que nada porque ellas representan la mayoría de las mujeres del mundo. El impacto en ellas hará una mayor diferencia en la reducción de la pobreza, lo cual creemos debería ser una de las metas principales de las políticas de desarrollo.

A pesar de la considerable capacidad de alcance de las instituciones microfinancieras, muchas mujeres pobres no disponen de servicios financieros a un costo razonable. Con los presupuestos decrecientes de los donantes y el cambiante clima económico que pone mayor énfasis en la reducción de subsidios y la recuperación de la inversión, las instituciones micro financieras afrontan mayor presión para ser autosuficientes. Sin embargo, al estar más orientadas hacia el mercados -y la obtención de beneficios- las instituciones mismas tienen oportunidad de crecimiento. Las instituciones microfinancieras se encuentran en una importante coyuntura, y las decisiones que tomen en este momento tendrán un impacto considerable en la mujer del mundo en desarrollo en los próximos años.

términos, instituciones microfinancieras y programas de crédito, según sea necesario.

Este trabajo hace un análisis minucioso de este tema tan importante. La Sección II establece que el crédito para la mujer sigue siendo una necesidad. La Sección III examina los factores que limitan el acceso de la mujer a los servicios financieros estructurados, factores que siguen siendo tan importantes hoy como lo eran hace una década. La Sección IV analiza los programas de crédito y los factores que contribuyen a su éxito en llegar a la mujer. La Sección V examina el impacto del crédito en la vida de las mujeres. La Sección VI explora las alternativas de expansión que tienen las instituciones microfinancieras y los servicios que proveen para mejor satisfacer las necesidades de un mayor número de mujeres pobres. La Sección VII ofrece algunas conclusiones y recomendaciones.

II. Crédito para la mujer: ¿Por qué es tan importante?

En las últimas cuatro décadas, la mujer se ha incorporado al mercado laboral en números sin precedente. En 1950, la Oficina Internacional de Trabajo, informó que 344 millones de mujeres eran "económicamente activas"; en 1975, dicho número había crecido a 576 millones, y en 1990, trabajaban 828 millones de mujeres -36% de la fuerza laboral del mundo (FNUAP, sin fecha; Naciones Unidas, 1991).²

Estos niveles de gran actividad económica se deben a, hasta cierto punto, la mejor educación de la mujer, los cambios en las costumbres y tradiciones de la sociedad y los cambios relacionados con la responsabilidad del bienestar familiar. Un mayor número de mujeres trabaja en el mercado porque un mayor número de mujeres es responsable del bienestar económico de la familia. La presión para que la mujer genere ingresos ha aumentado más al monetizarse un mayor número de economías, al crecer las zonas urbanas y -en los años ochenta y noventa- en la medida en que la recesión y la reestructuración económica afectó a millones de personas.

Los bienes industrializados y los bienes no producidos localmente han encontrado un lugar aun en las economías de subsistencia. Los insumos agrícolas, como plaguicidas y fertilizantes, la ropa hecha a máquina, los vehículos motorizados, se han convertido en necesidades aun en los hogares pobres, lo que aumenta la necesidad de ingresos en efectivo en dichos hogares. En las zonas urbanas, la mayor parte de las veces la mujer es incapaz de conseguir leña, sembrar o producir otros productos básicos como puede hacerlo en el campo; al mismo tiempo, tiene que hacer frente a los costos de transporte, alquiler y pago de los servicios asociados con la vida urbana -lo que aumenta la necesidad de dinero en efectivo del hogar. En muchas partes de América Latina y África, la recesión económica y los programas de ajuste estructural han obligado a la mujer a incorporarse al mercado laboral para compensar los decrecientes ingresos del hogar debido a la pérdida del empleo del hombre, la disminución de los ingresos y los efectos de la inflación.

² No incluye a los países de Europa oriental y la antigua Unión Soviética, donde la actividad económica de la mujer es del 48 por ciento.

A pesar de ello, en muchos países en desarrollo, las oportunidades de trabajo remunerado para la mujer están limitadas a empleos marginales de bajos ingresos, pocos beneficios marginales, malas condiciones laborales y poca oportunidad de progreso. Una competencia intensa por los pocos puestos de trabajo disponibles, combinada con una discriminación sexual laboral, ha significado que los pocos empleos disponibles son más para los hombres que para las mujeres. La recesión económica y el ajuste estructural han intensificado estos efectos en la mayor parte de África y América Latina y en algunas partes de Asia. Por ello, la mujer está obligada a emplearse por cuenta propia en el sector no estructurado de la economía. En las zonas urbanas, la mujer trabaja como vendedora ambulante o presta servicio personal o doméstico. En zonas rurales, la mujer elabora y mercadea sus productos o usa la materia prima local para elaborar productos de artesanía. Pero, en ambos casos, tanto el ingreso como la movilidad son bajos. En la mayor parte del mundo en desarrollo, el sector no estructurado compite con el sector estructurado de la economía como fuente de trabajo para hombres y mujeres. Más de la mitad de las mujeres económicamente activas en el África Sudsahariana y en el Asia oriental son trabajadoras por cuenta propia en el sector no estructurado, como lo es un tercio en el norte de África y el resto de Asia (Naciones Unidas, 1991). En muchos países, este es el segmento de mayor crecimiento de la economía. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) estima que el crecimiento del sector no estructurado en América Latina fue de un siete por ciento anual a finales de los años ochenta, mientras que el crecimiento del empleo en el sector estructurado fue de un dos por ciento anual (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), sin fecha). Parte del crecimiento del sector no estructurado de los años ochenta se debió a la recesión económica de América Latina y África.

Además, las mujeres están desproporcionalmente representadas en el sector no estructurado. En 1987, en Perú, el 45 por ciento del total de la fuerza laboral femenina trabajaba en el sector no estructurado, en relación al 38 por ciento masculino (FLACSO, 1993). En toda América Latina, está creciendo la proporción de mujeres a hombres en el sector no estructurado de la economía (Tokman, 1989). En Bolivia, la proporción de mujeres que trabajan por cuenta propia creció del 56 por ciento en 1985 al 61 por ciento en 1991 (Escobar de Pabon, 1993). En Lima, Perú, la participación de la mujer en el sector no estructurado creció del 36 por ciento en 1983 al 45 por ciento en 1987 (Francke, 1988). A mediados de los años ochenta, la mitad de la mujeres empleadas en las zonas urbanas de Botswana trabajaban en el sector no estructurado, comparado con el 10 por ciento de hombres (Botswana: Oficina Central de Estadísticas, sin fecha). El recuadro 1 muestra las diferencias por sexo en el mercado laboral de las ciudades bolivianas.

RECUADRO 1

DIFERENCIAS DE GÉNERO EN LOS MERCADOS LABORALES URBANOS: UN EJEMPLO DE BOLIVIA

Cuadro 1
Indicadores de los mercados de trabajo urbanos¹, Bolivia, 1980-1988

Variable	1980		1988	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Tasa de participación(%)	67,1	35,7	58,6	40,0
Tasa de desempleo (%)	6,4	6,2	11,5	11,5
Tasa de subempleo (%)	7,5	11,6	5,1	9,5
Porcentaje de empleados asalariados	66,1	46,7	60,2	46,4
	1980		1988	
Salarios masculinos como porcentaje de los salarios femeninos	205,0 ²		197,7	
Porcentaje de mujeres en el sector:				
Estructurado	ND		25,0	
No estructurado	ND		49,4	
Minería e hidrocarburos	4,9		18,4	
Manufactura	32,5		ND	
Construcción	2,0		31,5	
Servicios públicos	18,9		2,5	
Comercio	66,3		65,6	
Finanzas	28,9		21,6	
Servicios	42,8		41,6	

¹ La información proviene de cuatro ciudades: La Paz, Santa Cruz, Cochabamba y Oyuro que proporcionan casi el 90 por ciento de la población activa de las nueve capitales de provincia de Bolivia.

² Datos de 1981.

ND = no hay información disponible.

Recuadro 1 cont...

La información sobre el empleo femenino en las zonas urbanas de Bolivia hace hincapié en los rasgos "característicos" de la condición desventajosa de la mujer en el mundo laboral. Muestra que la mujer participa en la economía a una tasa inferior a la del hombre pero que su participación está en aumento, al igual que en la mayoría de las regiones del mundo. La explicación del crecimiento de la participación de la mujer se debe, en parte, a los cambios macroeconómicos de los años 80 -ajuste, recesión e hiperinflación- que pueden haber llevado a la mujer a incorporarse a la fuerza laboral para compensar la disminución en el salario real o la pérdida del empleo entre los otros miembros del hogar. Pero la creciente participación de la mujer en la economía refleja también una tendencia a largo plazo, tanto en Bolivia, como en todas partes.

Mientras la tasa de desempleo entre mujeres y hombre no se diferencia mucho en los años presentados, el subempleo entre las mujeres era casi el doble que el de los hombres entre 1980 y 1988. Una tasa relativamente alta de desempleo también es característica femenina.

En las ciudades bolivianas, al igual que en otras partes del mundo en desarrollo, la mujer se concentra en trabajos de ingresos bajos en los sectores no estructurados de la sociedad -principalmente el comercio y los servicios. En La Paz, por ejemplo, el 40 por ciento de las mujeres trabaja por cuenta propia, las tres cuartas partes de ellas en el comercio lo que a su vez produce ingresos muy precarios. Una encuesta de 1987 realizada en El Alto, el suburbio más pobre de La Paz, demostró que más de un tercio de las mujeres ganaba menos del seis por ciento del salario semanal mínimo. Complementaban sus ingresos con trabajos adicionales caseros como la producción de alimentos y la cría de pollos y conejos.

Menos de la mitad de las mujeres de las ciudades bolivianas tienen un trabajo remunerado y las que lo tienen, ganan alrededor de la mitad que los hombres. Por otra parte, para la mujer es difícil ocupar los puestos asalariados y mejor pagados del sector estructurado de la economía; la información disponible demuestra que la mujer ha de estar mejor educada que el hombre para lograrlo.

Fuente: Citado de Horton y otros (1994)

Aun cuando las tasas varían de región a región, los estudios demuestran que en los países en desarrollo la mujer posee u opera un tercio de todas las empresas del sector no estructurado (Berger, 1989). La falta de capital es el mayor problema de éstas microempresarias. Sin capital de trabajo suficiente, las microempresarias no pueden abastecerse de materia prima, o comprar cuando los precios les sean favorables o aprovechar los descuentos por comprar la materia prima al por mayor. Al no tener suficiente efectivo para afrontar los gastos diarios, las microempresarias están obligadas a vender su producción inmediatamente, aun a precios desfavorables.

En las zonas rurales de los países en desarrollo, la mayoría de las mujeres que trabajan por cuenta propia son agricultoras. Aun cuando las estadísticas oficiales de los países en desarrollo muestran que la mujer sólo representa una proporción importante del mercado laboral en el África Sursahariana (46 por ciento), la investigación de los últimos treinta años demuestra que la participación real de la mujer es bastante más alta (Buvinic y Mehra, 1990; Mehra, 1995a; Seager y Olson, 1986). Por ejemplo, el 50 por ciento de las mujeres del Nepal trabajan en el sector agrícola; y en la India y Sri Lanka, del 75 al 85 por ciento del desyerbe manual y casi la totalidad del trasplante del arroz está hecho por mujeres (Ahmed, 1987; Islam y Dixon-Mueller, 1991). Al emigrar el hombre a las zonas urbanas en busca de empleo, el número de mujeres cabeza de familia en los países en desarrollo también aumenta. Las mujeres son cabeza de familia en un tercio de los hogares del África Subsahariana; en América central la proporción es casi de un 20 por ciento; en los países caribeños de habla inglesa la proporción puede alcanzar el 50 por ciento (Due y Gladwin, 1991; Yudelman, 1994). En estos hogares, la mujer es quien toma las decisiones y, generalmente, es la única responsable de las tareas agrícolas. Para ella, el crédito es muy importante. Necesita préstamos para comprar insumos como semillas, fertilizantes, herramientas agrícolas y para poder adoptar las tecnologías nuevas que mejorarán su productividad a largo plazo. También tiene necesidad de crédito para cubrir las necesidades diarias que se originan entre las siembras, cuando se efectúan los gastos, y la cosecha, cuando los beneficios empiezan a acumularse.

Una de las formas de mejorar el nivel de vida de un gran número de mujeres de los países en desarrollo empleadas por cuenta propia en el sector no estructurado o agricultoras, es el acceso al crédito. Las encuestas son consistentes en demostrar que la mayoría de los hombres y las mujeres en el sector no estructurado reconocen la importancia vital del crédito y creen que los gobiernos y los programas internacionales de desarrollo deben proveer capital a la micro y pequeña empresa (Farbman, 1981). A pesar de esta clara necesidad de crédito, la posibilidad de la mujer de obtenerlo está severamente limitada.

III. El limitado acceso de la mujer al crédito

Los estudios efectuados durante los años setenta y ochenta demostraron, con la poca información disponible en aquel entonces, que la mujer constituía una proporción muy pequeña de los prestatarios de las instituciones financieras estructuradas. Hay poca evidencia directa sobre el limitado acceso al crédito por parte de la mujer debido a que la información disponible no está desagregada por sexo. Sin embargo, esta falta de información refleja el grado mínimo de participación y disfrute de la mujer de los servicios de las instituciones financieras estructuradas. Varios estudios señalan que los bancos no mantienen información desagregada por sexo de las transacciones financieras, ya que las mujeres representan una proporción muy pequeña del total de prestatarios y depositantes. Además los banqueros suelen no tener una perspectiva de género y, a menudo, no se percatan de la necesidad de mantener la información desagregada por sexo. La información disponible, en su mayoría resultado de encuestas de poco alcance, demuestra que la mujer, por lo general, representa una proporción muy pequeña de la clientela bancaria.

Un estudio llevado a cabo en treinta y ocho sucursales de los principales bancos de la India, por ejemplo, descubrió que en el transcurso de un año, sólo el 11 por ciento de los prestatarios de estos bancos eran mujeres (Sundar, sin fecha). De los 325 prestatarios que eran mujeres, 45 recibieron el préstamo debido al aval del trabajador social que garantizaba el préstamo y supervisaba el pago del mismo y 19 recibieron préstamos a través de un programa especial para mujeres de bajos ingresos administrado por un grupo intermedio mediante un sistema de garantías. En una de las sucursales, la proporción de préstamos otorgados a mujeres era mayor que en las otras sucursales porque era la sucursal para la mujer de un banco nacional -y, aun en este caso, por cada tres préstamos a mujeres había cinco para hombres.

Además, el monto del crédito otorgado a mujeres era desproporcionadamente bajo. En su totalidad, la mujer -que compone el 11 por ciento de todos los prestatarios- recibió sólo el 8 por ciento del total desembolsado. Esto puede deberse, en parte, a la naturaleza de las actividades económicas de la mujer, que suelen ser a pequeña escala y requieren menos capital que las de los hombres. De

todas formas, es más factible que los bancos limiten intencionalmente el tamaño del préstamo a la mujer para alcanzar la cuota, en número de préstamos, que ha de desembolsarse a la mujer.

En el mismo estudio, la información sobre las solicitudes denegadas mostraba que sólo aproximadamente el 20 por ciento de las solicitudes de préstamos de mujeres fueron rechazadas, lo que indica, de entrada, que los bancos respondían a las necesidades de la mujer y que el bajo número de mujeres prestatarias se debía a las pocas solicitudes de crédito por parte de éstas. Sin embargo, las conversaciones con los banqueros demostraron el uso de un proceso de selección antes de que las potenciales prestatarias siquiera recibieran los formularios de solicitud. Aquellos que se consideraban "inadecuados" -muchos de ellos mujeres- se les negaba la solicitud y, por ello no quedaban reflejados en las estadísticas del banco.

En las zonas rurales de Africa, Staudt documentó la asombrosa disparidad en el acceso al crédito agrícola. Un estudio sobre las granjas del distrito de Kakamega en la Provincia Occidental, Kenya -donde aproximadamente el 40 por ciento de las granjas eran administradas por mujeres cuyos maridos estaban trabajando en otro lugar o estaban ausentes- demostró que el 49 por ciento de las granjas administradas por mujeres nunca eran visitadas por los agentes de extensión agrícola, al contrario que el 28 por ciento de las granjas administradas conjuntamente por marido y mujer (Staudt, 1975/76). De 84 hogares granjas administrados por mujeres que se entrevistaron acerca de su conocimiento de disponibilidad de crédito, el 99 por ciento no sabía nada de los servicios de asesoramiento de los programas crediticios. Sólo una administradora conocía los procedimientos de solicitud (cabe señalar que era rica y relacionada con las estructuras de poder locales), y ninguna mujer administradora había obtenido un préstamo. Estas cantidades reflejan una muestra de agricultores que, por lo menos en nombre, tuvieron acceso a los servicios de asesoramiento sobre préstamos durante un período de tres años.

Cuando la información se desglosó de acuerdo a la condición económica, se hizo evidente que, a pesar de que los hogares más ricos tenían acceso a los servicios de extensión, el mismo prejuicio en contra de las granjas administradas por mujeres operaba a niveles económicos más altos.

De igual manera, cuando la información se desglosó de acuerdo al tamaño de la tenencia de tierra y la capacidad de innovación de los administradores de las granjas -dos factores que podrían influenciar a los instructores agrícolas al distribuir sus servicios- se hizo evidente que aun las mujeres administradoras propietarias de grandes extensiones de terreno apropiadas para la nueva tecnología, o aquellas que favorecían la innovación, eran discriminadas en el

acceso a los servicios. En resumidas cuentas, ningún factor explica tan claramente las disparidades en las visitas a las granjas y en el acceso a la información sobre los préstamos como lo hace el género. La mujer administradora de granja tenía un acceso desigual al crédito y a los demás servicios de asesoramiento agrícola dentro de la oferta disponible.

Además, es aparente que la participación de las mujeres en organizaciones de cooperativas de ambos sexos es limitada (FAO, 1977; Safilios-Rothschild, 1982). En algunos casos, a la mujer se le impide participar en las cooperativas debido al requisito legal de obtener el permiso del marido. A menudo, a la mujer se le permite oficialmente participar en una cooperativa, pero tiene poco o nula voz en la administración y no participa activamente en los programas de la cooperativa. Debido a que las cooperativas son los principales canales de crédito o de información sobre el crédito, esta participación limitada parece limitar el acceso al crédito. Por ejemplo, un estudio efectuado en tres provincias de Honduras no encontró mujeres miembros de cooperativas. Por el contrario, las mujeres pertenecían a los "clubes de amas de casas" donde el crédito no es uno de los asuntos a tratar (Buvinic, 1982).

Hay evidencia de que las mujeres desean y están dispuestas a pagar por el crédito. También hay evidencias de que el historial de reembolso de préstamos de la mujer es tan bueno o mejor que el del hombre (Berger, 1989; WWB, 1994a). Ya que los bancos tratan de obtener el beneficio máximo para sus accionistas, la mujer debería ser una gran reserva de clientes potenciales de cuyos negocios los bancos obtendrían beneficios. Entonces, ¿por qué tienen los bancos y demás instituciones financieras tan pocas mujeres clientes?

En algunos casos la respuesta es la discriminación. El ideal cultural de la mujer mantenida por el esposo, cuya única responsabilidad es cuidar del hogar familiar, puede ser tan agudo que los bancos se niegan a reconocer la realidad de las funciones económicas de la mujer y no la ven integrada en actividades productivas, ni como individuo responsable en las obligaciones financieras. A pesar de ello, es difícil imaginar que estos prejuicios tan arraigados puedan continuar existiendo donde existe un gran potencial de beneficio dentro de un grupo que constituye, en la mayoría de los países, más de la mitad de la población.

Dos factores económicos -factores de oferta y demanda- parecen ofrecer la mejor explicación a la participación limitada de la mujer en los programas de crédito. Los factores de oferta tienen que ver con la voluntad del banco de prestar a la mujer, prestataria novata y/o pequeña. Están estrechamente relacionados con la percepción que tienen las instituciones financieras de los pequeños prestatarios en general. Por otro lado, los factores de demanda están relacionados con el deseo y habilidad de la mujer de solicitar y aceptar crédito de las instituciones financieras

del sector estructurado de la economía. Están más directamente relacionados con las características de la mujer prestataria.³

Factores de Oferta

Debido a su posición en la economía, la mayoría de las mujeres de países en desarrollo sólo necesitan y pueden administrar pequeñas cantidades de crédito. Por tanto la mujer enfrenta la renuencia de las instituciones financieras de otorgar préstamos pequeños.

Costo unitario del préstamo

Los costos unitarios de los préstamos pequeños son mayores que los costos unitarios de los préstamos grandes. Las instituciones financieras intentan minimizar costos evitando, en la medida de lo posible, los préstamos pequeños.

Tasa de reembolso

Por lo general, las instituciones financieras tienen poco o ningún control sobre los desarrollos tecnológicos, los precios del mercado y la puntualidad de los insumos de la oferta, todos los cuales son factores claves para asegurar el éxito de la pequeña empresa y por tanto, la alta tasa de retorno de los préstamos pequeños. Debido a esto, los pequeños prestatarios son generalmente vistos como mayor riesgo que las grandes firmas comerciales. La tasa de pago más baja aumenta el costo unitario de la recuperación de préstamo. Es por ello que las instituciones financieras del sector estructurado todavía están reacias a prestar a pequeños prestatarios.

Políticas reguladoras

Por último, los gobiernos de la mayoría de los países en desarrollo, durante mucho tiempo han mantenido fija la tasa de interés nominal, mientras que, en términos reales, estas tasas han sido a menudo negativas, erráticas e impredecibles. De hecho, estas políticas de tasas de interés han contribuido a aumentar, en vez de reducir, las restricciones al acceso al crédito que los pequeños prestatarios, como la mujer, han de afrontar ya que provocan tasas bajas de interés obligando a las instituciones financieras a cargar con los costos de oportunidad de proveer crédito barato. Esta "paradoja del crédito barato" ha tenido lugar en muchos países donde las regulaciones bien intencionadas, o motivadas por la política, se han impuesto para mantener el interés por debajo del valor del mercado. A una tasa de interés inferior a la del mercado, la demanda de crédito excede el monto de financiación que las instituciones crediticias están dispuestas, y encuentran beneficioso, ofrecer. Por eso racionan la cantidad de crédito que están dispuestos

³ Las siguientes dos secciones que tratan estos conceptos se basan en Lycette (1984).

a ofrecer entre los prestatarios que desean tomar prestado bastante más que la cantidad disponible. Cuando sucede este racionamiento, es casi inevitable que sean los pequeños prestatarios, el prestatario que no tiene influencia, y la mujer prestataria, quienes no puedan acceder al crédito. En ese caso, los préstamos se otorgan a los clientes más ricos y de mayor influencia.

Es importante tener en cuenta que la regulación financiera impuesta generalmente en los países en desarrollo es diferente a una política de subsidios de crédito. Cuando se subsidia el crédito, se ofrece al prestatario una tasa de interés más baja, mientras el gobierno reembolsa a la institución financiera los costos de préstamos a menor interés. De esta manera, las instituciones financieras tienen menos incentivos para restringir el crédito que ofrecen y no hay excedente en la demanda de fondos.

Sin embargo, la mayoría de los gobiernos no pueden costear la cantidad total del subsidio necesario para proveer todo el crédito solicitado a una tasa subsidiada. En este caso de nuevo la demanda de crédito excede la oferta y se aplica el racionamiento, con todas sus correspondientes injusticias.

La investigación ha demostrado que la mayor parte del crédito barato, ya sea regulado o subsidiado, por lo general se concentra en relativamente pocos préstamos grandes (von Pischke y Adams, 1980; González-Vega, 1981). De hecho, cuanto menor es la tasa de interés real, tanto más concentrados serán los préstamos. Las instituciones crediticias del sector estructurado pueden hacer un número determinado de pequeños préstamos a los pobres y múltiples préstamos grandes a los ricos, obteniendo un resultado promedio de préstamos de mediano tamaño y un gran número de préstamos. Pero este promedio oculta el hecho de que son pocas las personas que reciben la mayoría de los beneficios de los créditos baratos, y que, irónicamente, aquellos quienes reciben el crédito barato son generalmente quienes menos lo necesitan. Pero los prestamistas que racionan el crédito de esta manera sólo se están comportando de manera racional en una situación de demanda excesiva para préstamos con una tasa de interés por debajo del mercado que les anima a repartir los fondos entre sus mejores y más poderosos clientes.

La tasa de interés baja también tiene un efecto regresivo en el ingreso y los bienes. Los préstamos con una tasa de interés baja fuerzan a las instituciones financieras a pagar intereses a tasas aún más bajas, generalmente negativas en términos reales, en las cuentas de ahorro. Estos intereses bajos hacen daño al pequeño ahorrante quien no puede reunir fondos suficientes para comprar bienes no financieros, como son la tierra y el ganado, o servicios financieros que requieren una inversión inicial substancial para obtener mejor tasa de retorno. El pequeño ahorrante se ve obligado a aceptar un "impuesto" sobre sus ahorros financieros.

En los mercados de capitales imperfectos, la riqueza y el acceso al crédito no son independientes. Para la banca, la riqueza es un importante factor determinante del racionamiento. Por tanto, los préstamos a tasas de interés bajas no sólo no llegan a los prestatarios pequeños de bajos ingresos, sino que hacen que sea más difícil para el pequeño prestatario acumular la suficiente riqueza para acceder al crédito.

Factores de Demanda

Un número de factores impiden a la mujer solicitar crédito a las instituciones financieras del sector estructurado. Estos incluyen costos de transacción, requisitos de garantías, procedimientos de solicitud engorrosos y limitaciones culturales.

Costos de transacción

Los pagos de interés son sólo una parte de los costos del crédito. Entre los costos adicionales se incluye el pago por tramitación, los costos de viaje para visitar al prestamista y los costos de oportunidad del tiempo requerido de negociación y reembolso del préstamo. Para la mujer, que a menudo es prestataria nueva y pequeña, estos costos de transacción pueden ser varias veces mayores que la cantidad cobrada por intereses. En la medida que el prestamista, debido a la baja tasa de interés y el resultante bajo interés recibido, esté menos dispuesto y sea menos capaz de proveer servicios financieros de alta calidad, flexibles y confiables, estos costos de transacción aumentarán, haciendo que el costo total del préstamo de instituciones financieras del sector estructurado sea substancialmente más caro que lo indicado por la tasa de interés cobrada - y a lo mejor, no está al alcance del prestatario.

Además, el horario laboral de las instituciones crediticias puede no ser apropiado para la mayoría de las mujeres prestatarias, responsables de cocinar, limpiar y cuidar a los niños además de su trabajo fuera del hogar. Los estudios realizados en relación a la distribución del tiempo de la mujer de bajos ingresos, han demostrado que aun cuando la mujer participe en el mercado laboral, el tiempo que dedica a los quehaceres domésticos no disminuye; por el contrario, lo que disminuye es el tiempo de ocio (King y Evenson, 1983). Por tanto, el costo de oportunidad del tiempo utilizado en la gestión de un préstamo puede ser mayor para la mujer pobre que para el hombre lo que desanima a la mujer de solicitar crédito.

Requisitos de garantías

La mujer tiene menor posibilidad que el hombre de cumplir con el requisito de garantía de los préstamos, ya que éstos a menudo requieren título de propiedad de tierra u otros bienes. Desafortunadamente, en muchos países a la mujer todavía se le niega el derecho a la propiedad, lo que hace imposible el acceso independiente al crédito (Mehra, 1995b). Cuando se aceptan las empresas como garantía, la mujer

no es considerada merecedora del riesgo crediticio ya que, por lo general, posee pequeños negocios en el sector informal y no tiene la documentación de un negocio registrado formalmente. Cuando se requiere un salario regular como aval, de nuevo la mujer sufre porque su presencia es predominante precisamente en los sectores de la economía donde los salarios regulares son la excepción.

Procedimientos de solicitud

Con frecuencia, los procedimientos de solicitud de préstamos de los bancos son complicados. Algunas veces, estos procedimientos funcionan como mecanismos de racionamiento para que los bancos decidan cómo distribuir sus créditos de bajo costo, en vista del exceso de demanda. En otros casos, los bancos simplemente no son sensibles al hecho de que los procedimientos de solicitud complicados puedan ser una barrera insalvable para las clientes pobres y sin educación. Debido a la tasa más alta de analfabetismo de la mujer y su nivel de educación inferior en relación al hombre, la mayoría de las mujeres pobres son incapaces de llenar un formulario de solicitud que exija más que los conocimientos básicos de lectura y escritura.

Limitaciones sociales y culturales

La mujer con frecuencia afronta limitaciones sociales y culturales que limitan aún más su demanda de crédito. Por ejemplo, puede considerarse inapropiado que la mujer viaje sola desde su casa en una zona rural al banco del pueblo, o que ofrezca un soborno al oficial a cargo de las solicitudes de crédito.

Lo que es aún más importante, la mujer, por regla general, está excluida de organizaciones masculinas como son las cooperativas agrícolas y los clubes sociales, a través de los cuales se obtiene información acerca de las fuentes de crédito y los procedimientos de solicitud. A la mujer se le excluye de estas organizaciones porque su función como administradora y productora agrícola no está de acuerdo con el ideal social y, por lo tanto, no está reconocido. Sin el acceso a estos canales de distribución de información sobre el crédito, la mujer no puede aprovechar muchas de las fuentes de préstamos.

Por el contrario, ha dependido principalmente del sector no estructurado al igual que el hombre pobre. La mujer toma prestado con regularidad, de forma informal, de sus parientes, amigos, prestamistas, casas de empeño, intermediarios y de una gran variedad de asociaciones nativas de ahorro. Por ejemplo, un estudio llevado a cabo en Kenya demostró que casi un 60 por ciento de los comerciantes de productos agrícolas entrevistados había conseguido su capital inicial de parientes (Okeyo, 1979). Como fuente principal de capital inicial de las mujeres microempresarias de 36 localidades diferentes en Haití, los parientes y amigos ocupaban el segundo lugar después de los ahorros personales. Los parientes y

amigos también seguían siendo una fuente importante de fondos según crecía la empresa (Haggblade, Defay y Pitman, 1979).

Los parientes son una buena fuente de préstamo porque sólo en contadas ocasiones niegan la solicitud. Conocen bien la necesidad de ayuda financiera o capacidad de préstamo de cada uno, no requieren reembolso hasta que el prestatario sea capaz de devolverlo y a menudo no cobran interés explícito. Además, por lo general, los parientes están cerca por lo que el préstamo se puede tramitar con facilidad, y lo que es posiblemente más importante, está disponible inmediatamente.

En muchos países en desarrollo (Gillespie, 1977) también es común entre las mujeres tomar prestado de prestamistas y casas de empeño. Al igual que parientes y amigos, los prestamistas están familiarizados con el prestatario ya que generalmente es comerciante, tendero o terrateniente del lugar. Efectúan préstamos con pocos o ningún requisito de colateral y son flexibles a la hora del pago. Desafortunadamente, a menudo cobran unos intereses altísimos -ya sea porque el costo de la financiación flexible, a pequeña escala es alto, o porque se aprovechan de su posición para obtener el beneficio del monopolio. A pesar de ello, los servicios financieros inmediatos y flexibles que proveen son aparentemente muy apreciados, ya que los pequeños prestatarios no se amainan a la hora de solicitarles un préstamo. Las casas de empeño también son atractivas ya que permiten a la mujer usar joyas, adornos u oro como garantía.

Los tenderos, mayoristas e intermediarios son una fuente de crédito particularmente importante tanto para ayudar a la mujer a cubrir las necesidades básicas familiares como para mantener la participación diaria de la mujer en el mercado. Los tenderos ofrecen crédito a las clientes conocidas para comida y otras necesidades del hogar manteniendo un historial de compra y permitiendo que la factura permanezca sin ser pagada durante algún tiempo. Por lo general, no cargan interés explícito pero, sí se añade implícitamente con precios más altos por los mismos bienes. Los mayoristas también permiten a sus clientes mantener facturas sin pagar hasta que los productos comprados se hayan vendido al detalle. Los intermediarios avanzan el crédito a la mujer para comprar materia prima; a cambio esperan comprar los productos de la mujer por debajo del precio del mercado.

Las características que hacen tan atractivas para la mujer estas fuentes informales de financiación son la inmediatez del desembolso del préstamo, la voluntad de otorgar pequeños préstamos, los requisitos de reembolso flexibles y los requisitos mínimos de garantías.

Desafortunadamente, hay varias desventajas en la financiación informal. Posiblemente, lo más importante sea la limitada cantidad de crédito disponible -los

parientes y amigos sólo pueden prestar lo que sus ahorros personales le permiten. El capital disponible de prestamistas y tenderos también es limitado. La disponibilidad también puede ser inconsistente. Además, el tomar prestado en los sistemas no estructurados a menudo quiere decir tener que negociar con un prestamista que mantiene un monopolio virtual de los recursos crediticios. En este caso, los prestatarios pueden ser explotados y atrapados en un círculo vicioso de endeudamiento.

Al inhibir la planificación a largo plazo y las decisiones de inversión necesarias para alcanzar una mejora significativa de la productividad, las limitaciones e incertidumbres de los sistemas informales socavan su valor para los prestatarios. Aun así, el estudio de los sistemas financieros informales permitió un valioso conocimiento de la demanda de crédito por parte de la mujer. Demostró que la mujer pobre de los países en desarrollo necesitaba y usaba el crédito con frecuencia. También señaló las formas de hacer más asequibles los servicios financieros formales a la mujer y a los prestatarios pobres.

En base al conocimiento y las subsiguientes recomendaciones de políticas, a final de la década de los setenta y principio de los ochenta se iniciaron varios programas experimentales que abrieron paso a la mejora del acceso a los servicios financieros, particularmente al crédito, para la mujer y los pobres.

En la década de los noventa, algunos de estos programas eran bien conocidos y estaban bien establecidos. Aunque ofrecían una importante alternativa a los servicios financieros informales, la mayoría no eran, propiamente dicho, instituciones financieras del sector estructurado de la economía.⁴

Por el contrario, incorporaban características tanto del sector informal como del formal y se especializaron en satisfacer las necesidades financieras de los pobres. Su historial en relación a satisfacer la demanda de servicios financieros de la mujer, y los factores que contribuyeron a su éxito, se analizan en la siguiente sección.

⁴ Casos excepcionales son el Banco Grameen y el Banco Rakyat Indonesia (BRI).

IV. Otorgando crédito a la mujer: la historia

Las instituciones microfinancieras evolucionaron y se desarrollaron a finales de la década de los setenta y ochenta por todo el mundo en desarrollo, más que nada debido a diversos programas crediticios financiados por donantes -y gobiernos- que intentaron satisfacer las necesidades financieras y de desarrollo de sus clientes. Una característica clave de estas instituciones era su habilidad de combinar rasgos de las instituciones financieras del sector formal y del sector informal. Adoptaron principios del sector estructurado para crear organizaciones que fueran internamente fuertes, eficientes y viables. En relación a los servicios, desarrollaron la flexibilidad y rapidez de respuesta características de los servicios financieros informales. Unas cuantas instituciones se dedicaron exclusivamente a mejorar los servicios financieros pero la mayoría, a diferentes grados, combinaron los servicios financieros con otros servicios como son la capacitación y la asistencia técnica. En relación a los objetivos, casi todas reflejaban una preocupación por la mejora económica y social de sus clientes.

Esta sección examina los principales modelos institucionales desarrollados en los últimos veinte años para cumplir con las necesidades financieras especiales de la mujer y los pobres. Provee ejemplos breves de las principales instituciones en cada una de las categorías modelo. Después, presenta por un lado, las principales estrategias aplicadas para llegar a la mujer prestataria y, por otro lado, los pasos que tomaron para garantizar la viabilidad institucional.

Modelos Institucionales

Estas instituciones crediticias especializadas representan una gran variedad de estructuras de organización, objetivos y filosofías, y grados diferentes de éxito en llegar a la mujer. Lo que tienen en común, sin embargo, es su función como intermediario sirviendo de enlace entre la mujer y los pobres y fuentes de financiación más estables que las de los mercados financieros informales. La mayoría también tiene otras características en común que han contribuido a su éxito en atraer y servir a la mujer indigente, como se demostrará más adelante. El porcentaje de mujeres clientes que atraen depende de factores como el enfoque exclusivo en la mujer, el tamaño del préstamo (la mujer solicita préstamos más pequeños), el tamaño de las empresas a las que está dirigido y otros. Se pueden

identificar diferentes tipos o modelos de instituciones financieras especializadas dependiendo de su funcionalidad, si son instituciones intermediarias, programas paralelos, organizaciones no gubernamentales multisectoriales (ONG) o bancos orientados hacia la pobreza.⁵

Se describen más adelante. Una gran variedad de organizaciones no gubernamentales también son muy activas en el desembolso de crédito a pequeña escala quienes generalmente integran el crédito en proyectos multisectoriales. En esta sección también se analizan brevemente sus experiencias.

Instituciones intermediarias

Las instituciones intermediarias han sido exitosas en ampliar los servicios financieros para la mujer, siendo su función básica establecer lazos entre los pobres y los bancos comerciales. Ofrecen crédito bancario "al detalle" a pequeños prestatarios. Por una parte, prestan asistencia a los prestatarios reduciendo los costos de transacción, ofreciendo capacitación y asistencia técnica y ayudando con la solicitud del préstamo. Por otra parte, ofrecen garantías a los prestamistas para reducir los costos y riesgos de los préstamos a los pobres (Berger, 1989). Las instituciones intermediarias pueden ser organizaciones gubernamentales o no gubernamentales y, generalmente se financian de formas combinadas, incluyendo subsidios gubernamentales, fondos de donantes y fondos generados internamente, por ejemplo, a través de cargos por servicio. Ejemplos de dos organizaciones en el sector de las ONG con buen historial en el servicio a la mujer cliente son Women's World Banking (WWB) y sus afiliados en los países en desarrollo y ACCION International y sus afiliados en América Latina y los Estados Unidos de América.

Women's World Banking. Establecida en 1979 en los Países Bajos, Womens World Banking es un ejemplo notable de institución intermediaria que provee servicios casi exclusivamente a mujeres (el 97 por ciento de los prestatarios son mujeres). Su red de enlace se compone de 51 afiliados en 40 países (WWB, 1994b). Con un capital de 10 millones de dólares,⁶ WWB ofrece a sus afiliado dos tipos de mecanismos de financiación: préstamos garantizados y capitalización. En la garantía típica, WWB ofrece una garantía parcial para una línea de crédito en un banco comercial. El afiliado es el banquero activo, el banco le presta al afiliado,

⁵ Algunas organizaciones pertenecen a más de una categoría, bien porque desempeñan diversas actividades y enfoques, o porque han evolucionado, cambiando sus estructuras y objetivos originales para satisfacer mejor las necesidades de sus clientes. Esto quedará claro en la discusión.

⁶ Todas las cantidades que se mencionan en dólares son dólares de EEUU. Todas las monedas extranjeras mencionadas han sido convertidas a dólares de EEUU a la tasa de cambio promedio del año, a menos que se indique lo contrario.

y este último presta al cliente. WWB también ayuda a sus afiliados a obtener capital donado para múltiples propósitos, como son la creación de una cartera de préstamos, cubrir los costos de operación y la generación de ingresos (WWB, 1994a). Cada afiliado es una entidad legal con su propia base de capital y total control sobre sus propias decisiones y finanzas.

Los afiliados de la Womens World Banking incluyen, Friends of Women's World Banking (FWWB) de la India. Fundada en 1982, Friends of Womens World Banking es una organización que ampara a más de 100 organizaciones no gubernamentales que proveen servicios financieros a la mujer rural pobre. Desempeña una labor de intermediaria creando lazos entre los grupos de mujeres ahorrantes y el sistema bancario. MYRADA, uno de los afiliados de FWWB, ha organizado 1.700 grupos de ahorro y crédito, ha ofrecido capacitación a nivel gerencial y ha establecido los lazos entre estos grupos y los bancos comerciales. Otro afiliado de la FWWB, SAMAKYA, ha formado 96 cooperativas de ahorro y crédito (WWB 1994a).

ACCION International (ACCION). ACCION es un ejemplo de red de enlace de intermediarios con 20 sucursales regionales (con 40 afiliados) en 14 países de América Latina y el Caribe y cinco estados de los Estados Unidos de América. Mediante un fondo garantizado, ACCION ayuda a sus afiliados a tomar prestado en bancos comerciales locales. También ofrece asistencia técnica, diseminación de información, coordinación de las actividades de los afiliados e intenta movilizar recursos adicionales. A través de sus afiliados ACCION desembolsa de 2,5 a 3 millones de dólares al mes a unos 65.000 prestatarios. En general, la mujer representaba más de la mitad de los 204.000 prestatarios de ACCION en 1993 -aunque la tasa de participación de la mujer era mayor en determinados afiliados (Berenbach y Guzmán, 1994; WWB, 1994a).

Cuando ACCION empezó a mediados de los años setenta, como una institución diseñada para experimentar con una variedad de préstamos a los pobres, contaba principalmente, con fondos de donantes. Al correr de los años, al demostrar sus afiliados más y más veces la viabilidad de los préstamos a los pobres, evolucionó hasta convertirse en una institución financiera más especializada, como han hecho muchos de sus afiliados. De hecho, su afiliado en Bolivia, Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa (PRODEM), surgió del banco comercial Banco Solidario (BancoSol). En Colombia, el afiliado internacional de ACCION, la Asociación de Grupos Solidarios de Colombia (AGS), un consorcio de veintiún organizaciones no gubernamentales, provee a sus socios asistencia técnica, capacitación de personal y promoción de sus programas tanto en el sector privado como público. También sirve de intermediario financiero ofreciendo recursos financieros, como préstamos a corto plazo, asistencia en la negociación

con las instituciones financieras formales de las líneas de crédito. Además, otro afiliado, la Corporación Acción por Bogotá (ACTUAR-Bogotá), que opera al igual que PRODEM, también ha evolucionado hacia el sector comercial formal creando un banco, CORDOSOL, (Otero, 1994). En 1991, más de la cuarta parte de la cartera de 26 millones de dólares de ACCION International estaba financiado por préstamos bancarios. Gradualmente va buscando sus fondos en los mercados comerciales.

Programas paralelos

Los programas paralelos funcionan en gran medida como los bancos comerciales, pero trabajan fuera del sistema estructurado de la economía, ofreciendo servicios financieros directamente a los pobres a nivel de la comunidad a través de instituciones no bancarias. Han tenido particular éxito en llegar a la mujer debido a su ventaja de conocer y tener experiencia en el trabajo con los pobres. Los programas paralelos de préstamos son generalmente establecidos por organizaciones no gubernamentales para prestar específicamente a los pobres (Berger, 1989). Algunos ejemplos excepcionales de programas paralelos exitosos son: el afiliado de ACCION en Bolivia, PRODEM; ADEMI en la República Dominicana; y el Foro de la Mujer Trabajadora de la India.

La Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM). PRODEM se creó en 1986 como empresa conjunta de ACCION y un grupo de líderes comunitarios de gran influencia en Bolivia. El capital inicial y el liderazgo estuvieron a cargo de los líderes bolivianos mientras ACCION se encargó de la tecnología y metodología del programa. A través del crédito, PRODEM intentaba ampliar las oportunidades de empleo, estimular a la inversión de la microempresa y aumentar los niveles de ingreso. Para lograr estos objetivos, PRODEM ofrecía un programa de crédito y entrenamiento en administración de crédito, mercadeo, administración de empresas y contabilidad. A finales de 1991, la cartera de préstamos de PRODEM había alcanzado los 4 millones de dólares; desembolsando aproximadamente 1.5 millones de dólares al mes a 1.091 nuevos prestatarios y a 4.100 prestatarios que solicitaban crédito por segunda vez (Glosser, 1994 y Otero, 1994). El setenta y siete por ciento de sus clientes eran mujeres, la mayoría de ellas tenderas en el mercado. Ahora que el banco comercial para los pobres que surgió de PRODEM está operando, PRODEM gradúa a sus clientes refiriéndolos a él.

La Asociación para el Desarrollo de la Microempresa, Inc. (ADEMI). ADEMI, el afiliado de ACCION en la República Dominicana, es otro ejemplo de programa paralelo. Establecida en 1983, ADEMI ha alcanzado a más de 26.000 microempresarios, cobrando una tasa de interés real a sus préstamos para cubrir los costos institucionales (Wall Street Journal, 22 de junio de 1994). Los

prestatarios exitosos pueden aumentar el monto del préstamo gradualmente, lo que les permite ampliar su producción. ADEMI no moviliza los ahorros; financia su cartera de préstamos en la totalidad de sus propios beneficios retenidos, líneas de crédito de bancos comerciales dominicanos, inversiones de clientes e inversionistas privados y una línea de crédito de Fondo Micro, una organización cuyos fondos provienen de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).

El Foro de la Mujer Trabajadora (Otero, 1994). Esta organización comunitaria empezó en 1978 como un movimiento para movilizar a las mujeres de Madras, India, a que defendieran sus derechos y mejoraran su nivel de vida. Al principio, actuaba como garante intermediario entre sus miembros y el sistema bancario; en 1981 el Foro de la Mujer Trabajadora estableció su propio sistema bancario. Otorga préstamos a grupos de 20 a 30 mujeres que pertenecen al mismo oficio o viven en el mismo vecindario. Los préstamos se otorgan a una tasa de interés subsidiada y la tasa de reembolso es alrededor del noventa por ciento. En 1989, el Foro de la Mujer Trabajadora trabajaba en tres estados del sur de la India y tenía alrededor de 36.000 miembros. El Foro de la Mujer Trabajadora intenta promover entre sus miembros una postura en favor de la mujer, en contra de las castas y en contra de las dotes (Arunachalam, 1988).

Bancos orientados hacia la pobreza

Los bancos orientados hacia la pobreza, que están oficialmente registrados como bancos pero centran su atención en servicios financieros a los pobres, son posiblemente los más exitosos en otorgar crédito a un gran número de mujeres pobres. Ejemplos importantes son el Banco Grameen de Bangladesh y el Banco Rakyat Indonesia (BRI).⁷

El Banco Grameen evolucionó de un programa paralelo, por otro lado, el BRI es un banco estatal que adoptó prestar atención a los pobres.

Banco Grameen. Aunque se inició oficialmente en 1983, los orígenes del Banco Grameen datan de 1976 cuando empezó como proyecto de desarrollo experimental para otorgar préstamos a la mujer del campo que no posea tierra en la aldea de Jobra, al sudeste de Bangladesh. Este proyecto experimental se reprodujo con un mayor alcance, prestando atención a los pobres de zonas rurales en general. El éxito de este proyecto más grande condujo al gobierno a convertirlo en un banco independiente, que llegara a mujeres y hombres de las zonas rurales. El Banco se estableció con el apoyo del Banco Bangladesh (el banco central de

⁷ Como se dijo anteriormente, el Banco SEWA también pertenece a esta categoría.

Bangladesh) y el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA). El Grameen utiliza técnicas de préstamos a grupos y ofrece capacitación para desarrollar la solidaridad en el grupo. La capacitación se basa en las "dieciséis decisiones" diseñadas para desarrollar la disciplina, informar sobre las regulaciones del banco y presentar algunas metas sociales, como son la importancia de la higiene, las familias pequeñas y la buena educación. Los grupos se reúnen una vez a la semana y sólo un miembro por familia puede pertenecer al grupo. Los préstamos se otorgan a individuos o grupos, pero en cualquier caso, la responsabilidad del reembolso recae sobre el grupo como colectivo. Los préstamos deben usarse como inversión. Como la mujer demostró ser más disciplinada y más cuidadosa que el hombre, el Banco Grameen cambió su enfoque y se centró principalmente en la mujer. La participación femenina aumentó del 39 por ciento en 1980, al 93 por ciento en 1994 (Olofsson, 1993; Banco Mundial, 1990; WWB, 1994a).

Otro rasgo innovador de la política de préstamos del Banco Grameen particularmente relevante es su enfoque para aliviar la pobreza, que incluye ahorros obligatorios y préstamos hipotecarios especiales. El ahorro obligatorio de cada grupo conforma el "Fondo Grupal", que al final, se convierte en acciones del banco permitiendo a los miembros ser accionistas del Banco. El noventa por ciento de las acciones del Banco son propiedad de los clientes accionistas. En 1993, el Banco Grameen otorgó 3.3 millones de préstamos a mujeres y tenía una tasa de reembolso del ochenta y siete por ciento (WWB, 1994a).

Banco Rakyat Indonesia (BRI). El BRI, un banco gubernamental de Indonesia, fue originalmente diseñado para otorgar créditos subsidiados a los agricultores mediante las llamadas *unidades desa* que comprenden una vasta red de bancos comarcales, o rurales, ubicados por todo el país. Este programa de crédito subsidiado, que duró más de una década, fracasó en su empeño debido a grandes pérdidas y su incapacidad para movilizar depósitos.

Las grandes reformas financieras de principio de los años ochenta indujeron al gobierno indonesio a introducir un programa de crédito rural (el Kredit Umum Pedesaan o KUPEDDES) a una tasa de interés no subsidiada. En la actualidad, los préstamos del BRI se otorgan a individuos, en su mayoría para empresas productivas, y aunque pueden utilizarse para consumo, esto no es apropiado. La aprobación del préstamo se basa en la capacidad de endeudamiento y en el carácter, pero las leyes indonesias requieren de garantías -la mayoría de los prestatarios utiliza su tierra para estos fines (Boomgard y Angell, 1994). En 1993, la cifra de prestatarios del BRI alcanzaba los 1.8 millones de personas, 24 por ciento de ellos eran mujeres (Rhyne y Holt, 1994).

En 1985, el BRI introdujo un programa para movilizar el ahorro conocido como el Simpanan Pedesaan (SIMPEDES). Este también se ofrecía a través del sistema de *unidades desa* y el diferencial entre la tasa de préstamo y de ahorro se estableció para hacer que todos los bancos comarcales fuesen rentables (el concepto de “centro de beneficio”). El sistema de *unidades desa* del BRI es completamente autosostenible, no necesita subsidios externos. El programa KUPEDDES es algo único, combinando las funciones comerciales de la banca con el objetivo social de préstamos a los pobres.

ONG multisectoriales

Las organizaciones no gubernamentales comprometidas con el desarrollo económico y social también han incorporado componentes crediticios, que operan como los programas paralelos. Algunos ejemplos son la Comisión para el Adelanto Rural de Bangladesh (BRAC) y la Asociación de Mujeres Trabajadoras por Cuenta Propia (SEWA) de India. En la actualidad, ambas tienen bancos que proveen servicios financieros como complemento a sus otras actividades. El Banco SEWA es una institución lucrativa, mientras que BRAC está logrando la autosuficiencia. En realidad, el Banco SEWA se ajusta mejor a la categoría de “banco orientado hacia la pobreza” de esta tipología, pero se discute aquí porque los otros componentes del SEWA ofrecen muchos servicios que son integrales a la visión y enfoque unificados en el trabajo hacia la mejoría de la vida de la mujer trabajadora por cuenta propia y pobre.

La Comisión para el Adelanto Rural de Bangladesh (BRAC). Fundada en 1972 como una pequeña agencia de alivio a la pobreza, en la actualidad, BRAC provee servicios integrados de desarrollo de la comunidad que incluyen salud, educación no formal, desarrollo rural y crédito para los más pobres (Lovell, 1992). Los experimentos de BRAC con el crédito comenzaron a principio de los setenta y su resultado final, en 1989, fue la creación del Programa de Crédito Rural. Durante el período intermedio, BRAC desarrolló y refinó sus estrategias de préstamos, guiada por su filosofía de facultar a los pobres y desarrollar instituciones sostenibles.

BRAC presta a través de un sistema graduado donde el crédito se provee primero a grupos solidarios, con cinco a siete miembros, a nivel de la aldea. El ahorro obligatorio es un elemento importante de los préstamos grupales. Después de un mínimo de cuatro años en el programa a nivel de aldea, los prestatarios pueden “graduarse” al programa de crédito propiamente dicho si el grupo ha alcanzado el nivel requerido de desarrollo social y si sus ahorros y actividades de préstamo son autosuficientes (Lovell, 1992). Para educar a sus clientes en los principios básicos de finanzas y administración, BRAC provee capacitación y

asistencia técnica. A través de sus programas, ofrece crédito a más de 550.000 personas, de quienes, más de la mitad (380.000) son mujeres. En 1990, BRAC otorgó préstamos por un total de 12 millones de dólares.

Asociación de Mujeres Trabajadoras por Cuenta Propia (SEWA). SEWA empezó en 1972 como un sindicato de mujeres autónomas. Inspirada por las enseñanzas de Mahatma Gandhi, SEWA introdujo una misión dual de crear sindicatos para luchar por los derechos de las mujeres pobres autónomas, y cooperativas para promover el desarrollo económico entre estas mujeres. Empezó organizando a las mujeres en el sector no estructurado de la economía para que exigieran mejores salarios y protección contra el acoso policial y la extorsión. Sus clientes incluyen a pequeños productores, vendedores ambulantes, obreros y granjeros de productos lácteos. Sus actividades han crecido al correr de los años por lo que además de su constante defensa, capacitación y provisión de servicios, ya tiene un instituto de investigación y capacitación así como una unidad de producción de videos. Un componente esencial de su programa es el Banco de Cooperativas SEWA, fundado en 1974.

El Banco se desarrolló como resultado de la falta de capital de trabajo de la mujer trabajadora por cuenta propia. Al principio, SEWA funcionaba como institución intermediaria sirviendo de enlace entre sus miembros y los bancos del sector estructurado de la economía. Las dificultades al trabajar con el sistema bancario para que éste otorgara los pequeños préstamos que solicitaban los clientes de SEWA, indujo a la creación del Banco SEWA expresamente para su clientela. Hoy es un banco rentable que provee facilidades de ahorro y préstamo a sus miembros, mujeres pobres analfabetas. SEWA obtiene el capital para préstamos de una combinación de depósitos de ahorros, capital en acciones y beneficios reinvertidos. Cuando recibe un préstamo, el prestatario tiene que comprar el cinco por ciento de su valor en acciones del banco y tiene que abrir una cuenta de ahorros. Originalmente, SEWA estaba registrado como cooperativa bancaria urbana en Ahmedabad, pero en 1988 fue autorizado a extender sus actividades a los distritos rurales vecinos de la ciudad. Un rasgo particularmente innovador del Banco SEWA es que da trabajo, como personal del Banco, a mujeres que antes eran trabajadoras por cuenta propia. En 1992, el Banco SEWA tenía 50.000 miembros (Spodeck, 1994). En 1993, el Banco otorgó alrededor de 17.000 préstamos (Women's World Banking, 1994a).

Además de las organizaciones no gubernamentales más conocidas presentadas anteriormente, hay una infinidad de ONG por todo el mundo en desarrollo que ofrecen servicios financieros a pequeña escala a la mujer pobre. El éxito de estos proyectos a pequeña escala es muy variable y existen pocos estudios de evaluación sistemáticos y completos de su trabajo. Sin embargo, debido a que a menudo

trabajan con grupos de mujeres que no tienen acceso a otros programas, y porque su impacto acumulativo puede ser grande, a continuación hacemos un breve análisis de los mismos.

Proyectos a pequeña escala de las ONG

Por todo el mundo en desarrollo hay muchos proyectos a pequeña escala de organizaciones no gubernamentales. Están muy descentralizados y a veces se encuentran en zonas remotas donde los servicios financieros son muy limitados, si acaso existen. Generalmente se reducen a un pequeño grupo de mujeres, pero hay muchas agencias que ofrecen servicios en diferentes sitios en muchos países. Es difícil estimar el número exacto de mujeres a las que estos programas alcanzan porque no es fácil conseguir la información y algunas organizaciones no gubernamentales no mantienen estadísticas o éstas no se obtienen fácilmente. Pero se puede tener una idea del impacto de uno de estos programas. En la actualidad, el Servicio Católico de Socorro es asequible a 27.000 mujeres a través de sus proyectos de crédito en 15 países (comunicación personal).

En el pasado, la mujer estaba a menudo excluida de estos proyectos pero esto está cambiando según aumenta la capacidad de endeudamiento de la mujer y las organizaciones no gubernamentales se hacen más conscientes de la importancia de incorporar a sus programas las preocupaciones relativas al género (Hilhorst y Oppenorth 1992). Como resultado, algunas organizaciones no gubernamentales empiezan a incorporar a la mujer, mientras otras como el Servicio Católico de Socorro, ofrecen crédito casi exclusivamente a mujeres.

Los proyectos en sí mismos representan una gran variedad de modelos. Algunos ofrecen exclusivamente servicios financieros, otros son añadidos a proyectos sectoriales o multisectoriales de salud, agrícolas o de generación de ingresos. Los componentes añadidos de crédito a menudo surgen al percatarse de que la falta de recursos financieros impide a los beneficiarios la adopción de recomendaciones para nuevas tecnologías, procedimientos o productos (ver Neumann, 1990). Algunos ejemplos de estos proyectos son los de la Cooperativa de Auxilio Estadounidense a Cualquier Parte del Mundo (CARE), Save the Children y la Fundación Freedom from Hunger.

Las organizaciones no gubernamentales emplean muchas estrategias y enfoques para poner en marcha proyectos de servicios financieros, incluyendo fondos rotativos de crédito, bancos rurales y otros. Muchos de estos programas dependen en gran medida de la participación comunitaria y la solidaridad grupal.

Metodologías de servicios bancarios rurales. Entre los modelos más populares usados está la metodología de servicios bancarios rurales. Porque a menudo están orientados específicamente a la mujer, ella representa un alto

porcentaje de los clientes miembros de los programas que utilizan esta metodología. Casi todos los miembros de 5 de las 7 instituciones estudiadas por Holt (1994) que ofrecían servicios bancarios a nivel comunitario eran mujeres. Sólo en un programa, Fundación para la Ayuda Comunitaria Internacional (FINCA), de Costa Rica, la mujer constituía el 37 por ciento de todos los miembros; este programa en particular, no es representativo de los demás afiliados de FINCA, donde la mujer constituye de un 80 a un 100 por ciento de los miembros (FINCA, 1994).

La idea detrás de los servicios bancarios comunitarios es proveer a las personas pobres los instrumentos para vencer la pobreza: préstamos para generar ingresos, incentivos de ahorro y apoyo al grupo. Los objetivos sociales son la reducción de la pobreza, especialmente entre las mujeres; fortalecer la autoconfianza de la mujer mediante el apoyo del grupo; y mejorar la condición de la mujer y su capacidad de decisión mediante una participación significativa en la administración bancaria.

Para empezar un banco comunitario, la organización no gubernamental patrocinadora provee el capital inicial para prestar a los miembros (la cuenta externa). Las principales características de esta metodología son la participación comunitaria en el manejo del banco; tasa de interés comercial; reembolso del préstamo a la agencia patrocinadora y eventualmente, la autosuficiencia. Un banco comunitario tiene de 30 a 50 accionistas quienes ofrecen una garantía colectiva de reembolso del préstamo al patrocinador. Los préstamos iniciales son de 50 dólares y tienen que ser reembolsados semanalmente durante un período de cuatro meses. Los miembros tienen que ahorrar el veinte por ciento de la totalidad del préstamo para crear el capital interno del banco comunitario de donde se obtendrán los siguientes préstamos. El pronto pago del primer préstamo califica a los prestatarios para préstamos subsiguientes más grandes, de acuerdo a una fórmula establecida basada en el tamaño del último préstamo y la cantidad de ahorros, hasta que se llega al límite de 300 dólares y el miembro se gradúa del programa.

Los promotores de las agencias patrocinadoras organizan los servicios bancarios comunitarios generalmente durante un período de un mes, entrenando a los miembros y eligiendo un consejo de administración, estableciendo leyes e iniciando el proceso de ahorro. Después del período de capacitación inicial, se espera que los miembros administren los bancos ellos mismos con ayuda de la comisión responsable de tareas como la aprobación de los préstamos, mantenimiento de registros y los recibos de ahorros.

Esta metodología ha sido adoptada en muchos países, con algunas modificaciones, por un número de organizaciones como son Servicios Católicos de Socorro, CARE, FINCA, la Fundación Freedom from Hunger y Save the Children. Posiblemente, FINCA sea el más conocido de estos programas de servicios bancarios comunitarios.

CUADRO 2

Contraste de las características de los proyectos a pequeña escala de las ONG

Puntos fuertes	Puntos Débiles
<ul style="list-style-type: none"> • Orientados a los pobres, y a veces, a los más pobres • Orientados a la mujer • Ofrecen servicios integrados y amplios, incluyendo la capacitación en finanzas y administración • Basados en la comunidad y participativos • Descentralizados y alcance a zonas remotas • Relación directa y familiaridad con las necesidades del cliente • Políticas financieras sólidas 	<ul style="list-style-type: none"> • Los muy pobres pueden no ser clientes viables • En grupos mixtos, los hombres pueden dominar • Altos costos de los servicios integrados • Las comunidades pueden carecer de habilidades • El apoyo institucional de la agencia promotora puede ser inadecuado debido a la dificultad de llegar hasta zonas remotas • Falta de experiencia en la provisión de servicios financieros • Un enfoque de asistencia social

Desempeño de las organizaciones no gubernamentales. La limitada evidencia disponible sobre el desempeño de las organizaciones no gubernamentales muestra resultados contradictorios. El Cuadro 2 compara los puntos fuertes y débiles de los proyectos de crédito a pequeña escala de las organizaciones no gubernamentales. Un problema común entre los proyectos que no tienen un buen desempeño es la falta de adhesión a prácticas financieras acertadas. En algunos casos esto es el resultado de la inexperiencia institucional en asuntos financieros; en otros, es producto del descuido de las buenas prácticas financieras en favor de objetivos de bienestar social. Las ONG pueden, por ejemplo, subsidiar la tasa de interés o no hacer obligatorio el reembolso del préstamo, con el resultado de que los fondos para préstamos se decapitalizan (Hilhorst y Oppenorth, 1992). En una muestra de siete bancos comunitarios estudiados por Holt (1994), Save the Children de El Salvador, el banco que cobraba la tasa de interés más baja y subvencionaba los fondos del préstamo (tres por ciento al año) tenía la peor tasa de reembolso -52 por ciento, en comparación con el 90 por ciento de los demás bancos. La hipótesis de Holt es que el subsidio minaba los incentivos de reembolso al darle a los miembros la impresión de que el préstamo era un regalo o una transferencia de bienestar social.

Hay otros ejemplos de proyectos de organizaciones no gubernamentales que han sido bastante efectivos haciendo llegar los servicios financieros, y de otro tipo, a clientes pobres y a la mujer. Un pequeño programa de desarrollo multisectorial originalmente patrocinado por Redd Barna (de Save the Children de Noruega) establecido en la provincia de Lamphun, Tailandia, ilustra el potencial para el éxito. El objetivo del programa era "potenciar" a la mujer de la aldea proveyéndole asistencia técnica para el desarrollo de su empresa, así como capacitación empresarial y profesional y campañas de alfabetización. El proyecto también ofrecía capital inicial para un fondo rotatorio en cada aldea para hacer préstamos a las mujeres tanto para empezar un negocio o para desarrollar el que ya tuvieran establecido. Las visitas a los proyectos en 1994, tres años después de que concluyera la ayuda técnica y financiera de Redd Barna, mostraron que los fondos rotatorios todavía continuaban operando exitosamente. Estaban administrados por comités compuestos de mujeres y hombres de la aldea. Los fondos se generaban localmente mediante contribuciones de los miembros por valor de 10 baht (40 centavos de dólar) mensuales; los miembros obtenían pequeños préstamos (un promedio de 3.000 baht o 120 dólares) a un interés del dos por ciento mensual; la tasa de reembolso era alta y la base de capital se había ampliado al aumentar el número de miembros que hacían depósitos más grandes.⁸ La mujer había utilizado los préstamos para establecer o desarrollar una gran variedad de empresas, entre ellas ganadería, sastrería, jardines de infancia y comercio.

El éxito o el fracaso de los proyectos de crédito de las organizaciones no gubernamentales depende mucho de la solidez de las estrategias financieras e institucionales que emplean. Esto se ilustra en las comparaciones presentados en el Recuadro 2.

⁸ A la tasa de cambio del momento.

RECUADRO 2

Importancia de las estrategias financieras sólidas

Un estudio sobre la intermediación financiera de dos organizaciones no gubernamentales internacionales, Action Aid de Gambia y el Centre international de développement et de recherche (CIDR), en los pueblos de Gambia son ejemplos de la diversidad entre las ONG tanto en relación a sus enfoques como a los resultados obtenidos.

Action Aid estableció un sistema a nivel nacional para subsidiar los proyectos de crédito que operaban en las aldeas a través de grupos nativos de auto ayuda, llamados *kafos*, que a su vez proveían una serie de servicios financieros y no financieros. Action Aid donaba los fondos para préstamos, establecía políticas, otorgaba préstamos de uso limitado para actividades de producción y orientaba el crédito hacia las mujeres. Action Aid esencialmente usaba a los *kafos* como conductos par los proyectos de préstamos.

El CIDR tenía un enfoque diferente. Creaba asociaciones de servicios y ahorros (VISACA) para que funcionaran paralelamente a los *kafos*, invitaba a los locales, incluidos los *kafos*, a hacerse miembros y participar y ofrecía asistencia técnica. Los comités administrativos eran responsables de las VISACA, reclutaban miembros, movilizaban ahorros y otorgaban préstamos. El propósito de los préstamos no era específico, ni estos estaban orientados a una clientela específica. La tasa de interés se determinaba en las asambleas de la aldea y generalmente se establecían par obtener tasas reales positivas (del 40 al 60 por ciento anual). Se aceptaban varios tipos de garantías incluidas las joyas.

La evaluación de ambos tipos de proyectos demostró que los proyectos asistidos por Action Aid tuvieron un comportamiento pobre. La tasa de reembolso era sólo del 45 por ciento y no se exigía el reembolso. Además, las malas prácticas financieras socavaban las sólidas estrategias financieras que los *kafos* habían mantenido antes de que se incorporara Action Aid. Debido al desempeño negativo del proyecto, aun estando orientado a mujeres, ellas no estaban recibiendo un buen servicio. Por el contrario, el reembolso de los préstamos en las VISACA era del 94 por ciento. La mujer constituía el 52 por ciento de los miembros, obtenía alrededor de la mitad de los préstamos y participaba activamente en los comités administrativos. Las prácticas financieras sólidas y las técnicas de participación administrativa adoptada por las VICASA tenían como resultado un mejor desempeño financiero y mayores beneficios tanto para la mujer como para el hombre en las comunidades locales.

Fuente: Nagarajan, Meyer y Graham (1994), Quattara, Cuevas y Graham (1994).

La Pobreza y las Estrategias Crediticias Sensibles al Género

Las instituciones financieras y los programas de crédito más exitosos descritos anteriormente, lograron extender crédito a la mujer pobre porque trataban sistemáticamente de lidiar con las dificultades que la mujer enfrenta para obtener crédito, como son la falta de garantías y el alto costo de transacción. Desarrollaron y adoptaron ciertas estrategias flexibles y sensibles a las necesidades del prestatario. Estas incluyen, en vez de garantías prendarias, garantías del grupo y programas graduados de préstamos. Estos programas también adoptaban mecanismos innovadores de promoción y desembolso del crédito junto con procedimientos más sencillos.

Garantía flexible

Como se mencionó anteriormente, uno de los mayores impedimentos al crédito formal de la mujer, es su incapacidad de ofrecer una garantía tradicional, como es la tierra u otro bien tangible, debido a que la mayor parte de las veces, la mujer no posee nada. Casi todos los programas de crédito que han tenido éxito atrayendo mujeres prestatarias aceptan una gran variedad de garantías no tradicionales que, a pesar de ello, ofrecen la suficiente seguridad de que el préstamo será reembolsado. Algunos programas aceptan formas alternativas de garantía como son las joyas o bienes comerciales que las mujeres tienen la facilidad de poseer, mientras que otros los substituyen por garantías grupales y préstamos graduados.

Créditos para grupos. Una de las estrategias más populares y de mayor éxito utilizada para garantizar los préstamos a la mujer, es el préstamo para grupos. Es el pilar de un gran número de programas de crédito relativamente grandes y muy exitosos, incluyendo al Banco Grameen, el Working Women's Forum en India y los afiliados de ACCION, quienes están entre las primeras instituciones que experimentaron con este método durante la década de los setenta. Desde entonces, otros programas como FINCA y otros de pequeñas organizaciones no gubernamentales han adoptado variantes de las estrategias de créditos para grupos. Aunque los bancos comunitarios de FINCA otorgan préstamos individuales, todos los miembros del banco comunitario, son colectivamente responsables de su reembolso (WWB, 1994a).

A través de los créditos para grupos, el grupo de manera colectiva toma el préstamo y garantiza el reembolso. Diferentes grupos, llamados grupos solidarios, se pueden crear específicamente para obtener los préstamos (como hace el Banco Grameen) o los grupos establecidos anteriormente para otros fines, pueden ponerse de acuerdo para participar en el programa de préstamos. La autoselección del grupo por clase social, género o actividad puede ser importante a la hora de asegurar la cohesión del grupo, y generalmente, el personal del programa les

exhorta a ello. La autoselección puede dar como resultado la creación de grupos segregados por sexo, lo que puede ser beneficioso para la mujer ya que le ofrece la oportunidad de participar en la toma de decisión, administración y gestión del préstamo. Por otro lado, existe el riesgo de que los muy pobres queden fuera de los grupos autoseleccionados (Hilhorst y Oppenorth, 1992).

Por lo general, los grupos son bastante pequeños, constituidos por 3 a 10 mujeres, aunque algunos pueden tener de 20 a 25 miembros. El grupo decide cuanto capital necesita cada prestatario y la suma de cada préstamo se le entrega al grupo. Los grupos evalúan la solicitud de préstamo de cada uno de los miembros, determinan la viabilidad de cada propuesta y la capacidad de cada miembro de reembolsar el préstamo. Como los miembros del grupo se conocen bien entre sí, generalmente están en la mejor posición para evaluarse unos a otros. A veces los programas requieren, como en el caso del Banco Grameen, que los miembros participen en programas de capacitación diseñados para reforzar las habilidades y la confianza de las mujeres, y para comprender mejor las responsabilidades del grupo.

Todos los miembros del grupo son responsables del reembolso por parte de cada individuo y, como el acceso a préstamos subsiguientes depende del exitoso reembolso de todos los miembros del grupo, se espera que los miembros del grupo hagan presión para asegurar el reembolso. Aparte de proveer incentivos y sanciones para facilitar la amortización a tiempo, los grupos pueden proveer servicios tales como ayuda al completar los formularios u ofrecer información sobre el crédito. Al poner algunas de las responsabilidades administrativas y de cobros en el grupo, este tipo de préstamo puede reducir los costos y riesgos del prestamista. Esto es importante ya que, por lo menos al principio, este tipo de programa puede ser muy costoso.

A pesar de que los programas de crédito para grupos más grandes originalmente adquirieron popularidad en Asia y América Latina, en los años noventa, las instituciones africanas han adoptado prácticas similares, siguiendo los patrones de grupos de ahorros locales tradicionales. Algunos ejemplos de estos incluyen el Programa Stokvel del Get Ahead Foundation de Sudáfrica y PRIDE (Promoción de Iniciativas Rurales y Desarrollo Empresarial, Ltd.) de Kenya. Se están llevando a cabo otros experimentos en Sierra Leone, Togo y Burkina Faso. Los programas son relativamente nuevos, por lo que tienden a ser pequeños en relación a sus contrapartes en Asia y América Latina, pero ya han empezado a contribuir otorgando crédito a las mujeres. El noventa por ciento de los 12.000 clientes del Programa Stokvel, por ejemplo, son mujeres vendedoras en el mercado (Berenbach y Guzmán, 1994).

Crédito graduado. Los créditos para grupos a menudo se combinan con crédito graduado, otra estrategia utilizada por los programas de crédito para

desarrollar la confianza mutua entre los prestatarios y los prestamistas. El crédito graduado también se utiliza para préstamos individuales, y es particularmente útil para los prestatarios que, como la mayoría de las mujeres de bajos ingresos, carecen de referencias crediticias y, por lo tanto, no son elegibles para recibir préstamos del sector estructurado. El crédito graduado a menudo substituye la garantía. La mitad de las trece instituciones crediticias encuestadas en un estudio del Women's World Banking, por ejemplo, consideraban el crédito graduado como sustituto viable de las garantías tradicionales (WWB, 1994a).

Los programas de crédito graduado inician al nuevo prestatario con préstamos muy pequeños a corto plazo que son aumentados gradualmente según se va desarrollando la experiencia crediticia del grupo. Los préstamos pequeños, por lo general, no son un problema para la mujer prestataria porque su empresa suele ser pequeña y requiere, y suele tomar prestado, menores cantidades que el hombre. La estrategia permite a los prestatarios demostrar su deseo y capacidad de pagar el préstamo y le permite establecer un historial sobre la base del cual se les aumentará el crédito. En algunos casos, los prestatarios pueden progresar a tal cantidad de préstamo que se tienen que "graduar" del programa de crédito inicial porque el crédito tiene un monto límite. El crédito graduado ofrece un incentivo de recibir un préstamo mayor en el siguiente ciclo. Este incentivo, a su vez, asegura una tasa mayor de amortización.

Otros sustitutos de la garantía. Otros experimentos exitosos en ampliar el acceso de la mujer al crédito aceptan formas de garantías no tradicionales -bienes que la mujer es más probable que posea en vez de tierra o bienes inmuebles. El más innovador de estos es el programa de préstamo asegurado del Banco SEWA que acepta una gran variedad de sustitutos de garantía tales como joyas, depósitos a plazo fijo o hipotecas. Sin embargo, sus clientes exclusivamente mujeres generalmente utilizan las joyas que son uno de los pocos bienes que la mujer de todas las clases, posee en la India. El Banco contrata a un orfebre quien viene una vez a la semana a pesar y valorar las joyas de las solicitantes. Las clientas pueden obtener un préstamo de hasta el sesenta por ciento del valor de la joya que ofrece como garantía. El Banco retiene la joya en una caja de seguridad hasta que el préstamo sea pagado (Rose, 1992).

Otros sustitutos incluyen herramientas o equipos que puede poseer la mujer microempresaria productora. Por ejemplo, la Asociación Dominicana por el Desarrollo de la Mujer (ADOPEM), una afiliada de Women's World Banking en la República Dominicana, acepta las garantías personales aseguradas por el equipo de trabajo como garantía de los préstamos individuales. En las situaciones donde no es posible el crédito para grupos y la mujer prefiere tomar un préstamo personal, las opciones flexibles de garantía pueden ser importantes para atraer a la mujer prestataria.

Entrega "a domicilio": promoción efectiva y servicios descentralizados

Otras estrategias utilizadas para atraer a la mujer prestataria de bajos ingresos incluyen una promoción más efectiva y servicios descentralizados asequibles a la mujer cliente. Se necesitan estrategias de promoción mejor dirigidas y más descentralizadas porque la mujer de bajos ingresos con poca educación y limitada exposición al mundo exterior, es difícil que aprenda sobre los servicios financieros a través de los canales que generalmente utilizan las instituciones estructuradas. La mujer también está limitada por factores culturales que restringen su movilidad física, limitan su experiencia interactuando con gentes de fuera de su comunidad inmediata y además de su falta de tiempo debido a sus múltiples responsabilidades domésticas y económicas. Los programas de crédito que han tenido éxito atrayendo a mujeres han tenido en cuenta estos factores adaptando tanto la promoción como la entrega de los servicios, ajustándolos a las necesidades de la mujer.

La promoción efectiva. La publicidad y demás técnicas de promoción mejor adaptadas a atraer a la mujer cliente de bajos ingresos, son aquellas que hacen hincapié en la comunicación verbal directa en vez de la información escrita presentada en panfletos, folletos o periódicos. Además, es más efectivo tener contacto con la mujer en su hogar o lugar de trabajo, que esperar que vaya a las sucursales. Por ejemplo, SEWA tiene 150 organizadores, incluyendo miembros de los sindicatos y del Banco quienes se ponen en contacto con la mujer en comunidades locales para informarle sobre sus servicios bancarios y para organizar los grupos de ahorro. El personal del Banco Grameen también anuncia sus servicios por el sistema puerta a puerta (WWB, 1994a).

Lugares de servicios descentralizados. El ubicar las oficinas de crédito cerca del hogar de la mujer o de su lugar de trabajo es una estrategia particularmente efectiva para aumentar la demanda de crédito porque confronta dos de los principales impedimentos -a saber, los altos costos de transacción (tanto directos como indirectos) asociados con los viajes y las barreras culturales que representa salir de la comunidad y tener relaciones con personas desconocidas. Para los programas de créditos o para el personal del banco, las ventajas de trabajar dentro de la comunidad del cliente incluyen la oportunidad de conocer mejor al cliente y las condiciones del mercado para poder anticipar sus necesidades y problemas y poder planificar con antelación.

En un estudio comparativo del éxito relativo del Banco Pembangunan Daerahs (BPD) de Indonesia y el sistema *unitario desa* del BRI en atraer mujeres clientes, un investigador concluyó que una razón principal por la que el BPD tenía mayor número de mujeres prestatarias (del 55 al 72 por ciento) que el BRI (24 al 30 por

ciento) era que su programa se extendía a las aldeas donde residían y trabajaban las clientas, mientras que las sucursales del BRI estaban lejos, en otros pueblos de la comarca (Holt, 1991)⁹ De igual manera, datos de 1988 mostraban que el Banco Grameen enviaba al ochenta y cinco por ciento de su personal a las sucursales regionales donde podían relacionarse directamente con sus clientes. Sólo el quince por ciento de su personal estaba destinado en Dhaka, la capital (Rhyne y Rotblatt, 1994). Otro componente importante de la efectividad de los programas de grupos solidarios estudiados por Berenbach y Guzman (1994) orientados hacia la mujer prestataria era que el personal de los programas trabajaba en los mismos lugares del trabajo que el prestatario, ya sea en tiendas o en mercados.

Los programas adoptaron gran variedad de métodos para descentralizar sus operaciones y llevar los servicios casi a la puerta del cliente. El personal del Banco SEWA hacía viajes semanales a los hogares o lugares de trabajo de sus clientes para recolectar los depósitos de ahorro. Al conocer el trabajo y el horario de pago de las mujeres contratadas en varios oficios en la ciudad, el principal movilizador de ahorros del Banco puede visitarlas en los momentos más apropiados y convenientes. Por lo tanto, visitaba a los trabajadores de *bidi*¹⁰ por la mañana, cuando les pagan para que puedan comprar la materia prima del día, y a los vendedores ambulantes de comida por las tardes, al final de su jornada de trabajo (Rose, 1992).

Las sucursales y la promoción y entrega a domicilio del crédito son igual de importantes para llegar hasta la mujer en barriadas urbanas y en vecindarios de bajos ingresos. A pesar de que el transporte es más accesible y las distancias pueden no ser tan grandes como en las zonas rurales, el costo de viajar a otro lugar de la ciudad puede ser lo suficientemente alto para desanimar a las mujeres. La incapacidad de Apoyo Internacional a Finanzas Internacionales y Nacionales par la Mujer (FINAM), afiliado de la WWB en Santiago, Chile, de atraer a clientes mujeres de bajos ingresos se debió en parte, al hecho de que sus oficinas estaban en el distrito comercial de la ciudad bastante lejos del vecindario pobre de La Florida, (ICRW, 1992). Por el contrario, BancoSol de Bolivia, que tiene una clientela femenina muy grande, mantiene sucursales estratégicamente localizadas dentro o cerca de los distritos comerciales donde trabajan sus clientes. Además, los oficiales de crédito del Banco recorren la ciudad visitando a sus clientes (Glosser, 1994).

⁹ El BPD es un sistema de bancos de provincias en Indonesia.

¹⁰ Un tipo de cigarrillo. La producción de *bidi* a menudo se lleva a cabo por el sistema de ajuste mediante el cual se contratan productores individuales para que hagan los *bidis* en casa y lo vendan al contratista.

Lo que es más importante, WWB (1994a) descubrió que las instituciones examinadas mantenían una relación amistosa e informal menos amenazadora para las clientas pobres, que la relación formal de la mayoría de los bancos comerciales. Los miembros del Banco SEWA describen el ambiente como si estuvieran “en la casa de su madre” donde, mientras hacen sus operaciones, pueden entablar conversación con los demás y ofrecer su amistad y apoyo (Rose, 1992). El Banco Grameen también refuerza las buenas relaciones interpersonales entre su personal y su clientela (Rhyne y Rotblatt, 1994).

Tamaño del préstamo

En los programas de créditos a grupos en América Latina, el tamaño de los préstamos oscila entre 20 dólares EEUU hasta 250 dólares y se otorgan por uno a seis meses. En las zonas rurales del sur de Asia, oscilan entre los 20 y 120 dólares y se pueden otorgar por períodos más largos de hasta un año, reflejando la menor productividad de la inversión en estas zonas y el período de tiempo más largo necesario para acumular suficientes bienes para amortizar la deuda en una economía primordialmente agrícola (Berenbach y Guzman, 1994). El Cuadro 3 muestra el monto de los préstamos de varias instituciones financieras.

Cuadro 3
Tamaño promedio de préstamo por cliente,
instituciones financieras seleccionadas - 1993
(en dólares EEUU)

Institución	Préstamo promedio	Escala	PNB/capita ^f 1992
Bangladesh			\$220
BRAC ^a		35 - 156	
Banco Grameen	157		
India			\$310
SEWA	203		
Indonesia			\$670
BRI	720		
BPD ^b	40		
FINCA		50 - 300 ^c	
ACCION	409 ^c		
Sudáfrica			\$2670
Get Ahead Foundation ^c	694		
Catholic Relief Services ^d		75 - 100 ^e	

Fuentes: Lovell (1992), Holt (1991), Women's World Banking (1994a), Holt y Rhyne (1994).

^a Datos de 1990 ^b Datos de 1989

^c Sin fecha ^d Datos de 1994

^e No se ofrecen datos comparativos del PNB porque estas organizaciones operan en varios países diferentes.

^f Fuente: Informe del Desarrollo Mundial 1994. Banco Mundial. Washington, DC.

Procedimientos simplificados

Para reducir el tiempo de la mujer cliente y los costos monetarios, muchas instituciones simplifican las solicitudes y procedimientos del préstamo. Tienen formularios sencillos y cortos que pueden ser leídos a la cliente, si fuese necesario. Los documentos requeridos son mínimos y las preguntas de los formularios de solicitud son claras y fáciles de comprender por parte de una clientela semianalfabeta. Si es necesario, el personal del programa de crédito completa el formulario para el cliente de acuerdo con sus instrucciones. Por ejemplo, el Banco SEWA tiene un formulario muy claro de sólo una página. Para los clientes que no saben escribir, en vez de la firma en los papeles del Banco, SEWA sólo pide la huella digital del pulgar y dos fotografías (Rose, 1992).

Al procesar las solicitudes y tomar la decisión, las instituciones microfinancieras generalmente no llevan a cabo una análisis formal del proyecto, buscan sólo confirmar que la empresa esté bien establecida y que el prestatario haya demostrado su capacidad de manejarla habiendo estado funcionando durante un tiempo. Otros programas se basan en garantías de la persona, en base al conocimiento personal del individuo o del grupo. Por ejemplo, los programas de servicios bancarios rurales de SEWA otorgan préstamos a clientes que el personal conoce bien, habiendo establecido una relación con ellos después de repetidas visitas (Rose, 1992).

Simplificar los procedimientos de préstamos permite a las instituciones microfinancieras reducir mucho el período de tiempo entre la solicitud y la entrega del préstamo. En los programas de crédito para grupos examinados por Berenbach y Guzmán (1994), el tiempo de entrega del préstamo es de más o menos una semana para un primer prestatario y de un día para préstamos repetidos.

En SEWA, la mujer puede conseguir un préstamo inmediatamente si puede ofrecer alguna garantía. (En otro caso, se toma una semana.)

Objetivos

Algunos observadores creen que el éxito de las instituciones microfinancieras en llegar a la mujer se debe a que están orientadas a los pobres (Hillhorst y Oppenhorst, 1992). Por otro lado, el tener a la mujer como objetivo sigue creando controversia. En el pasado, gobiernos y donantes utilizaban los programas de crédito orientados a grupos específicos, como granjeros, o para estimular el desarrollo de sectores o productos especiales. Estos programas podían o no, estar subvencionados y a menudo, se canalizaban a través de cooperativas o programas especiales.

Los programas con objetivos dirigidos a menudo fracasaban por diversas razones, entre ellas, la interferencia política o monopolización de los beneficios

por parte de grupos mejor informados o más poderosos, o a causa de las subvenciones. En cualquier caso, la mujer pocas veces se beneficiaba de ellos. Una razón clave era que generalmente, no era considerada beneficiaria potencial de dichos programas porque no era vista como productora económica por los formuladores de políticas, el personal de los programas o los líderes y miembros de las cooperativas, tradicionalmente hombres.

Pero la experiencia más reciente con los programas de crédito similares a los descritos anteriormente, demuestra que puede ser muy exitoso dirigirlos a un grupo en especial. De hecho, el Banco SEWA y WWB se desarrollaron como respuesta específica a las necesidades de crédito de la mujer pobre. Por otro lado, el Banco Grammen y la BRAC favorecían a la mujer y estaban orientados a los pobres. Por ejemplo, el BRAC animaba la participación de la mujer requiriendo que sólo se podía establecer una organización masculina en una aldea después de que se hubiera establecido un organización femenina (Lovell, 1992).

Hay ocasiones en las cuales ha sido necesario establecer objetivos para subsectores específicos, como el comercio, para llegar a la mujer (Recuadro 3).

Recuadro 3

¿Tener objetivos o no tenerlos?

Cuando a mediados de los setenta el banco gubernamental Banco Industrial de Perú (BIP) estableció un fondo para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas rurales, el préstamo a medianas empresas aumentó de un 3,4 por ciento al 50 por ciento de la cartera. Pero tan sólo el catorce por ciento de esos préstamos fueron a la mujer. En junio de 1982, en vista de una crisis financiera y económica que se agravaba pero animado por el éxito de su programa rural, el BIP estableció un mecanismo paralelo para las empresas urbanas similares. Como lo había hecho su contraparte rural, el fondo tuvo éxito en llegar a los pequeños empresarios. A finales de 1983, dieciocho meses después de su inicio, se habían desembolsado 603 préstamos pero, de nuevo, pocas mujeres fueron beneficiadas. Representaban sólo el 16 por ciento de la cartera de préstamos. Una evaluación llegó a la conclusión de que se beneficiaban tan pocas mujeres debido a que el fondo no tenía como objetivo a los microempresarios en el comercio o servicio, y por lo tanto, ofrecía sólo un número limitado de préstamos a estos sectores donde la figura de la mujer es prominente.

Recuadro 3 cont...

La experiencia de la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo (FED), una agencia de desarrollo sin fines de lucro, con un proyecto (PRODEM) para ofrecer crédito a microempresarios de Quito, Ecuador, demuestra que tener objetivos específicos, junto con otras medidas, puede ser importante para aumentar el acceso de la mujer al crédito. Iniciado en 1984 para llegar a los productores y vendedores pequeños en la ciudad de Quito, PRODEM ofrecía préstamos pequeños a corto plazo para capital de trabajo (entre 50 y 200 dólares por préstamo). Se ofrecían préstamos más grandes en secuencia cuando el prestatario establecía un buen historial de crédito, con desembolso rápidos y sin necesidad de garantía, y a una tasa de interés igual o cercana al mercado. Además, PRODEM tenía como objetivo a productores individuales así como grupos solidarios de vendedores ambulantes, o de mujeres clientes, en particular.

Estableció un fondo especial de 50.000 para ser desembolsado a mujeres durante sus dos primeros años de operación y obtuvo asistencia técnica exterior sobre asuntos de la mujer. Desagregaba la información de los prestatarios por sexo desde el principio y el personal del proyecto y la dirección adoptaron la meta de llegar tanto a la mujer como al hombre. La estrategia dió resultado. Dos años después de iniciado el proyecto, la mujer representaba el 35 por ciento de los prestatarios individuales y el 65 por ciento de los grupos prestatarios. Cuando por un acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo, al fondo se le dió una nueva orientación para que prestara mayor atención a los pequeños productores, se llegó aún a más mujeres. En agosto de 1989, la mujer representaba el 58 por ciento de los más de 1,200 préstamos nuevos.

Por ello, a pesar de que tanto el BIP como PRODEM llegaban a pequeños prestatarios, PRODEM llegaba a más mujeres. Teniendo explícitamente a la mujer como objetivo como parte de la población de clientes que un factor clave del gran éxito de PRODEM en atraer a mujeres clientes. Ello iba de la mano de mayor sensibilidad institucional y del compromiso de la dirección y de los oficiales de préstamo de llegar a la mujer, así como de la importante capacidad de informar sobre el desenvolvimiento del préstamos de acuerdo al sexo del prestatario. También se incrementó el acceso de la mujer cuando el alcance de las actividades que se abarcaban, incluía operaciones muy pequeñas en el comercio, los servicios y la manufactura, sectores donde predomina la mujer

Fuente: Buvinic (1990).

En estos casos, funcionó el establecer objetivos específicos debido a que las instituciones microfinancieras comprenden las necesidades especiales de sus clientes pobres o femeninos, y desarrollan servicios y productos diseñados para satisfacerlas. Hasta ahora, las instituciones del sector estructurado han considerado demasiado altos los costos de adaptar sus servicios a estas necesidades especiales. Sin embargo, como se demostrará en la siguiente sección, las instituciones microfinancieras han sido capaces de cubrir sus costos.

Asegurando la viabilidad institucional

Debido a que es caro otorgar los pequeños préstamos que, por regla general, la mujer solicita, los costos de los préstamos de las instituciones microfinancieras tienden a ser bastante altos. Aunque estrategias tales como los créditos para grupos desplazan algunos de los costos y riesgos a los prestatarios, por regla general los esfuerzos especializados necesarios para atraer y mantener a los prestatarios pobres y a la mujer, son muy costosos. Sin embargo, las instituciones más exitosas han logrado y mantienen la viabilidad financiera, por un lado, generando ingresos a través de tasas de interés bien establecidas, y por otro lado, reduciendo los costos mediante la racionalización.

Cobertura de los costos: cargos de interés y tasa de amortización

El primer paso para la viabilidad financiera es generar suficientes ingresos para, por lo menos, cubrir costos de operación y mantener los fondos de préstamos capitalizados. Los costos generalmente incluyen la inflación, las operaciones, la infraestructura y los salarios de los empleados. Las principales fuentes de ingresos son el interés que se carga a los préstamos, los cargos por servicio y los costos implícitos en los ahorros obligatorios. Lo típico es que la tasa que cobran las instituciones microfinancieras sea más alta que la cobrada por los bancos comerciales, esto es, la tasa de interés del mercado. Sin embargo, suelen ser más bajas que las tasas cobradas por prestamistas y otras fuentes del sector no estructurado (Berenbach y Guzman, 1994).

Por ejemplo, ADOPEM, (una filial de WWB en la República Dominicana), cobra una tasa anual del 30 por ciento para préstamos a microempresas más un cargo por servicio del diez por ciento (de los cuales el 4 por ciento es un cargo de gestión, y un dos por ciento cargo de garantía, cargo de asistencia técnica y cargo por capacitación, respectivamente). ADOPEM ofrecía préstamos a grupos a una tasa fija del 36 por ciento anual. Estos cargos cubrían sus costos de operación y financiamiento (WWB, 1994a). En 1989, KUPEDES cobraba a sus prestatarios una tasa de interés fija del dos por ciento mensual (24 por ciento anual) tanto para préstamos de trabajo como para los de inversión de capital - una tasa muy por debajo del diez por ciento mensual que cobraban los prestamistas del sector no

estructurado y más baja que la cobrada por algunos bancos comerciales que prestan a empresas rurales (la tasa variaba entre el 20 y el 25 por ciento). Estas tasas cubrían los costos de financiación y de operación y también proveían un beneficio razonable (Boomgard y Angell, 1994). Algunas de las sucursales del BPD cobraban tasas de interés que oscilaban entre el 32 por ciento al 84 por ciento. La alta participación de la mujer en estos programas demuestra que está dispuesta a pagar tasas altas de interés por su conveniencia y asequibilidad (Cuadro 4).

Cuadro 4
Tasa de Interés cobrada, porcentaje de mujeres prestatarias y tasa de reembolso de diferentes instituciones microfinancieras

País	Institución	Año	% Mujeres Prestatarias	% Interés Anual	% Tasa de Amortización
Bangladesh	BRAC	1993	70	ND	95
	Banco Grameen		94	ND	98
Bolivia	PRODEM ^b	1991	71	48	99.8
	BancoSol	1992	70	55	99.06
Colombia ^b	AGS ^g	1992	49	ND	96
Guatemala	GENESIS y PROSEM ^g	1991	35	ND	92
	FINCA-afiliado ^d	1994	99	ND	95.6
India ^b	SEWA	1993	100	ND	97.0
	WWF	1993	100	18.3 ^h	90-95
Indonesia ^b	BKPD	1989	41	35	ND
	BKK	1989	55	84	96.2 ^c
	KURK	1989	72	84	ND
	BRI	1989	24	24	94.9 ^f
República Dominicana	FINCA-afiliado ^d	1994	100	ND	98.5

^aHolt (1991)
^bBerenbach y Guzman (1994)
^cGlosser (1994)
^dFINCA
^eExcluyendo los préstamos antiguos
^fBoomgard y Angell (1994)
^gAfiliados de ACCION
^hNojonen (1992)
 ND = No disponible

Fuentes: Jiggins (1994), Women's world Banking (1994a), Holt y Ribe (1990).

Otro factor importante para la viabilidad financiera, es tener una tasa de reembolso muy alta. Muchas instituciones microfinancieras, de hecho, tienen tasas muy bajas de atrasos e incumplimiento (Cuadro 4). La tasa de incumplimiento de los préstamos de PRODEM, por ejemplo, ha sido cerca de cero. De los más de 27,5 millones de dólares prestados por PRODEM, sólo se han dejado de recuperar 1.650 dólares desde 1987 (Glosser, 1994). Algunos estudios señalan que la mujer mantiene una tasa de amortización tan buena o mejor que el hombre (Berger, 1989). La observación de que la mujer cliente tiene mejor historial de pago animó a algunos programas (por ejemplo, el Banco Grameen, Get Ahead Foundation de Sudáfrica y FINCA) a concentrarse en la mujer (Rhyne y Holt, 1994).

La mayoría de las instituciones tienen procedimientos rigurosos para asegurar los pagos. Muchos de los afiliados de ACCION en América Latina han instalado modernos sistemas de información gerencial para ayudarles a mantenerse informados sobre los préstamos y plazos de pago. PRODEM, por ejemplo, tiene un sistema de información especialmente diseñado que mantiene la información al día sobre préstamos y fechas de pago a la vez que ayuda a los oficiales de crédito a saber quienes son los grupos delincuentes. El personal puede así ponerse en contacto con ellos inmediatamente y solicitar el pago.

ADEMI también tiene un excelente sistema de información gerencial. Otras instituciones ofrecen incentivos por pronto pago. KUPEDDES, por ejemplo, tiene un cargo mensual de incentivo del 0,50 por ciento que se calcula del monto original del préstamo y se reembolsa a quienes pagan a tiempo (Boomgard y Angell, 1994). También tiene procedimientos para que su personal de seguimiento a los clientes morosos. Los programas de préstamos a grupos a menudo condicionan la posibilidad de obtener otros préstamos al pronto pago del préstamo vigente.

Las estrategias que han sido particularmente exitosas en facilitar a la mujer el pago de su préstamo son los pagos frecuentes, que le permiten reembolsar el préstamo semanal o mensualmente, o también a más corto plazo, de acuerdo con su calendario de ingresos.

Productividad, ahínco e inspiración

Además de recuperar la inversión, las instituciones microfinancieras intentan mantener la viabilidad financiera manteniendo los costos bajos. En el cuadro 5 se presentan los costos no financieros de cinco instituciones microfinancieras importantes. Las instituciones microfinancieras constantemente tratan de mejorar su eficiencia.¹¹ Un beneficio relacionado con la reducción de costos es que las

¹¹ También se podrían reducir los costos incrementando el monto de los préstamos pero esto puede no ser deseable debido a su misión: proveer servicio a los pobres.

tasas de interés cobradas pueden mantenerse al mismo nivel lo que reduce la carga financiera de los clientes. La mayoría de las instituciones financieras exitosas son capaces de lograr y mantener altos niveles de productividad. En relación a uno de los indicadores más importantes de productividad, esto es, el número de clientes activos por miembro del personal, Rhyne y Rotblatt (1994) encontraron números parecidos en cada una de las principales instituciones que examinaron (Corporación Acción (ACTUAR), BRI, BancoSol y Banco Grameen). Estimaron que las unidades con un buen desempeño podían manejar de 115 a 270 clientes activos por cada miembro del personal. Sin embargo, hay diferencias regionales con niveles relativamente más bajos predominando en algunas de las asociaciones de crédito de Africa. Las diferencias entre las instituciones se deben a factores tales como el monto de los préstamos, facilidad de viajar y la densidad demográfica en las zonas locales.

Para mantener estos altos niveles de productividad, las instituciones tienen que reclutar un personal muy motivado, darles un buen entrenamiento y tratar de mantener continuamente los niveles de motivación. Para el personal de campo, generalmente el reclutamiento se lleva a cabo entre la gente joven de la zona intentando inculcarles de la misión de la organización, la cultura corporativa y los procedimientos del trabajo. El nivel de educación del personal varía bastante. El Banco Grameen, por ejemplo, requiere educación secundaria y los empleados de BancoSol deben tener algo de educación universitaria.

Cuadro 5
Costos no financieros como porcentaje del promedio anual de cartera y
productividad del personal de diferentes instituciones microfinancieras - 1993

	Banco Grameen	Unidades del BRI	BancoSol	BKK ^c	ADEMI
% costos salariales	4.4	3.1	15.2	7.0	9.0
% de otros costos administrativos	2.5	1.7	10.4	7.3	11.4
Total ^a %	<u>6.8</u>	<u>7.0</u>	<u>27.2</u>	<u>14.3</u>	<u>20.5</u>
Salarios como % de los costos no financieros	<u>64</u>	<u>44</u>	<u>56</u>	<u>ND</u>	<u>ND</u>
Número de préstamos por personal de campo ^b	180	115	269	ND	ND
Cartera activa del personal de campo	\$15,000	\$51,000	\$120,000	ND	ND

Los totales pueden no coincidir en algunos casos ya que se ha omitido un acápite sobre reservas
^b La información corresponde al mismo trimestre
^c BKK es parte del sistema del BPD de Indonesia
 ND = no disponible
 Fuente: Rhyne y Rotblatt, 1994.

Una consideración importante en la selección del personal de las instituciones que prestan servicio a los clientes de zonas rurales es su deseo de vivir en zonas rurales pobres. La mayoría de las instituciones prefieren ofrecer capacitación en el trabajo sobre los métodos y procedimientos específicos de la institución. Una parte importante de la capacitación es infundir la filosofía de la organización a los entrenados. El Banco Grameen, por ejemplo, hace hincapié en la internalización de los valores y actitudes relacionados con el alivio de la pobreza.

Una importante contribución a la motivación del personal es el “fuerte sentido de misión y compromiso con las metas sociales” (Rhyne y Rotblatt, 1994, pág. 64). La sensación de estar contribuyendo a una causa valiosa les motiva a trabajar largas horas y en circunstancias difíciles. Esto no es necesariamente cierto para todas las organizaciones. El personal del BRI, por ejemplo, se inspira por pertenecer a un banco grande y prestigioso. Buenos salarios, buenas perspectivas de carrera y los incentivos también desempeñan una función importante en la capacidad de la institución para atraer y mantener personal competente y dedicado. El éxito de ADEMI, por ejemplo, se puede atribuir en parte a sus buenos salarios e incentivos. Un programa de incentivos para los oficiales de préstamos se basa en el número de clientes, volumen y calidad de su cartera de préstamos. En resumen, los logros particular de las instituciones microfinancieras se deben a su capacidad de salvar las barreras, tanto de demanda como de oferta, que impiden a la mujer y a los prestatarios pobres, tener acceso al crédito.

Además, las mejores instituciones ofrecen servicios financieros de forma efectiva en términos de costo y eficiente, lo que les ha permitido convertirse en organizaciones financieramente estables. Ahora la pregunta está en sí la disponibilidad de crédito ha significado alguna diferencia para la mujer pobre. Este tema se desarrolla en la siguiente sección.

V. ¿Representa el crédito alguna diferencia para la mujer?

Quienes abogan por el crédito como un componente esencial del desarrollo están preocupados principalmente, con su impacto económico. Están interesados en el papel que desempeña el crédito en el aumento de los ingresos del prestatario, en la promoción del crecimiento y el desarrollo de las empresas, en la generación de empleo y en el alivio de la pobreza. Estos asuntos son de gran importancia económica para la mujer y el hombre de países en desarrollo. Pero en un contexto de diferencias de trato por razón de sexo, los impactos no económicos del crédito son también de interés.¹² Esto se debe a que factores tales como la falta de nivel social y poder (tanto en el hogar como en la sociedad en general) afectan directamente la capacidad de la mujer de cambiar su situación económica. Por lo tanto, en esta sección, examinaremos el impacto del crédito, tanto en la situación económica de la mujer como en su condición social.

A pesar de que el éxito de los programas de crédito en llegar a pequeños prestatarios y a los pobres ha atraído considerablemente la atención de investigadores, gobiernos y donantes, es sorprendente la poca información existente en relación al impacto del crédito, especialmente en la mujer. La calidad y el rigor de los estudios disponibles son también muy variables. Hay una gran variedad de factores que tienen que ver con estas deficiencias, incluidas las diferencias en las metas de los programas, que obstruyen las comparaciones; la falta de instrumentos efectivos para medir los resultados; la falta de información socioeconómica básica sobre los clientes y los grupos de control; y los problemas de diseño y metodología (Berger, 1989; Holt, 1991; Rhyne, 1994).

Pocos estudios presentan las diferencias en función del género y los que lo hacen, contienen sólo una pequeña muestra de mujeres. Además, como las mujeres pobres analfabetas o semianalfabetas rara vez guardan copia de los informes, los investigadores a menudo tienen que depender de las entrevistas basadas en la memoria de la mujer -una herramienta obviamente no confiable, especialmente,

¹² Estas diferencias a veces están caracterizadas como diferencias entre las necesidades prácticas y estratégicas de la mujer (Kabacir, 1994).

en lo que concierne a cuentas, ingresos y egresos. Otro problema de los estudios que miden las consecuencias diferenciadas por género es que la mujer, por lo general, no hace una diferencia entre gastos domésticos o empresariales, lo que hace difícil aislar el impacto del crédito en el desarrollo de la empresa de la mujer. De todas formas, a pesar de las dificultades, hay suficiente información disponible para tener un visión preliminar.

Impacto económico

La justificación económica del crédito es que elimina una limitación crítica a la microempresa. Teóricamente, el capital permitirá a los microempresarios ampliar sus empresas y hacerlas rentables. Según crecen las microempresas, generarán mayor número de empleos y aumentarán los ingresos de un número cada vez mayor de personas. Producirá un efecto multiplicador en el resto de la economía. Así, según aumenten los ingresos y el empleo, la pobreza decrecerá y mejorará el nivel de vida.

Los estudios sobre los impactos económicos del crédito generalmente prueban los resultados esperados. La mayoría de los estudios muestran que el crédito aumenta los ingresos y el empleo y, al permitir a los prestatarios tener un mejor acceso a la comida y a los servicios médicos, también mejora la calidad de vida (Ashe, 1987; Boomgard y Angell, 1994; Goetz y Gupta, 1994; Guzman y Castro, 1989; Holt, 1991; Hossain, 1988; Noponen, 1992; Otero, 1989; Rubio, 1991). Por ejemplo, Kahnert (1985) descubrió aumentos del 20 al 200 por ciento (dependiendo de la empresa) en el ingreso de los prestatarios del Programa de Crédito a la Microempresa del Banco Mundial en Calcuta. La evaluación del impacto de los programas afiliados de ACCION que se llevaron a cabo en 1980, demostró que los préstamos permitían a los microempresarios de varios países a aumentar el rendimiento de sus empresas y sus propios ingresos (Otero, 1989). Un estudio llevado a cabo en Indonesia descubrió que la pobreza había disminuido en un 10 puntos por ciento, entre 1986 y 1989, entre los clientes trienales del sistema de unidades desa del BRI en Java (según Holt, 1991).¹³ Habían mejorado los ingresos de los prestatarios, los niveles de empleo y de vida.

Hossain (1988) provee información más detallada, señalando que el ingreso doméstico promedio de los prestatarios del Banco Grameen era alrededor de un 43 por ciento más alto que de personas no prestatarias, en las aldeas de control y 28 por ciento más alto que los no prestatarios en aldeas donde el Banco Grameen

¹³ Debe tenerse en cuenta, además, que es difícil determinar el impacto exacto del crédito porque el estudio no comparaba a los clientes del BRI con otros grupos que no fueran prestatarios y, debido al rápido crecimiento económico, la incidencia de la pobreza en Java había disminuido.

ofrecía sus servicios (aldeas proyecto). La participación en los programas de crédito permitió a un gran número de prestatarios salir de la pobreza -en las aldeas proyecto, el 62 por ciento eran moderadamente pobres en comparación con el 76 por ciento de las aldeas de control. La incidencia de pobreza absoluta era también mucho más baja en las aldeas proyecto. El noventa y uno por ciento de los prestatarios consideraba que el crédito tenía una influencia positiva en su estándar de vida. De hecho, el estudio encontró que el gasto per capita de comida en los hogares de los prestatarios era un ocho por ciento más alto que en los de los no prestatarios de las aldeas proyectos y un 35 por ciento más alto que el de los no prestatarios de las aldeas de control.

Sin embargo, los estudios del impacto del crédito en la mujer tienen resultados mixtos. La mujer prestataria, al igual que el hombre, parece mejorar sus ingresos, su empleo y su estándar de vida, pero no de forma uniforme. Además, en la mayoría de los casos, pero no siempre, el hombre se desempeña mejor que la mujer ampliando su empresas y generando nuevos puestos de trabajo. Por ejemplo, una muestra de mujeres prestatarias del Banco Mundial de la Mujer de Cali, Colombia, aumentó sus ingresos netos más que el grupo de comparación de hombres del mismo programa y la mayoría de los participantes dijeron que su estándar de vida había mejorado desde que empezaron a participar en el programa del Banco. Pero las empresas de los hombres mostraban mayores aumentos en las ventas y en el empleo que las de las mujeres (Guzmán y Castro, 1989). Los estudios llevados a cabo en Indonesia muestran que el crédito tiene un efecto grande y positivo en los ingresos, beneficios, la empresa, el nivel de empleo y de vida de la clientela predominantemente masculina del BRI. Tenía un impacto positivo más moderado en los ingresos y el nivel de empleo de la mayoría de las mujeres clientes de otros programas de los servicios bancarios provinciales del BPD. Las mejoras no variaban mucho de las del resto de la población local (Holt, 1991).

Por el contrario, entre los prestatarios del Banco Grameen, Hossain (1988) descubrió que en un período de dos años, las mujeres aumentaron su capital de trabajo cinco veces en comparación con prestatarios masculinos quienes aumentaron su capital de trabajo menos de cuatro veces. La disponibilidad del crédito generó mayor oportunidad de empleo para la mujer que para el hombre. Aumentó el tiempo ocupado en el trabajo por cuenta propia en igual medida -alrededor de 12 días al mes -tanto para mujeres como para hombres. Sin embargo, la mujer trabajaba alrededor de 7 días menos que el hombre porque había estado trabajando menos horas que el hombre cuando empezó a adquirir préstamos.

Unos cuantos estudios documentan efectos menos positivos en la rentabilidad, ingresos y empleo en las empresas de la mujer en comparación con las del hombre. Una encuesta para medir las consecuencias de género de las pequeñas y micro

empresas en los sectores estructurados y no estructurados de cuatro países del sur de Africa (Lesotho, Swazilandia, Sudáfrica y Zimbabwe) encontró que entre las pocas mujeres y hombres que tenían acceso al crédito y a la capacitación, la mujer empresaria tenía menos éxito que el hombre en ampliar su empresa (Downing y Daniels, 1992). Una encuesta entre prestatarios en Bangladesh demostró que la tasa de retorno de las empresas femeninas mantenían un promedio del 145 por ciento comparada con el promedio de las empresas masculinas de 211 por ciento (Goetz y Gupta, 1994). La brecha era aún mayor entre los grupos de vendedores ambulantes que participaron en programas afiliados de ACCION - los hombres aumentaron sus ingresos en un 205 por ciento mientras las mujeres lo hicieron sólo en un 43 por ciento (según Miknelly, 1992). Sin embargo, Rubio (1991) no encontró diferencias significativas en la tasa de crecimiento promedio de las empresas de procesamiento de alimentos o de venta ambulante propiedad de hombres o mujeres, entre los prestatarios de ADEMI en la República Dominicana. Sin embargo, en la industria textil los hombres aumentaban el capital a un ritmo mayor que las mujeres en empresas pequeñas, medianas o grandes, mientras que las mujeres obtuvieron mejores resultados en el empleo en empresas medianas.

Parte de la explicación de las diferencias de crecimiento entre las empresas propiedad de mujeres y las de los hombres se debe a la naturaleza de las empresas de las mujeres - suelen concentrarse en los sectores tradicionales y de poco crecimiento como son la venta al detalle y los servicios y suelen trabajar en la casa. Esto era cierto para las empresas propiedad de mujeres en cuatro países del sur de Africa y también en Bangladesh donde la mujer trabaja en actividades más tradicionales como son el desyerbe de arrozales, la venta ambulante y la cría de ganado (según Goetz y Gupta, 1994). En estas actividades tradicionales hay mayor competitividad y, además, menos beneficios.

Las diferencias por razón de sexo en el crecimiento de la empresa en la República Dominicana parecía ser el resultado de la estrategia preferida por las mujeres que era la de reclutar más mano de obra cuando crecía la empresa, en vez de invertir en maquinaria y equipo, mientras que los hombres hacían ambas cosas. Las mujeres parecían reinvertir sólo una parte de sus beneficios en sus empresas, y el resto en el consumo doméstico (Rubio, 1991). De hecho, otros estudios han notado diferencias de género en objetivos, estrategias y limitaciones económicas y empresariales. Por ejemplo, para asegurar el consumo doméstico básico la mujer a veces elige actividades que generan ingresos continuos, aun cuando no sean las más rentables, para compensar el empleo de temporada del hombre (Grown y Sebstad, 1989).

Además, la mujer tiende a invertir mayor parte de sus ahorros en la educación de los hijos y también a aumentar el consumo del hogar, en vez de invertir en el

negocio. Para fines de comparación, un pequeño muestreo llevado a cabo entre mujeres y hombres prestatarios de Gujarat, India, encontró que con la misma cantidad de crédito, la mujer, en un programa de desarrollo de lácteos, producía más que el hombre pero sus ingresos diferenciales eran menores. El bienestar mejoró en los hogares de los hombres y mujeres. En los hogares de la mujer, la mejoría se debió al mayor consumo de leche y productos lácteos que en los hogares de los prestatarios hombres. La mujer que controlaba el ingreso de su préstamo, parecía preferir retener su producción para el uso en el hogar en lugar de venderla (Cloud y Elavia, 1990).

Debido a las responsabilidades tanto económicas como domésticas, y las consiguientes limitaciones de tiempo, la mujer parece valorar el ahorro de tiempo que se obtiene al aumentar la productividad. Al comparar un grupo de microempresarios hombres y mujeres, que habían obtenido préstamos de PRODEM en Ecuador, se descubrió que la mujer prestataria, pero no el hombre, había reducido la cantidad de horas trabajadas por mes en un 14 a 17 por ciento en comparación con el de 4 al 7 por ciento entre los no prestatarios. El ingreso real mensual de hombres y mujeres también había aumentado, como lo había hecho el del grupo de comparación no prestatarios. Buvinic y otros, (1989) explican la preferencia de la mujer de utilizar el crédito para aumentar su eficiencia, en términos de su necesidad de sustituir tiempo en el hogar por tiempo en el trabajo.

Finalmente, algunas investigaciones señalan que, si se satisfacen las necesidades básicas, la mujer pobre prefiere ampliar su empresa sólo en la medida de su propia capacidad de trabajo y gestión (McKee, 1989). También puede preferir aumentar el número, en vez del tamaño, de su empresa para reducir el riesgo. La evaluación de un programa de servicios bancarios del Servicio de Ayuda Católico en Senegal encontró que tanto los hombres como las mujeres clientes de las comunidades rurales pobres encuestadas, invertían sus préstamos en más de una empresa a la vez para poder diversificar sus riesgos (Hahn y Cluster, 1993).

La condición de la mujer

Según aumenta la participación de la mujer en los programas de crédito, algunos investigadores también han intentado examinar los impactos no económicos de éstos. La investigación se centra en los cambios en la condición de la mujer, tanto dentro como fuera del hogar. En algunos casos, la atención se centra en la "potenciación" de la mujer -un concepto bastante mal definido debido a amplio alcance. De todas formas, en su forma más amplia se puede definir para que incluya elementos que, por un lado aumenten el propio control de la mujer sobre su vida (esto es, autoconfianza, autonomía, capacidad de tomar decisiones, etc.) y, por otro lado, que el resultado sea un cambio en la percepción de la mujer por parte de la sociedad de manera que ella pueda ejercer más control sobre su

vida. Desde determinado punto de vista, se cree que el crédito potencia a la mujer directamente, al mejorar su posición económica, e indirectamente, porque la participación de la mujer en los programas de crédito aumenta su experiencia, su capacidad y su exposición al mundo exterior, fuera del hogar (Schuler y Hashemi, 1994).

Algunos programas de crédito, de hecho, proveen a la mujer la oportunidad directa de participar y desarrollar sus habilidades y experiencia. El Banco Grameen, por ejemplo, fomenta un sentimiento de propiedad entre sus clientes ofreciéndoles la posibilidad de ser miembros y accionistas del banco. La mayoría de las acciones del banco son propiedad de mujeres que no poseen tierra. Kabeer (1994) sugiere que, el Banco Grameen al aumentar el control de la mujer sobre los nuevos recursos económicos (acciones bancarias), potencia a la mujer. Nueve de los doce miembros con derecho a voto de la junta del Banco Grameen son también mujeres prestatarias. Algunos de los miembros del personal del Banco SEWA son antiguas mujeres trabajadoras por cuenta propia -su clientela.

En parte debido a las dificultades para medir la potenciación, la mayoría de los estudios señalan una mejoría en la potenciación de la mujer en base a la propia percepción de la mujer de los cambios ocurridos en aspectos específicos de su vida, como por ejemplo, una mayor participación en las decisiones adoptadas en el hogar. La mujer participante en el programa CAM/El Salvador de FINCA se consideraba a sí misma potenciada porque, en un muestreo se descubrió que el 60 por ciento de ellas sentía que recibía mayor respeto en la casa desde que participaba en el programa y contribuía más significativamente al ingreso familiar y a la toma de decisión. El sesenta por ciento de los participantes de un programa de Freedom from Hunger en Malí, también reportaba tener mayor participación en la decisión sobre los gastos familiares, comparado con el diecinueve por ciento de los no participantes (según WWB, 1994a).

Sin embargo, unos cuantos estudios que han intentado medir más detalladamente la potenciación y el impacto del crédito en la condición de la mujer, han demostrado que la relación entre el crédito y la mejoría en la condición de la mujer, no es directa. Dichas mejoras son difíciles de definir y cuantificar, también es difícil evaluarlas con propiedad. La condición de la mujer puede mejorar como resultado del crédito sólo si prevalecen ciertas condiciones, entre ellas y no la menos importante, es que la mujer mantenga control sobre el uso y rendimiento del préstamo, lo cual no siempre sucede.

Un estudio reciente de Schuler y Hashemi (1994) en Bangladesh compara una muestra de miembros del Banco Grameen y del BRAC y de no miembros para determinar si la participación en los programas de crédito "potencia" a la mujer y hace decrecer la tasa de natalidad. Se definió la "potenciación" como una función

de la seguridad económica y de otros factores, como movilidad física, control sobre la toma de decisión, conocimientos de política y de leyes y que no existiera dominación dentro del hogar. El control de factores como edad, educación, riqueza relativa entre los pobres, y acceso a los servicios de planificación familiar, o del hecho que un mayor número de mujeres potenciadas podían haber sido atraídas a estos programas, señalaron que la participación en este tipo de programas si tenía un efecto positivo en la condición de la mujer. Estas mejoras se debían a factores económicos y no económicos, como es, por ejemplo una mayor confianza en si misma.

Sin embargo, la potenciación no se traducía directamente en un mayor uso de anticonceptivos.¹⁴ Los miembros del Banco Grameen practicaban mayor control de natalidad que los miembros del BRAC. Las diferencias en la proporción del uso de los anticonceptivos se debían en parte, al mayor énfasis que el Banco Grameen le daba a reforzar la función económica de la mujer: un porcentaje más alto de sus miembros conseguían préstamos, tenían ingresos independientes y contribuían en gran medida al presupuesto familiar. También se debía al enfoque más reglamentado del Banco Grameen (que incluye cantos, saludos y otros ritos) para desarrollar la solidaridad e identidad de las mujeres, que el enfoque más sutil del BRAC.

Por el contrario, Goetz y Gupta (1994), que también examinaron el impacto del crédito en la condición de la mujer en Bangladesh, descubrieron que debido a que el hombre a menudo adquiere el control sobre el préstamo de la mujer, se socavaba el desarrollo y potenciación económica de ésta. En un estudio cualitativo detallado del historial de préstamos de 253 mujeres prestatarias de cuatro organizaciones -BRAC, el Banco Grameen, Thangemara Mahila Sebuji Sengstha -una ONG de mujeres, y Desarrollo Rural- Proyecto 12 (un programa de crédito gubernamental para las personas sin tierra) -los investigadores descubrieron que la condición de la mujer, de hecho, empeoró en los hogares donde el hombre asumía el control del préstamo. Fundamentalmente, la mujer era incapaz de prevenir que el hombre se apropiara del préstamo. En muchos casos, como la mujer era responsable del pago del préstamo, se encontraba en la incómoda posición de tener que pedir a su esposo el dinero para pagar el préstamo. Esto creaba una

¹⁴ Este resultado no es particularmente sorprendente. No es inmediatamente obvio porque la potenciación debe estar ligada a una menor fertilidad. Los investigadores no ofrecen explicación. A pesar de que es fácil observar que la mayor potenciación debe resultar de un mayor control de la mujer sobre su propia fertilidad, no quiere decir que necesariamente ella elija utilizar anticonceptivos.

nueva dependencia de la mujer. Llevado al extremo, el resultado podría ser la violencia doméstica contra la mujer.

Obviamente, si el problema de la desviación del préstamo se extiende y conduce a resultados parecidos en otros grupos de mujeres prestatarias, la condición de la mujer no mejora. La evidencia limitada de otras fuentes señala que la desviación de los préstamos también sucede en otras partes. Por ejemplo, un estudio llevado a cabo en Guatemala mostró que los parientes masculinos de las mujeres prestatarias de un programa de crédito rural vendían los pollos y animales pequeños que producía la empresa de la mujer que había recibido el crédito. La mujer tenía que pagar la deuda sin obtener beneficio de su empresa y con su propio trabajo (Berger, 1989). Sin embargo, dados los pocos estudios actualmente disponibles sobre el tema, es difícil saber exactamente cuán serio es el problema de la desviación del préstamo. De hecho, puede ser relativamente pequeño en lugares donde la mujer tiene mayor control sobre sus propios bienes financieros, como en algunos países africanos.

En Bangladesh, Goetz y Gupta (1994) encontraron que el 37 por ciento de su muestra de mujeres prestatarias mantenía el control total o casi total del uso del préstamo, mientras que el 63 por ciento tenía control parcial o no tenía control. Pero, lo que es más interesante, aun cuando el hombre tiene el control del préstamo, la mujer se beneficia más que sin crédito. Aun la mujer que había transferido la totalidad de su préstamo a un pariente masculino, estaba mejor alimentada y tenía mayor gasto en ropa y necesidades médicas que las esposas de los hombres prestatarios. Rahman (1986) encontró entre los prestatarios del Banco Grameen, que se gastaba un diez por ciento menos en gastos médicos de la mujer cuando el préstamo se transfería al hombre comparándolos con los gastos de la mujer que mantenía el control sobre su préstamo (según Goetz y Gupta). El hombre prestatario gastaba tres cuartas partes menos en la salud de su esposa que lo gastado por la mujer prestataria.

Las implicaciones

La evidencia disponible sobre el impacto del crédito en la mujer, aunque limitada y todavía inconclusa, sugiere que el acceso al crédito puede cambiar la vida de la mujer de forma significativa. En primer lugar, el crédito si tiene un impacto positivo en la condición financiera y el bienestar de los prestatarios. Esto es cierto sin importar si el préstamo se utiliza o no, directamente para ampliar el negocio. Aun así, el acceso al crédito provee a la mujer con la flexibilidad de administrar mejor sus recursos mejorando su propio bienestar y el de su familia. Por lo tanto, no es demasiado importante el uso que se le dé a los préstamos. Los propios prestatarios son los más capaces de decidir exactamente cómo usarán los fondos prestados. La mujer pobre parece maximizar sus recursos y minimizar su

riesgo en relación a sus limitaciones particulares. Al hacerlo, parece preferir invertir más en el consumo doméstico y el desarrollo del capital humano (educación y cuidado de sus hijos) que en ampliar sus empresas. También prefiere reducir sus limitaciones de tiempo y su riesgo. Estas decisiones económicas, además, parecen diferenciarse de las de los hombres y de las expectativas de los prestamistas y los formuladores de políticas de desarrollo.¹⁵ Es importante hacer hincapié en que las decisiones de la mujer son racionales, proveen importantes beneficios sociales y pueden obtener mejores resultados sociales al invertir en programas de crédito, comparados con los programas de inversión similares de hombres. Aunque los prestamistas se preocupan por el desarrollo de la empresa, más que nada porque quieren asegurar el reembolso, la información disponible demuestra que no deben preocuparse por el uso que le da la mujer al préstamo, porque generalmente tiene buen historial de pago y una tasa de incumplimiento baja.

En segundo lugar, hay que tener en cuenta que la mujer que desea ampliar su negocio o introducirse en campos nuevos más dinámicos, encuentra muchos obstáculos, además de la falta de financiación. Entre los otros factores está la falta de acceso a los mercados, a otros recursos y a nuevas tecnologías. La mujer microempresaria, además, no tiene suficiente educación o es analfabeta o casi analfabeta, y no tiene entrenamiento comercial ni habilidades mercantiles. Por lo tanto, el crédito es una condición necesaria pero no suficiente para que la mujer mejore el desempeño de la empresa. Se necesita apoyo adicional, capacitación y asistencia técnica para mejorar las empresas de la mujer y su productividad.

En tercer lugar, la información que se está obteniendo sobre la pérdida del control sobre el préstamo por parte de la mujer sugiere que, si la mujer ha de beneficiarse del crédito, tiene que mantener el control sobre el uso de los fondos prestados y sobre los beneficios que estos generen. Las agencias prestamistas, sobre todo si participan en trabajos multisectoriales, pueden ayudar a que la mujer mantenga control sobre el préstamo mediante mecanismos como las visitas de control y discusiones. Las instituciones financieras que no ofrezcan estos servicios podría incorporar a las organizaciones no gubernamentales para que los provean. Pero la solución más efectiva a largo plazo es fortalecer el papel y el poder de la mujer en la toma de decisión dentro del hogar y la sociedad (Goetz y Gupta, 1994; Kabeer, 1994). Esto, a su vez, requiere cambios sociales e institucionales que apoyen y refuercen el cambio económico.

¹⁵ Es muy probable que las decisiones de inversión de la mujer estén determinadas por su condición económica, por lo que la mujer muy pobre puede desear invertir en alimentos mientras que la que tiene mejor situación puede decidir otra cosa.

En cuarto lugar, esta discusión no quiere dar a entender que los programas de crédito y las demás instituciones financieras deban ser responsables de proveer servicios no financieros. De hecho, como se dijo anteriormente, algunos programas de crédito están ligados a otros servicios, asistencia técnica o capacitación, o a otros programas de desarrollo social más amplios como son los del BRAC.¹⁶ Pero hay un debate constante sobre los méritos del “minimalismo” o “más crédito”. Como sugiere el término, los programas de crédito minimalistas sólo proveen servicios financieros manteniendo los otros servicios de asistencia al mínimo. Pero aun los programas de crédito minimalistas generalmente proveen algún tipo de capacitación sobre principios y procedimientos bancarios y sobre las funciones y responsabilidades de los prestamistas y los prestatarios. Por otro lado, los programas de “más crédito” proveen, además, capacitación en administración, contabilidad o mercadeo, y hasta asistencia técnica y otros servicios.

Los argumentos en contra de los programas de “más crédito” son que aumentan los costos de los programas, diluyen el enfoque en el crédito y coloca un mayor peso en el personal. Además, todavía no se han demostrado los beneficios de la capacitación y el desarrollo de la empresa para los microempresarios. Una evaluación de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos de los programas de microempresas concluyó que la mayoría de los programas de capacitación y asistencia técnica para el desarrollo de las empresas, habían fracasado (Boomgard, 1989, citado en Holt y Ribe, 1991). Después de analizar varias organizaciones no gubernamentales que ofrecían servicios financieros y otros servicios técnicos a la mujer pobre, Tendler (1989) descubrió que eran más efectivas aquellas que sólo ofrecían crédito. Además, el estudio de McKean (1989) de varios programas de microempresas en América Latina demostró que los programas minimalistas que proveen poca o ninguna asistencia técnica, tenían igual impacto en los ingresos de los prestatarios que los programas de más crédito.

De hecho hay ejemplos exitosos de ambos tipos de programas. Por ejemplo, SEWA ha combinado una variedad de actividades para satisfacer las necesidades más amplias de la mujer, incluyendo capacitación, alfabetización, desarrollo de cooperativas, movilización y promoción política, servicios financieros (tanto de crédito como de ahorros) y, recientemente, cuidados de salud. Tanto el Banco

¹⁶ En una propuesta a los donantes en 1979, BRAC describió la filosofía de su programa de crédito como sigue: “Si se presta a los grupos que han alcanzado un nivel de desarrollo institucional, bajo una supervisión directa asegurando su riesgo personal en el programa, y sí a dicho préstamo le sigue la capacitación, la asistencia técnica y la provisión de facilidades de mercado al prestatario, los pobres abandonados pueden transformarse en instrumentos efectivos del desarrollo” (BRAC, 1979, pág. 77).

SEWA como los otros servicios han sido efectivos ayudando a la mujer cliente y tienen un mayor impacto a nivel nacional, en la legislatura y mediante un efecto de demostración.

Lo que es aún más interesante, los estudios recientes señalan que aun un programa de crédito minimalista como el Banco Grameen que ofrece un programa de capacitación relativamente limitado y simple como las "Dieciséis Decisiones" ha sido bastante efectivo cambiando la auto imagen de la mujer y, hasta cierto punto, potenciándolas (Shuler y Hashemi, 1994). Kabeer (1994) sugiere otra forma por la cual el Banco Grameen, simplemente ofreciendo prestamos para la vivienda - un servicio financiero convencional - puede tener un impacto social significativo. Al requerir que la tierra sobre la que se construye la casa esté a nombre de la mujer prestataria, el Banco Grameen ha introducido una innovación que, en teoría, puede tener gran influencia en el cambio de las relaciones de género y sociales. El argumento de Kabeer es que la posesión de bienes es importante para la mujer por varias razones. Primero, porque al socavar el derecho automático por parte del hombre a todos los bienes acumulados durante el matrimonio, el derecho de propiedad de la mujer incrementa el costo del abandono masculino, que es más frecuentes con el creciente empobrecimiento en Bangladesh. También asegura que la mujer se quede con la propiedad si el esposo fallece. Por último, reemplaza la percepción común de la mujer como "dependiente sin bienes" con una visión diferente de ellas como "portadoras de valiosos bienes" (Kabeer, 1994, pág. 240).¹⁷

En este momento, es difícil hacer concluir definitivamente sobre la "mejor" forma de combinar el crédito con otros servicios que la mujer necesita, o hasta, si esas funciones deben ser combinadas. Por otro lado, si no se combinan, existe todavía el debate sobre cual es el mejor medio para asegurar que la mujer obtenga la combinación de servicios financieros y no financieros que parece necesitar.

La cuestión tiene particular pertinencia en el contexto de la reciente evolución de las instituciones microfinancieras que, en su evolución hacia una mayor autosuficiencia y autosustentabilidad, están forjando una función más minimalista y más comercial para sí mismas. ¿Cómo afectarán estos cambios a la mujer? Este tema se presenta más detalladamente en la Sección VI.

¹⁷ Como punto de interés, el Banco SEWA exhorta a sus prestatarios de zonas rurales, muchos de los cuales han perdido su tierra como saldo de deudas con prestamistas, a que utilicen su préstamo para recuperar la tierra. Si lo hacen, SEWA insiste en que se inscriba el título de propiedad a nombre de la mujer (Rose, 1992).

VI. Los retos futuros: Perspectivas para la mujer

Durante los últimos quince años, el acceso de la mujer a los servicios financieros en los países en desarrollo ha mejorado grandemente. El Cuadro 6 muestra el número de mujeres que recibe crédito en varios países a través de diversas instituciones. Sólo en Bangladesh, los programas de crédito alcanzaron a más de 2 millones de mujeres durante el período entre 1989 y 1992. Esto representaba más del doble de las que se beneficiaron a mediados de los años ochenta (Goetz y Gupta, 1994). La WWB ha servido a más de medio millón de clientes, la mayoría de quienes son mujeres. Al principio, en América Latina se beneficiaba la mujer urbana; en Asia, era la mujer de zonas rurales quien se beneficiaba. Pero ahora, se beneficia la mujer de zonas urbanas y de zonas rurales. La mujer constituye una gran proporción de los clientes de muchas instituciones financieras, a pesar de que la mayoría de las instituciones y programas no estaban específicamente dirigidos a mujeres, sino a los pobres. Pero incluso en el BRI, cuya clientela es sólo un 24 por ciento femenina, el número de mujeres es significativo - 446,400.

Sin embargo, como muestra la información del Cuadro 6, aparte de unos pocos programas en Bangladesh e Indonesia, el alcance de las operaciones de la mayoría de los programas de crédito es relativamente pequeño. Unos pocos programas tienen de 10.000 a 50.000 prestatarios, pero la mayoría operan muy por debajo del nivel de 10.000 prestatarios. El número de mujeres que se beneficia es aún menor ya que, representa sólo una proporción de los prestatarios. Un estudio en la República Dominicana reveló que casi el ochenta por ciento de los 330.020 microempresarios existentes nunca han tenido acceso al crédito. Estudios recientes en Costa Rica, por ejemplo, señalan que sólo del 13 al 19 por ciento de los microempresarios tienen acceso al crédito (Weisleder, 1994).

La necesidad de servicios financieros para la mujer pobre continúa y puede estar aumentando. En base a la información reciente sobre la pobreza, Christen, Rhyne y Vogel (1994) estiman que el número de clientes potenciales de las instituciones microfinancieras de todo el mundo oscila entre cien y doscientos millones. Por lo menos la mitad es probable que sean mujeres. El reto futuro es satisfacer esta demanda.

Cuadro 6
Número de prestatarios y porcentaje de mujeres de diferentes
instituciones microfinancieras, a principios de los 1990

País/región	Número de prestatarios	Número de mujeres	Porcentaje de mujeres
ASIA			
Bangladesh			
Banco Grameen	1.860.000	1.748.400	94
BRAC	649.274	480.463	74
Indonesia			
Unidades bancarias BRI	1.860.000	446.400	24
BKK, Java Central	510.000	280.500	55
BPKD y LPK	123.000	49.200	40
KURK, este de Java	114.000	82.000	72
BPD Bali	39.000	ND	ND
India			
SEWA	11.826	11.826	100
Malasia			
Proyecto Ikhtiar	18.000	ND	ND
Filipinas			
Proyecto Dungganon	6.300	ND	ND
AFRICA			
Sudáfrica			
Fundación Get Ahead	12.658	11.519	91
Níger			
CARE, Maradi	12.600	ND	ND
Kenya			
Kenya REP	9.783	5.381	50-60
Acción Sahel	7.000	ND	ND
continúa...			

Cuadro 6
Número de prestatarios y porcentaje de mujeres de diferentes
instituciones microfinancieras, a principios de los 1990
 (...continuación)

País/región	Número de prestatarios	Número de mujeres	Porcentaje de mujeres
AMÉRICA LATINA			
Colombia			
AGS (con ACTUAR)	55.587	26.126	46
Bolivia			
BancoSol/PRODEM	46.428	33.428	72
Región América Latina			
FINCA (11 afiliados)	52.356	47.12	90
Guatemala			
GENESIS & PROSEM	14.553	5.385	37
República Dominicana			
ADEMI	13.621	5.176	38
ADOPEM	9.050	9.050	100
Ecuador			
ASOMICRO	10.266	5.133	50
Nicaragua			
FAMA	3.143	2.514	80
Perú			
ACP	2.893	1.678	58
Chile			
PROPESA	3.565	1.640	46
Subtotal regional	211.462	137.250	65
Global			
Servicios Católicos de Socorro	30.000	27.000	90
ND No disponible.			
Fuente: Rhyne y Holt (1994).			

Sólo se dispone de unas cuantas opciones para ampliar los servicios financieros para la mujer. Una de ellas es que los bancos comerciales extiendan sus servicios a clientes pobres. Algunos observadores creen que los bancos comerciales son las únicas instituciones financieras capaces de una ampliación lo suficientemente grande como para hacer frente a la inmensa demanda de financiación no satisfecha de la mujer y los pobres. Sin embargo, como se demostrará más adelante, los bancos comerciales no parecen todavía estar dispuestos a afrontar este reto. Otra alternativa que parece más realista en el futuro inmediato, es multiplicar y ampliar los programas intermediarios. Se han duplicado algunos de los modelos existentes aunque todavía se pueden duplicar otros. Otra posibilidad es que las instituciones microfinancieras existentes sigan creciendo. Una limitación clave es el acceso a fondos que puedan prestarse. Algunas instituciones han experimentado formas alternativas que han tenido éxito o parecen prometedoras, para movilizar fondos adicionales a través de ahorros crediticios o de mercados comerciales. Estas alternativas emergentes para ampliar la gama de servicios financieros para la mujer y los pobres se examina más abajo.

Aprovechamiento de los bancos comerciales

Los programas de crédito originalmente se diseñaron bajo la premisa de que la necesidad de intervención financiera era sólo temporal y que, con su ayuda, los clientes merecedores, con el tiempo tendrían la suficiente credibilidad, capacidad y conocimiento para "graduarse" al sector financiero estructurado (Berger, 1989). Los bancos comunitarios, por ejemplo, limitan el monto del préstamo a 300 dólares con intención de que la mujer que necesite un préstamo mayor sea atendida por un banco comercial (Holt, 1994).

La viabilidad potencial de esta opción para ampliar el acceso de la mujer a los servicios financieros depende, sin embargo, de dos factores: la demanda por parte de la mujer de tales servicios y la voluntad de los bancos comerciales de proveerlos. En relación a la demanda, habría una número bastante grande de mujeres pobres "graduadas" de instituciones microfinancieras, que necesitarían préstamos mayores porque su ingreso ha aumentado y su empresa ha crecido. Su experiencia con las microfinanzas tendría que haberla preparado con suficiente conocimiento y confianza en sí misma para relacionarse con bancos comerciales, ya que estos son factores que hacen a las instituciones formales inasequibles desde la perspectiva de la mujer pobre y sin educación.

Actualmente se dispone de poca información para demostrar el proceso de graduación de instituciones financieras intermediarias. Khandker y otros (1994) insinúan la posibilidad de que parte de la tasa de deserción del Banco Grameen se

debe a un mejor acceso a los bancos comerciales, pero no proveen datos específicos. En cualquier caso, la deserción en el Banco Grameen, producto de la causa que sea, es muy baja -menos del catorce por ciento en 1991. Tasas igualmente bajas observó Holt (1994) entre los miembros de los bancos comunitarios estudiados. Por ejemplo, sólo ocho mujeres (dos por ciento de los miembros) se graduaron en dos años de un proyecto de CARE en Guatemala. Desde luego, entre los bancos comunitarios, existe también la posibilidad de graduarse como banco a banco comercial transfiriendo todas las operaciones gradualmente. Holt (1994) encontró que los bancos comunitarios de la Fundación Freedom from Hunger en Tailandia habían empezado el proceso pero todavía no había logrado el cambio, y no existían ejemplos de otros bancos comunitarios que lo hubieran hecho. Además, en algunos casos las instituciones microfinancieras pueden ser reticentes a perder a sus mejores clientes (Berger, 1989).

En el lado de la oferta, salvo unas pocas famosas excepciones, como BRI y el Banco del Pacífico de Guayaquil, Ecuador, es poco evidente que los bancos comerciales estén más dispuestos a extender sus servicios a la mujer pobre que hace una década. A pesar de que un estudio reciente entre bancos comerciales de seis países latinoamericanos demostró que unos cuantos bancos comerciales empezaban a mostrar interés en financiar microempresas con sus propios fondos, sólo representaba el dos por ciento del total de su cartera (Almeyda, 1994). Dado el tamaño de las operaciones de dichos bancos, este pequeño porcentaje podría significar que un número bastante grande de préstamos se otorgan a microempresarios. El estudio concluía que sólo la mujer con empresas más desarrolladas y estables podría beneficiarse de estos préstamos.

Otros estudios muestran un interés aun menor entre los bancos comerciales en prestar servicio a clientes pobres y mujeres. Aun cuando se dan garantías a los bancos comerciales, o fondos a bajo interés para que presten a los pobres, por lo general son reticentes a hacerlo. Rhyne y Holt (1994), por ejemplo, reportaron que los bancos comerciales de América Latina no demostraron interés por las líneas de crédito del Banco Interamericano de Desarrollo para préstamos directos a los pobres. Morris y Adams (1994) descubrieron que la mujer no utilizaba los servicios financieros estructurados en Egipto, Ghana y Uganda porque dichas instituciones no ofrecían el tipo de servicios financieros que ella deseaba. Berger (1989) observó que los bancos generalmente consideran los préstamos a microempresas como programas "sociales" en vez de como parte fundamental de sus operaciones.

Por lo tanto, por ahora, los bancos comerciales no parecen ofrecer una alternativa realista de ampliación de los servicios microfinancieros a la mujer. Otra posibilidad más prometedora de extender estos servicios es duplicarlos a través de

instituciones similares a los intermediarios microfinancieros, o, dentro de las instituciones microfinancieras mismas, desarrollando formas de ampliar su margen de operación.

Duplicación

A la fecha, en las instituciones microfinancieras más grandes, mucho del crecimiento se debe a la duplicación interna de unidades de venta al detalle a nivel del campo. La estandarización, la eficiencia, flexibilidad del personal, tamaño pequeño y descentralización, han sido la clave del crecimiento horizontal. BRI, por ejemplo, desarrolló el concepto de centro de beneficios para la unidad *desa*. Cada unidad opera como una institución financiera diminuta que genera sus propios fondos y los invierte siendo responsable de cubrir sus propios costos y de obtener beneficios (Rhyne y Rottblatt, 1994). El crecimiento se produjo al duplicar la unidad en gran escala. Otras instituciones, incluyendo el Banco Grameen, también han aplicado este concepto. El Cuadro 7 muestra la rápida tasa de crecimiento que experimentan algunas de las instituciones principales. Las sucursales del Banco Grameen ahora ofrecen cobertura nacional.

Otro enfoque tomado por las organizaciones de la red fue elaborar un modelo básico de desarrollo microfinanciero y ofrecer acceso a capital inicial y a la asistencia técnica para reproducir el modelo en muchos países. Este es el enfoque de ACCION y de Women's World Banking.

Cuadro 7
Tasa de crecimiento^a de diferentes instituciones microfinancieras
1985-1993

	Banco Grameen	BRI ^b	PRODEM BancoSol
1985	26	61	ND
1986	37	19	NC
1987	57	7	ND
1988	44	5	227
1989	37	19	93
1990	31	15	11
1991	22	-3	44
1992	33	0	24
1993	ND	1	56

^a Cambio de porcentaje del número de clientes a final del año y sobre el año precedente.
^b Los números del BRI se basan en el número de préstamos KUPEDES al final del año.
 ND = no disponible
 Fuente: Khandker y colaboradores (1994).

Las lecciones aprendidas de los éxitos obtenidos ofrecen la oportunidad adicional de duplicar los programas e instituciones, asumiendo los marcos de referencia de las políticas legales y financieras permitidos dentro del país de operación. Al evaluar la posibilidad de copiar el sistema del BRI, Boomgard y Angell (1994) identificaron las características claves de su éxito: una política de tasa de interés no restrictiva, viabilidad institucional, incentivos para el personal y los clientes y una amplia gama de servicios financieros, incluyendo especialmente, mecanismos de ahorro. También son importantes el liderazgo dinámico e inspirado, el apoyo estratégico de los donantes en forma de capital de riesgo y la asistencia técnica.

Movilización del ahorro

Otra alternativa es que las instituciones intermediarias existentes generen el crecimiento interno para financiar la expansión. Una de las mejores formas para hacer esto es movilizar el ahorro. El ahorro puede aumentar la base de capital de la institución y generar beneficios (a través de los intereses sobre los préstamos) y los depósitos de ahorro pueden servir como garantía a los préstamos. Hasta hace poco, se creía que la mujer y los pobres en general, no podían ni querían ahorrar. Sin embargo, la experiencia demuestra que este no es el caso. Los ahorros ya constituyen una fuente importante del capital para préstamos de instituciones como el BRI y el Banco SEWA. Lo más frecuente es que a pesar de que muchas instituciones microfinancieras han instituido el componente ahorro, todavía no se han percatado del potencial del ahorro para generar capital interno. Además, en muchos países, las regulaciones financieras impiden a las organizaciones no gubernamentales prestar servicios de ahorro.

El sistema unitario *desa* del BRI, que desde 1989 se financia exclusivamente de los ahorros, provee un ejemplo excelente de la efectividad de la movilización del ahorro de la institución. Como se dijo anteriormente, el programa de ahorros es conocido como SIMPEDES (Sinpanan Pedesaan). Depende principalmente en el ahorro voluntario; los ahorrantes reciben diferentes tasas de interés, dependiendo del monto del ahorro, y se les permiten retiros ilimitados. Al principio, el crecimiento en el número de ahorrantes en el sistema unitario *desa* era mucho mayor que el de prestatarios, en 1989, había casi cuatro veces más ahorrantes que prestatarios (Boomgard y Angell, 1994). En 1994, había 10,6 millones de ahorrantes en el sistema, que tenía 1.8 mil millones de dólares en depósitos (Rhyne y Holt, 1994). En diciembre de 1993, la proporción del promedio de ahorro en relación a los préstamos pendientes de pago era de 2.2 a 1 (WWB, 1994a).

El ahorro de los miembros, junto con el capital en acciones y los beneficios generados, también son una fuente importante de capital en préstamos para el Banco SEWA. Pero, en el caso de SEWA, el ahorro no es voluntario. Más bien, los prestatarios están obligados a abrir una cuenta de ahorros y a ser accionistas del Banco comprando el cinco por ciento del total del préstamo en acciones del Banco cuando reciben un préstamo. Los costos se financian con la diferencia entre los intereses recibidos de los préstamos y los intereses pagados a los depósitos, y el interés devengado del ahorro invertido (62 por ciento de los ahorros durante 1992 y 1993) (WWB, 1994a). En 1993, en el Banco SEWA el coeficiente de balance de ahorros en relación a préstamos pendientes era muy favorable 2.8 a 1 (WWB, 1994a).

El ahorro es también una de las características de muchas instituciones microfinancieras, algunas de las cuales requieren un ahorro obligatorio como condición para obtener préstamos. El Banco Grameen, por ejemplo, requiere que cada miembro ahorre un taka (3 centavos de dólar al cambio actual) cada semana. El ahorro en el Banco Grameen, aumentó dramáticamente de 115 millones de takas en 1985, a 3.748 millones de takas en 1992. Dicho ahorro era cuatro veces mayor que el ahorro combinado de los cinco principales bancos de Bangladesh.

Las cooperativas de crédito que combinan servicios de ahorro y préstamos han sido particularmente efectivas en la movilización del ahorro en muchos países del mundo en desarrollo. Estas organizaciones, que empezaron a operar en los países en desarrollo en los años 50, funcionan como cooperativas. Ofrecen servicios individuales de ahorro y crédito a sus miembros quienes, como accionistas, son propietarios de la institución. Los puestos de liderazgo están desempeñados por los miembros, teniendo cada miembro un voto en la organización. La afiliación generalmente se restringe a un grupo claramente definido de personas, por ejemplo, empleados de una organización en particular, maestros o miembros de una iglesia. Las cooperativas de crédito tienen una gran cobertura geográfica y están generalmente ubicados en zonas rurales y urbanas. Los bancos cooperativos, en su capacidad individual, se pueden afiliar a ligas nacionales que existen en muchos países en desarrollo, proveen servicios de entrenamiento y asistencia técnica y sirven de depósito central y agencia de préstamos internos y de canal para los fondos de los donantes.¹⁸ El Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (Consejo) es la máxima organización de miembros, del movimiento mundial de cooperativas de crédito.

¹⁸ Históricamente, en los países en desarrollo, las cooperativas de crédito recibían apoyo de agencias donantes como la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos y, en América Latina, el Banco Interamericano de Desarrollo.

A finales de 1989, según las estadísticas del Consejo, había más de 17.000 cooperativas de crédito, con aproximadamente 8.7 millones de miembros, en sesenta y siete países en desarrollo. Tenían 1.8 mil millones en ahorros de sus miembros y tenían préstamos pendientes de alrededor de 1.4 mil millones (Magill, 1994).¹⁹ En 1993, la mujer representaba el cuarenta y dos por ciento del total de miembros de las cooperativas de crédito en veinticuatro países en desarrollo de los cuales había información disponible (Consejo Mundial de Bancos Cooperativos) (Cuadro 8). Los miembros suelen pertenecer a grupos de ingresos medios bajos y bajos.

Cuadro 8
Número total de clientes y de mujeres clientes de cooperativas
de crédito en 24 países en desarrollo
Por región^a en 1993

Región	Número total de clientes	Número de mujeres clientes
Asia	1,162.847	583.806
África Subsahariana	653.502	232.209
América Latina y el Caribe	1.279.359	470.850
Total	3.095.708	1.286.685

^aSólo incluye las cooperativas de crédito afiliadas al Consejo Mundial de Bancos Cooperativos
Fuente: Consejo Mundial de Bancos Cooperativos, Inc.

El ahorro y el crédito con cuotas de relativamente corto plazo, son dos de los servicios principales de las cooperativas de crédito. Los préstamos se hacen sólo después que el socio haya estado ahorrando durante un tiempo y, generalmente, están limitados a un múltiplo de los ahorros, para que por lo menos una parte del préstamo esté garantizado por el balance ahorrado. La mayoría de los préstamos de las cooperativas de crédito son para consumo, con un estimado del diez al veinte por ciento utilizados en actividades de la pequeña empresa. Mientras las cooperativas de crédito han sido efectivas movilizand o el ahorro, los servicios que

¹⁹ Es interesante saber que en los países en desarrollo, la participación de las cooperativas de crédito representa sólo el quince por ciento del total de miembros a nivel mundial, tres por ciento de los préstamos y menos del 0,5 por ciento de los ahorros propiedad de los miembros. El resto está en manos de cooperativas de crédito de países desarrollados.

ofrecen son bastante limitados. Por ejemplo, los socios reciben dividendos, en vez de intereses sobre sus ahorros. El único incentivo para el ahorrante parece ser el deseo de los socios de obtener un préstamo a bajo costo y, además, debido a que la demanda excede en gran medida la oferta, los préstamos son racionados. Las cooperativas de crédito también han sido criticados por utilizar los ahorros para subsidiar los préstamos (Magill, 1994).

En muchos países, las cooperativas de crédito en la actualidad son una fuente importante de un número limitado de servicios financieros. Entre sus ventajas competitivas están la presencia, amplia cobertura geográfica, el hecho de que su capital es autogenerado y que, por lo general, son autosuficientes. Sin embargo, para continuar siendo competitivos y crecer, Magill (1994) cree que necesitan modernizar sus políticas, procedimientos y servicios, haciéndolos más sensibles a la demanda diversificada del consumidor que incluya una gama más amplia de servicios de préstamos y ahorros. Ya empiezan a modernizarse y ofrecer un mayor número de productos financieros en algunos países como Costa Rica y Colombia.

La movilización del ahorro no es sólo una manera importante para que las instituciones microfinancieras generen liquidez para crecer, también es un servicio de gran valor para los clientes. Un servicio de ahorro ofrece seguridad, una fuente de liquidez para invertir o hacer frente a cualquier emergencia, una fuente de ingresos por intereses, y una seguridad para préstamos futuros. Hasta ahora, la mujer pobre ha tenido pocas opciones salvo la de colocar sus ahorros en asociaciones informales de ahorro. Las de uso más frecuentes son las asociaciones de crédito y ahorro rotativos (ROSCA) que se encuentran en todos los países en desarrollo, especialmente en África y Asia. Cada socio provee una cantidad fija de capital, y los fondos se rotan entre los socios de acuerdo a alguna regla, ya sea por turno o lotería. Generalmente están organizadas y administradas por sus socios. Aun cuando cubren una necesidad crítica, estas asociaciones no son una manera ideal para que la mujer ahorre. Los depósitos no son accesibles cuando se solicitan sino, sólo cuando el fondo vuelve al socio, que puede o no ser cuando ella lo necesita. Por norma, no pagan interés. También son vulnerables a la disolución del grupo y al fraude. Por lo tanto, la alternativa de ahorrar en una institución microfinanciera es mucho más atractiva, confiable y segura y, probablemente, la mujer se beneficiaría al ampliar los servicios de ahorros.

Transformación en bancos comerciales

En un esfuerzo por ampliar la base financiera de sus operaciones y ofrecer más productos y servicios a sus clientes, algunas instituciones microfinancieras también han intentado desarrollar lazos con instituciones financieras formales o convertirse ellas mismas en auténticos bancos lucrativos. Muchas instituciones se

cohiben de este empeño porque no son completamente autosuficientes y, por lo tanto, son menos capaces de convencer a los inversionistas potenciales (de quienes podrían obtener el capital que necesitan) a que inviertan en ellas.

La sostenibilidad de los programas depende a corto plazo de la capacidad de cubrir, mediante el cobro de intereses y comisiones, todos los gastos no financieros u operacionales tales como salarios, costos administrativos o los costos por incumplimiento de las obligaciones. Los programas más exitosos, como dijimos anteriormente, parecen lograrlo a los pocos años de haber empezado a operar. Por ejemplo, una unidad de campo del Banco Grameen toma alrededor de cinco años para ser autosuficiente (Khandker y colaboradores, 1993). Pero la verdadera sostenibilidad requiere la capacidad de cubrir costos financieros y no financieros y mantenerse al compás de la inflación. Pocas instituciones microfinancieras pueden hacerlo. Una revisión reciente de los once programas de crédito con mejor desempeño (Incluyendo un afiliado de FINCA y el Banco Grameen) demostró que menos de la mitad han logrado ser completamente auto suficientes (Christen y colaboradores, 1994).

Muchas instituciones microfinancieras fueron constituidas con aportes de donantes o gobiernos y continúan dependiendo de concesiones o subvenciones de donantes o gobiernos para capital de trabajo y para ampliación. Por ejemplo, el Banco Grameen originalmente obtuvo sus fondos del Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA) y del Banco de Bangladesh, el banco central del país, a una tasa de interés subvencionada del tres por ciento anual. Desde entonces, también ha recibido fondos de los organismos de ayuda holandés, noruego y sueco y de la Fundación Ford. En 1993, alrededor de tres cuartas partes de la financiación del Banco Grameen se obtuvo de agencias externas, el cuarenta y tres por ciento en forma de subsidios (Khandker y colaboradores, 1994). Por tanto, aunque el Banco Grameen ha obtenido beneficios todos los años excepto en 1991 y 1992, estos se obtuvieron de préstamos subsidiados y fondos de desarrollo. Pero, al transcurrir los años, ha disminuido su dependencia en los subsidios, aunque Khandker y colaboradores (1993) estiman que para eliminar completamente su dependencia de subsidios tendrá que, o doblar su volumen o su tasa de interés sobre los préstamos. El Banco SEWA, por otro lado, recibe algunas subvenciones pero igualmente obtendría beneficios sin ellas (Recuadro 4).

Recuadro 4 Subvenciones ocultas

Debido al enfoque orientado al alivio de la pobreza y los servicios del cual surgieron las instituciones microfinancieras, aun las instituciones completamente autosuficientes continúan recibiendo subsidios explícitos o implícitos. Por ejemplo, entre los subsidios al Banco SEWA, que es una institución lucrativa, están: los servicios voluntarios de los trabajadores de campo de los sindicatos del SEWA, un alquiler por debajo del precio del mercado del edificio del Banco SEWA y un préstamo libre de interés de 26.000.000 de rupias (un poco más de 100.000 dólares) de Friends of Women's World Banking otorgado en 1991 (WWB, 1994a). De todas formas, SEWA produciría beneficios aun sin los subsidios.

Fuente: Women's World Banking (1994a).

Como existe un potencial considerable al que no se ha recurrido para obtener fondos adicionales en los mercados de capital locales e internacionales, las instituciones microfinancieras cada vez más buscan formas de acceder estas fuentes. ACCION, por ejemplo, utiliza un fondo puente capitalizado con financiamiento que obtiene de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional y de otros donantes privados, para permitir a sus afiliados obtener fondos adicionales de los bancos comerciales de sus propios países. Otras instituciones han necesitado convertirse en bancos lucrativos.

Un ejemplo clave es BancoSol, creado en Bolivia por PRODEM, una organización no gubernamental. Después de un período de transición de un par de años, BancoSol se convirtió formalmente en banco en febrero de 1992. Ahora, genera su propio capital a través de los ahorros de sus clientes y de inversores institucionales. (PRODEM es propietario del cuarenta y cuatro por ciento de las acciones de BancoSol). Una razón crítica para la creación de BancoSol fue la inhabilidad legal de PRODEM, como organización no gubernamental, de utilizar los ahorros para generar los fondos necesarios para satisfacer la enorme demanda de crédito (700.000 clientes potenciales) (Glosser, 1994). En junio de 1994, BancoSol prestaba servicio a 55.000 prestatarios, de quienes el ochenta por ciento eran mujeres, el doble del porcentaje al que prestaban servicio los demás bancos bolivianos.

Pero la transformación de BancoSol crea preguntas importantes sobre el conflicto potencial relacionado con su misión. Como banco comercial, su obligación principal es generar beneficios para sus inversionistas pero, de acuerdo a sus orígenes, tiene el compromiso de otorgar préstamos al pequeño y mediano

empresario. Estos conflictos tienen ramificaciones institucionales y operacionales así como implicaciones para con los clientes. Muchos de estos asuntos son similares a los que tiene que afrontar cualquier institución microfinanciera al crecer. Estos incluyen, por ejemplo, el riesgo de que la calidad de la cartera pueda disminuir al añadir mayor número de clientes. O que los costos puedan escalar al tener que pagar mejores salarios a un personal mejor cualificado y de mayor experiencia. O que el personal de una institución con fines de lucro no traiga al trabajo el tipo de dedicación y compromiso que han contribuido al temprano éxito de estas instituciones. Al tratar de reducir los costos, el tamaño del préstamo puede aumentar disminuyendo así el acceso de la mujer y de los pobres.

La pregunta clave, por supuesto, es sí y cómo pueden reconciliarse los cambios necesarios para acomodar la expansión, la auto suficiencia y los beneficios con el compromiso para con los pobres. Goetz y Gupta (1994) creen que algunas de las motivaciones del Banco Grameen para aumentar los préstamos a la mujer, quienes tienen mejor historial de pago, se basa en la necesidad de mejorar su rendimiento. (Si la amortización es buena, los costos de recuperación son más bajos.) Está uno de acuerdo o no con el ejemplo de Goetz y Gupta, las preguntas siguen siendo: ¿Pueden los objetivos sociales que sirven de fundamento al crédito microfinanciero reconciliarse con la creciente orientación hacia la comercialización necesaria para la ampliación? ¿Seguirá mejorando el acceso de la mujer a los servicios financieros? Estas preguntas plantean retos críticos para el futuro.

VII. Conclusiones y recomendaciones

Las instituciones microfinancieras son una de las verdaderas historias de éxito del desarrollo. Han logrado llenar un nicho importante entre los sectores estructurado y no estructurado de la economía satisfaciendo las necesidades financieras de crédito de la mujer pobre y ahora, de forma creciente, satisfaciendo las necesidades de ahorro también. Están ampliamente distribuidas por todos los países en desarrollo, tanto en las zonas urbanas como rurales. Un gran número de mujeres se han beneficiado de los servicios financieros así como de la capacitación, al estar más expuestas y de otros servicios y oportunidades asociadas con las microfinanzas. Al desempeñar una función relativamente única, haciéndolo de forma efectiva y eficiente, las instituciones también han creado un lugar para sí mismas en el campo del desarrollo. Algunas de las lecciones aprendidas por su experiencia se resumen en el Recuadro 5.

Estas lecciones son fáciles de reproducir, lo cual es muy importante ya que hay un gran número de mujeres pobres en muchos países en desarrollo que todavía no tienen acceso a los servicios financieros. Esto es cierto en África donde hay menos instituciones microfinancieras con programas más pequeños en relación a la región, y donde la falta de finanzas a todos los niveles es un serio impedimento para el crecimiento y el desarrollo. También es cierto para algunos países de Asia y América Latina que obtienen servicios un poco mejores que los de África.

En base a estas conclusiones generales las siguientes recomendaciones de políticas están diseñadas para permitir a un mayor número de mujeres tener un mejor acceso a una amplia gama de servicios financieros y obtener los servicios no financieros complementarios que necesitan para hacer mejor uso del crédito.

Recuadro 5
Financiando a la mujer pobre:
Lecciones aprendidas después de dos décadas de experiencia

- *La mujer tiene una gran necesidad de una amplia gama de servicios financieros, incluyendo el ahorro y el crédito.* Ha demostrado su voluntad y habilidad de ahorrar y hacer y pagar préstamos en muchos países por todo el mundo en desarrollo.
- *El cobrar interés a la tasa del mercado no es un factor disuasivo para la mujer prestataria.* El préstamo pequeño y a corto plazo que la mujer necesita, suele ser más "caro" que un préstamo más grande. Pero la experiencia ha demostrado que la mujer está dispuesta a pagar la tasa de interés del mercado, y en algunos casos, tasas de interés más altas, por este tipo de préstamo.
- *La tasa de amortización de préstamo entre las mujeres es generalmente buena y la tasa de incumplimiento es baja.* La tasa de mora e incumplimiento en los programas de crédito tiende a ser relativamente baja, como se demuestra en el Cuadro 5.
- *Los préstamos con menos restricciones de uso son más atractivos para las mujeres.* Como la mujer pobre necesita efectivo para una variedad de usos relacionados con su empresa y hogar, no importa si los fondos de un préstamo se usan directamente para la empresa o el consumo, mientras que la empresa genere un flujo de caja adecuado a los servicios de la deuda. Los estudios de impacto demuestran que el bienestar del hogar mejora sin importar cual sea el uso directo que la mujer otorgue al préstamo.
- *El dirigirse a los pobres aumenta la posibilidad de que se llegue a la mujer.* Las instituciones microfinancieras especializadas o los programas dirigidos a los pobres han sido efectivos en alcanzar un gran número de mujeres pobres. En los casos donde no se llega a la mujer, puede ser de utilidad dirigir los programas a sub-sectores específicos donde haya una concentración de mujeres.
- *Los grupos solidarios, la capacitación y otras actividades relacionadas con los programas de crédito pueden tener impactos, no intencionados, muy positivos en la mujer.* Esto se logra al darle la oportunidad a la mujer de definir y articular mejor sus intereses financieros, económicos y de otra índole, y desarrollar las habilidades necesarias para interactuar en una comunidad mucho mayor existente fuera de sus hogares. Los miembros del SEWA, por ejemplo, han tenido éxito luchando y consiguiendo derechos para la protección contra el acoso y extendiendo la aplicación de las leyes laborales y los beneficios de la mujer en el sector no estructurado.
- *Las instituciones microfinancieras que se especializan en proveer servicios financieros a los pobres pueden ser eficientes y autosuficientes y las características de su éxito pueden ser reproducidas.*

Reforma de los mercados financieros

Una necesidad clave identificada en los primeros trabajos relacionados con mejorar el acceso de la mujer al crédito era la necesidad de reformar los mercados financieros, particularmente, la liberalización de la tasa de interés para permitir la subida a niveles de mercado o más altos (Lycette, 1984; Berger, 1989). La reciente historia de las instituciones microfinancieras intermediarias demuestra muy convincentemente el lazo directo entre la habilidad institucional, principalmente mediante tasas de interés aplicadas con propiedad, de minimizar costos de transacción para satisfacer las necesidades de la mujer. Históricamente, los donantes y las agencias de desarrollo titubeaban a la hora de imponer la tasa de interés del mercado porque equivocadamente creían que el "alto" costo iba a frenar a los potenciales prestatarios, y que tenían que "inducir" a un mayor uso de los servicios formales a través de subsidios a la tasa de interés. De hecho, esto se ha demostrado que no es correcto. La mujer ha probado su voluntad de tomar prestado a las tasas de interés más altas generalmente cobradas por las instituciones microfinancieras. En otras palabras, el costo marginal de estos servicios microfinancieros es igual a los beneficios marginales que las mujeres obtienen de ellos. Además, la información empírica demuestra que muchas mujeres valoran estos servicios por lo menos al nivel de la tasa de interés comercial.

A pesar de la amplia liberalización financiera, incluyendo la eliminación del techo de la tasa de interés, debido a la adopción en muchos países de programas económicos de liberalización, continúa existiendo la necesidad de reformar el sector financiero estructurado. La necesidad de reforma en la política financiera varía de país a país: en algunos países todavía puede involucrar la liberalización de la tasa de interés. En la mayoría, sin embargo, es probable que la liberalización de las regulaciones bancarias sea lo más importante. En muchos países, la regulación prudente diseñada para mantener los estándares bancarios, impide a las instituciones no bancarias llevar a cabo funciones bancarias tales como las relacionadas con la promoción de los ahorros. Esto es una limitación grave para los intermediarios financieros que intentan ampliar su capital y los productos que ofrecen. Por lo tanto, se necesita una liberalización apropiada de las regulaciones bancarias para permitir a las instituciones microfinancieras movilizar los ahorros.

Apoyo continuado a las instituciones microfinancieras

Como en este momento hay pocos indicios de que los bancos comerciales estén dispuestos a extender los servicios financieros a la mujer y a los clientes pobres al nivel necesario, la mejor posibilidad para ampliar los servicios financieros a mediano plazo a un gran número de mujeres pobres continúa estando en las instituciones microfinancieras similares a las descritas en este trabajo. Los

subsidios pueden ser necesarios, en algunos casos, para continuar asegurando la viabilidad financiera de las instituciones microfinancieras, y los gobiernos y donantes pueden estar dispuestos a proveerlos para que continúen y amplíen los servicios que han demostrado resultar en beneficios sociales importantes. La nueva dirección a la que se dirigen algunas instituciones microfinancieras -reduciendo los subsidios de los donantes y yendo hacia la autosuficiencia- puede significar que el tipo de apoyo necesario sea menos en el aspecto financiero y, a lo mejor, más en términos de directrices de políticas, para reconciliar los posibles conflictos entre la necesidad de expansión y la misión social, o sea cómo mantener el enfoque en los pobres a la vez que se intenta ser más comercial y productivo. Puede haber una necesidad continúa, de que gobiernos y donantes provean el apoyo para la capacitación y la asistencia técnica como ajustes financieros. En la medida en que las instituciones microfinancieras sean exitosas al ampliar su alcance y la gama de los servicios y productos que ofrecen, más mujeres obtendrán beneficios adicionales.

Reproducción de las instituciones microfinancieras

Otra forma de continuar mejorando el acceso de la mujer a los servicios financieros es reproducir las instituciones microfinancieras en base a las lecciones metodológicas e institucionales provistas por las instituciones vanguardistas. Reproducir las puede ser particularmente útil para extender los servicios a mujeres en zonas no atendidas como son muchos lugares del Africa Subsahariana y zonas rurales de Asia.

La metodología para proveer servicios financieros es, a estas alturas, lo suficientemente bien conocida para postular una fórmula -garantías, canales de distribución descentralizados, procedimientos simplificados, conocimiento personal del cliente y ahorros. La elección del modelo institucional es algo más compleja, ya que existen una gran variedad de opciones. No obstante, la gama de posibilidades permite una mejor selección del modelo institucional particular que más convenga a las necesidades, preferencias y condiciones locales. También existe una extensa documentación sobre las mejores prácticas en relación al diseño institucional la necesidad de empezar a pequeña escala, inicialmente el enfoque debe ser exclusivamente financiero (el enfoque minimalista), para adoptar y seguir principios financieros sólidos, construir sobre terreno conocido y ampliar gradualmente el tamaño y alcance de los programas y servicios.

Debido a que existe mucha información disponible, los donantes y gobiernos interesados en reproducir las instituciones pueden tomar mejores decisiones sobre inversiones potenciales en los programas microfinancieros - costo, cantidad y tipo de personal, e incluso el tiempo necesario para que los programas sean autosuficientes. Pueden también ser más perspicaces en cuanto a las políticas y

prácticas que éstas instituciones deben adoptar. Esto podría prevenir los costosos experimentos y errores cometidos por otras instituciones menos perspicaces.

Apoyo a los servicios complementarios no financieros

Como hemos visto, un mejor acceso a las finanzas puede mejorar la vida de la mujer al proveer una mayor flexibilidad a la hora de tomar decisiones sobre la inversión o consumo. También hemos observado que se pueden obtener mejoras en el bienestar ya sea que la mujer decida hacer inversiones directas con el préstamo o no. Los factores que limitan el impacto del crédito en la vida de la mujer son su baja condición económica, social y política, y el hecho de que generalmente están atrapadas en los subsectores económicos menos productivos y de crecimiento más lento. La mujer podría no obtener la totalidad de beneficios del crédito, en primer lugar, porque la falta de poder dentro del hogar puede impedirle mantener un control total sobre el préstamo. En segundo lugar, puede tener pocos incentivos para invertir en empresas que posiblemente no obtengan buenos beneficios. En ambos casos, la mujer necesita de servicios adicionales de apoyo.

Por el lado empresarial, puede necesitar un mejor acceso a nuevos mercados, información sobre empresas nuevas y más dinámicas, aprendizaje de habilidades y asistencia técnica para aprovechar las oportunidades surgientes del mercado, y así sucesivamente. Los servicios de apoyo necesarios para reforzar la condición social de la mujer pueden incluir el activismo y las presiones políticas para cambiar las leyes y prácticas discriminatorias, semejante al esfuerzo realizado por SEWA. Es mucho más difícil saber qué tipo de apoyo se necesita para cambiar las relaciones de poder dentro del hogar, ya que esto no ha estado tradicionalmente incluido dentro de las intervenciones del desarrollo. Es probable, sin embargo, que las mejoras públicamente reconocidas en la situación y condición económicas de la mujer ejercerán presión para que se efectúe un cambio en el hogar.

El asunto de cómo deben estructurarse estos servicios y hasta qué punto deben estar ligados a los servicios financieros, es una pregunta abierta como se demostró en la discusión presentada anteriormente sobre minimalistas y "más crédito". Ciertamente, parece lógico que el enfoque minimalista sería aconsejable para una institución financiera nueva y en crecimiento porque cuesta menos y es necesario desde el principio, centrar la atención en hacer una cosa bien. Por otra parte, las instituciones como SEWA y BRAC combinan con efectividad los servicios financieros y los no financieros extensibles a la mujer. Hay que admitir que lo hacen manteniendo las actividades bancarias muy separadas del resto, y manteniendo un enfoque estrictamente comercial de los servicios financieros. Algunos de los afiliados del WWB ofrecen entrenamiento sobre la base de una cuota-por-servicio y esto, también, puede ser una opción que funcione. Los costos se podrían cubrir totalmente mediante cargos o tasas. Estos ejemplos sugieren que

existe una gran cantidad de opciones que complementan los servicios financieros y no financieros para la mujer, que no necesariamente aumentan los costos o cuyos costos son recuperables, y estos modelos pueden copiarse. Además, los gobiernos y los donantes pueden desear invertir en tales servicios porque representan un bien social.

Investigación complementaria

Por último, es de vital importancia que la aplicación de estas recomendaciones esté guiada por una investigación de muy buena calidad. En la actualidad hay poca investigación desde una perspectiva de género sobre las instituciones microfinancieras y sus impactos más amplios. Mucho de lo que está disponible se centra en un conjunto reducido de temas incluyendo los relacionados con el impacto del crédito en el desarrollo del comercio, la orientación y la discriminación. Se necesita más investigación dirigida a las políticas en una gama mucho más amplia de temas: ¿Cómo puede la mujer entrar en nuevas empresas y sectores más dinámicos de la economía? ¿Qué tipo de información necesita para ser más competitiva? ¿Qué tipo de entrenamiento y habilidades necesita la mujer para aumentar su productividad? ¿Que función desempeñan el crédito y el ahorro en influenciar la decisión de inversión de la mujer? ¿Qué tan serio es el problema de la desviación del préstamo? ¿Cuales son los impactos más amplios de los servicios financieros mejorados? ¿Cuales son los beneficios sociales del acceso a las finanzas en la condición económica y social de la mujer?

Se necesitan mejores estudios de evaluación, así como investigación sobre el impacto de los servicios financieros en el bienestar familiar y el alivio de la pobreza intergeneracional dentro del hogar.

Parar concluir, estamos conscientes de que en una era de recursos financieros menguantes para los programas internacionales de desarrollo, algunas de las recomendaciones hechas anteriormente pueden ser consideradas con escepticismo puesto que requieren gastos adicionales. Sin embargo, hemos intentado mostrar que debido a su demostrada efectividad y continuo dinamismo y crecimiento, las microfinanzas son un mecanismo importante de promoción del crecimiento y el desarrollo y para aliviar la pobreza. Si ha de elegirse entre las intervenciones del desarrollo, la inversión en la microfinanzas y en los programas relacionados es una elección sabia que posiblemente tenga importantes beneficios económicos y sociales, tanto para la mujer como para el desarrollo.

Bibliografía

- Almeyda, Gloria, 1994. *Women Microentrepreneurs in Search of Financial Services: Current Options and Potential Alternatives*. Resumen ejecutivo preparado por la Unidad de Mujer en el Desarrollo. Washington, D.C.: Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Ahmed, L. 1987. *Technology, Production Linkages and Women's Employment in South Asia*. *International Labour Review* 126 (1):21-40.
- Arunachalam, Jaya. 1988. *Credit Needs of Women Workers in the Informal Sector: A Case Study of Working Women's Forum (India)*. Madras, India: Working Women's Forum.
- Ashe, Jeffrey, 1986. *Solidarity Groups and the Women's World Bank: Experiences from Cali, Colombia*. Cambridge, Massachusetts: ACCION International.
- Banco Mundial. 1990. *Bangladesh: Strategies for Enhancing the Role of Women in Economic Development*. Un estudio de campo del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Berenbach, Shari y Guzman, Diego. 1994. *The Solidarity Group Experience Worldwide*. En María Otero y Elizabeth Rhyne, editores. *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Berger, Marguerite. 1989. *Giving Women Credit: The Strengths and Limitations of Credit as a Tool for Alleviating Poverty*. *World Development* 17 (7): 1017-1032.
- Boomgard, James J. 1989. *A.I.D. Microenterprise Stock-taking: Synthesis Report*. Washington, D.C.: Center for Development Information and Evaluation, Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.
- Boomgard, James J. y Angell, Kenneth J. 1994. *Bank Rakyat Indonesia's Unit Desa System: Achievements and Replicability*. En Maria Otero y Elisabeth Rhyne, editores, *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- BRAC, Bangladesh Rural Advancement Committee, 1979. Programa de Crédito Rural y Capacitación. Propuesta de programa. Dhaka.
- Buvinic, Mayra. 1990. *Women and Poverty in Latin America and the Caribbean: A Primer for Policy Makers*. Washington, D.C.: International Center for Research on Women (ICRW).
- _____. 1982. *La productora invisible en el agro centroamericano*. En Magdalena Leon, editora, *Las Trabajadoras del Agro*. Bogotá, Colombia: ACEP.
- Buvinic, Mayra, Marguerite Berger y Cecilia Jaramillo. 1989. *Impact of a Credit Project for Women and Men Microentrepreneurs in Quito, Ecuador*. En Marguerite Berger y

- Mayra Buvinic, editores, *Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Buvinic, Mayra y Rekha Mehra. 1990. *Women and Agricultural Development: A review of Two Decades of Work*. En J. Staats y C. Eicher, editores, *Agricultural Development in the Third World*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Christen, Robert Peck, Elisabeth Rhyne y Robert Vogel. 1994. *Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs*. Ayuda de consultoría para el borrador de Reforma Económica. Key Biscayne, Florida y Arlington, Virginia: IMCC.
- Cloud, Kathleen y B.H. Elavia. 1990. *Socio-Economic Impact of Credit on Rural Indian Households: A Gender Analysis*. Universidad de Illinois en Urbana-Champaign.
- Commonwealth Secretariat. 1989. *Engendering Adjustment for the 1990's*. Londres.
- Downing, Jeanne y Lisa Daniels. 1992. *The Growth and Dynamics of Women Entrepreneurs in Southern Africa*. Informe técnico GEMINI Núm. 17. Bethesda, Maryland: Development Alternatives Incorporated.
- Due, J.M. y C.H. Gladwin. 1991. *Impacts of Structural Adjustment Programs on African Women Farmers and Female-Headed Households*. Gainesville: University of Florida Press.
- Elabor-Idemudia, Patience. 1991. *The Impact of Structural Adjustment Programas on Women and Their Households in Bendel and Ogun States, Nigeria*. En Christina H. Gladwein, editor, *Structural Adjustment and African Women Farmers*. Gainesville: University of Florida Press.
- Escobar de Pabon, Silvia. 1993. *Mujer y trabajo en unidades económicas de pequeña dimensión reflexiones sobre la situación actual y perspectivas*. Trabajo presentado en el Seminario de Apoyo Técnico sobre Aspectos de Género y Desarrollo. Cochabamba, Bolivia. ACDI-Contrapartes.
- FAO. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. 1977. *The Role of Women in Banking and Rural Credit*. Mimeografía.
- Farbman, Michael, editores, 1981. *The PISCES Studies: Assisting the Smallest Economic Activities of the Urban Poor*. Washington, D.C.: Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, Oficina de Ciencia y Tecnología.
- FLACSO, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. 1993. En Teresa Valdes y Enrique Gomariz, coordinadores, *Perú: Mujeres Latinoamericanas en Cifras*. Madrid y Santiago: Instituto de la Mujer y FLACSO Chile.
- FINCA, Fundación para la Ayuda de la Comunidad Internacional. 1994. Informe anual. Tucson, Arizona.
- FNUAP, Fondo de Población de las Naciones Unidas. s.f. *Labour and Population*. Perfiles Demográficos 5. Nueva York.
- Francke, Marfil. 1988. *Nature and Evolution of Economic Crisis in Peru: 1975-1987*. Trabajo presentado en la Conferencia Weathering Economic Crises: Women's

Responses to the Recession in Latin America and the Caribbean, 15 al 17 de junio. Racine, Wisconsin.

- Gillespie, Vivian H. 1977. *Summary of Existing Information on the Roles and Status of Women in Nicaragua*. Informe preparado para la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, Oficina de la Mujer en el Desarrollo, Washington, D.C.: International Center for Research on Women (ICRW).
- Glosser, Amy J. 1994 *The Creation of BancoSol in Bolivia*. En Maria Otero y Elisabeth Rhyne, editores, *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Goetz, Anne Marie and Rina Sen Gupta. 1994. *Who Takes the Credit? Gender, Power and Control over Loan Use in Rural Credit programmes in Bangladesh*. Brighton, Inglaterra: Instituto para Estudios de Desarrollo, Universidad de Sussex.
- Gonzalez-Vega, Claudia. 1981. *On the Iron Law of Interest Rate Restrictions: The Rationing Behavior of Financial Institutions Matters*. Trabajo para discusión preparado para el Coloquio sobre Finanzas Rurales, 1 al 3 de septiembre, Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Grown, Caren A. y Jennefer Sebstad. 1989. *Introduction: Toward a Wider Perspective on Women's Employment*. World Development 17(7) 937-952.
- Guzman, Maria Margarita y Maria Clemencia Castro. 1989. *From a Women's Guarantee Fund to a Bank for Microenterprise Process and Results*. En Marguerite Berger y Mayra Buvinic, editores, *Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Haggblade, Steve, Jacques Defay y Bob pitman. 1979. *Small Manufacturing Repair Enterprises in Haiti: Survey Results: Off-Farm Employment Project*. East Lansing: Michigan State University.
- Hahn, Susan L. y Dakar Cluster. 1993. *Village Banks in Senegal: An Impact Evaluation*. Informe. Baltimore. Conferencia Católica de los Estados Unidos.
- Hilhorst, Thea y Harry Oppenoorth. 1992. *Financing Women's Enterprise. Beyond Barriers and Bias*. Amsterdam. Royal Tropical Insititute.
- Holt, Sharon L. 1994. *The Village Bank Methodology: Performance and Prospects*. En Maria Otero y Elizabeth Rhyne, editores. *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- , 1991. *Women in the BPD and Unit Desa Financial Services Programs: Lessons from Two Impact Studies in Indonesia*. Informe técnico GEMINI Núm. 19. Bethesda, Maryland: Development Alternatives Incorporated.
- Holt, Sharon L. y Helena Ribe. 1991. *Developing Financial Institutions for the Poor and Reducing Barriers to Access for Women*. Un trabajo para discusión del Banco Mundial. Washington, D.C.: Banco Mundial.

- Horton, Susan. 1994. *Bolivia*. En Susan Horton, Ravi Kanbur y Dipak Mazumbar, editores, *Labor Markets in an Era of Adjustment*, Vol.2, Washington, D.C.: The Economic Development Institute, Banco Mundial.
- Hossain, Mahabub. 1988. *Credit for Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*. Informe de investigación. Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute.
- ICRW, International Center for Research on Women. 1992. *Informe Final del Proyecto: Apoyo Institucional a Finanzas Internacionales y Nacionales para la Mujer (FINAM), Santiago, Chile*. Washington, D.C.
- Islam, I.Z. y R. Dixon-Mueller. 1991. *The Role of Women in Evolving Agricultural Economies of Asia and the Near East: Implications for A.I.D.'s Strategic Planning*. Trabajo preparado para la conferencia sobre Mujer, Crecimiento Económico y Cambios Demográficos en Asia, el Cercano Oriente y Europa oriental de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, 14 al 15 de mayo. Washington, D.C.
- Jazairy, L., M. Alamgir y T. Panuccio. 1992. *The State of World Rural Poverty: An Inquiry Into Its Case and Consequences*. New York: New York University Press para el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA).
- Jiggins, Janice. 1994. *Changing the Boundaries: Women-Centered Perspectives on Population and the Environment*. Washington, D.C. y Covelo, California: Island Press.
- Kabeer, Naila. 1994. *Reversed Realities: Gender Hierarchies in Development Thought*. Londres y Nueva York. Verso.
- Kahnert, Friedrich. 1985. *The Small-Scale Enterprise Credit Program (SSEP) under the Second and Third Calcutta Urban Development Projects (CUDP II and CCUDP III)*. Una evaluación interina. Washington, D.C.: Departamento de Abastecimiento de Agua y Desarrollo Urbano. Banco Mundial.
- Khandker, Shahid, Baqui Khalily y Zahed Khan. 1994. *Is Grameen Bank Sustainable?* Trabajo de investigación. Política de Operaciones y Desarrollo de los Recursos Humanos. Washington. D.C. Banco Mundial.
- King, Elizabeth y Robert Evenson. 1983. *Time Allocation and Home Production in Philippine Rural Households*. In Mayra Buvinic, Margaret Lycette y William Paul McGreevey, editores, *Women and Poverty in the Third World*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Lovell, Catherine H. 1992. *Breaking the Cycle of Poverty: The BRAC Strategy*. West Hartford, Conneticut: Kumarian Press.
- Lycette, Margaret A. 1984. *Improving Women's Access to Credit in the Third World: Policy and Project Recommendations*. Occasional Paper, Núm. 1. Washington, D.C.: International Center for Reseach on Women (ICRW).
- Magill, John H. 1994. *Credit Unions: A Formal Sector Alternative for Financing Microenterprise Development*. En María Otero y Elizabeth Rhyne, editores. *The New*

World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.

- Mahmud, Simeen y Wahiduddin Mahmud. 1989. *Structural Adjustment and Women: The Case of Bangladesh.* Dhaka: Instituto de Bangladesh para Estudios de Desarrollo.
- Mehra, Rekha. 1995a. *Raising Agricultural Productivity: The Role of Women Farmers.* Resultados de la XXII Conferencia de la Asociación Internacional de Economistas Agrícolas, 22 a 29 de agosto. Harare, Zimbabwe.
- _____. 1995b. *Women's Land Rights and Sustainable Development.* Trabajo presentado en la XXII Conferencia de la Asociación Internacional de Economistas Agrícolas. 22 a 29 de agosto, Harare. Zimbabwe.
- McKean, Cressida S. 1989. *Training and Technical Assistance for Small and Microbusinesses: A Review of Their Effectiveness and Implications for Women.* En Marguerite Berger y Mayra Buvinic, editores., *Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America.* West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- McKee Katherine. 1989.. *Microlevel Strategies for Supporting Livelihoods, Employment and Income Generation of Poor Women in the Third World: The Challenge of Significance.* En *World Development* 17 (7):993-1006.
- Mknelly, Barbara.1992. *Literature Review of the Likely Impact of the Credit Education Strategy.* Borrador.
- Morris, Gayle, y Dale W. Adams. 1994. *Financial Services and Women in Africa: Case Studies from Egypt, Ghana and Uganda.* Columbus, Ohio. Programa de Finanzas Rurales, Departamento de Economía Agrícola, Ohio State University.
- Naciones Unidas. 1989. *Encuesta Mundial sobre el Papel de la Mujer en el Desarrollo 1989.* Nueva York.
- _____. 1991. *Las Mujeres del Mundo 1970-1990: Tendencias y Estadísticas.* Nueva York.
- Nagarajan, Geetha, Richard L. Meyer y Douglas H. Graham. 1994. *Institutional Design for Financial Intermediation by NGOs: Implications for Indigenous Self-Help Village Groups in the Gambia.* Trabajo presentado en la reunión de la Asociación Internacional de Economistas Agrícolas. 22 a 29 de agosto. Harare, Zimbabwe.
- Neumann, Alfred K. 1990. *Banking Schemes and Loans for the Rural Poor, Especially Women.* Trabajo de antecedentes para la conferencia "Promoting Health Among Women's Functional Literacy and Intersectoral Action." 12-16 de noviembre. Zambia.
- Noponen, Helzi. 1992. *Loans to the Working Poor: A Longitudinal Study of Credit, Gender and the Household Economy.* *International Journal of Urban and Regional Research*, 16 (2): 234-251.
- Okeyo, Achola Pala. 1979. *Women in the Household Economy: Managing Multiple Roles.* *Studies in Family Planning* 10:337-43.

- Olofsson, Britta. 1993. *Grameen Bank - A Bank for the Poor*. Minor Field Study Series Núm. 28. Lund, Suecia: Departamento de Economía, Universidad de Lund.
- Otero, Maria. 1989. *Solidarity Group Programs. A Working Methodology for Enhancing the Economic Activities of Women in the Informal Sector*. En Marguerite Berger y Mayra Buvinic, editores., *Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- _____. 1994. *The Evolution of Nongovernmental Organizations Toward Financial Intermediation*. En Maria Otero y Elizabeth Rhyne, editores, *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Quattara, Korotoumou, Carlos E. Cuevas y Douglas H. Graham. 1994. *Financial Innovation and Women in Rural Africa: The Village Savings and Credit Associations in the Gambia*. Trabajo presentado en la reunión anual de la Asociación Internacional de Economistas Agrícolas. 7-10 de agosto. San Diego. California.
- Rahman, R.I. 1986. *Impact of the Grameen Bank on the Situation of Poor Rural Women*. Dhaka: Instituto de Bangladesh para Estudios de Desarrollo.
- Rhyne, Elisabeth. 1994. *A New View of Finance Program Evaluation*. . En Maria Otero y Elizabeth Rhyne, editores, *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Rhyne, Elisabeth y Sharon L. Holt. 1994. *Women in Finance and Enterprise Development*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Rhyne, Elisabeth y Linda Rotblatt. 1994. *What Makes Them Tick? Exploring the Anatomy of Major Microenterprise Finance Organizations*. Serie monográfica Núm. 19 de ACCION International. Washington, D.C. ACCION International.
- Rose, Kalima. 1992. *Where Women Are Leaders. The SEWA Movement in India*. Londres y Nueva Jersey: Zed Books. Ltd.
- Rubio, Frank. F. 1991. *Microenterprise Growth Dynamics in the Dominican Republic: the ADEMI Case*. Trabajo Núm. 21 GEMINI. Bethesda, MD: Development Alternatives Incorporated.
- Safilios-Rothschild, Constantina. 1982. *The Persistence of Women's Invisibility in Agriculture: Theoretical and Policy Lessons from Lesotho and Sierra Leone*. Trabajo Núm. 88 del Center for Policy Studies. Nueva York: The Population Council.
- Schuler, Sidney Ruth y Syed M. Hashemi. 1994. *Credit Programs, Women's Empowerment and Contraceptive Use in Rural Bangladesh*. *Studies in Family Planning* 25 (2): 65-76.
- Seager, J. y A. Olson. 1986. *Women in the Third World: An International Atlas*. Nueva York: Simon and Schuster, Inc.
- Spodek, Howard. 1994. *The Self-Employed Women's Association (SEWA) in India: Feminist, Gandhian Power in Development*. *Economic Development and Cultural Change* 43 (1): 193-202.

- Staudt, Kathleen A. 1975/1976. *Women Farmers and Inequities in Agricultural Services*. Rural Africana 29.
- Sundar, Pushpa. s.f. *Credit and Finance Needs of Women Workers*. Mimeo.
- Tendler, Judith, 1989. *What Ever Happened to Poverty Alleviation?* World Development 17 (7): 1033-1044.
- Tokman, V.E. 1989. *Policies for the Heterogeneous Informal Sector in Latin America*. World Development 17 (7): 1067-1076.
- USAID. s.f. *International and National Trends. Gender and Generations in the World's Labor Force*. Módulo Uno. Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.
- Von Pischke, J.D. y Dale W. Adams. 1980. *Fungibility and the Design and Evaluation of Agricultural Credit Projects*. American Journal of Agricultural Economics 62: 719-726.
- Wall Street Journal. 1994. Gender Economics. 22 de junio de 1994.
- Weisleder, Sal. 1994. *Financial Services for Women Microentrepreneurs: The Costa Rican Case*. Resumen ejecutivo elaborado por la Unidad de Mujer en el Desarrollo, Washington, D.C. Departamento de Estudios Sociales y Desarrollo Sostenible. Banco Interamericano de Desarrollo.
- WWB, Women's World Banking. 1994a. *Best Practices in Financial Services to Microentrepreneurs*. En *What Works: A Women's World Banking Newsletter* (Abril). Nueva York.
- _____. 1994b. *Principles Programs and People*. En *What Works. A Women's World Banking Newsletter*. (Junio). Nueva York.
- WOCCU. Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito. s.f. Madison, Wisconsin.
- Yudelman, S. 1994. *Women Farmers in Central America - Myths, Roles, Reality*. Grassroots Development 17 (2): 2-13.