

PL- 155

TALLER INTERNACIONAL
PROGRAMAS
DE MICROFINANZAS
Y EMPODERAMIENTO
DE MUJERES



TALLER INTERNACIONAL
PROGRAMAS DE MICROFINANZAS
Y EMPODERAMIENTO DE MUJERES

La Paz - Bolivia

Introducción	3
Presentación	9
Parte I Contexto	
Contexto de las microfinanzas y el empoderamiento de mujeres	
<i>Pilar Ramírez</i>	15
Parte II Marco Conceptual	
Marco conceptual para entender la relación entre las microfinanzas y el empoderamiento de mujeres	
<i>Pilar Ramírez</i>	23
Importancia de las microfinanzas para el empoderamiento de las mujeres (perspectiva desde la experiencia en Bolivia)	
<i>Ricardo Villavicencio</i>	28
Microfinanciamiento para el empoderamiento de las mujeres: un enfoque de aprendizaje, gestión y acción participativos	
<i>Linda Mayoux</i>	34
Evaluando el impacto de las microfinanzas: desarrollando un nuevo protocolo para la recolección y análisis de información cualitativa	
<i>Russ Wight</i>	77
Sostenibilidad financiera y empoderamiento de mujeres	
<i>Jain César Herbas</i>	84
Empoderamiento de mujeres a través del microcrédito	
<i>Isabel Rueda</i>	90
Redes sociales y microcrédito: el caso de los confeccionistas de tela de la ciudad de El Alto de La Paz	
<i>Isaacmy Samanumud Avila</i>	94
Parte III Metodología	
Servicio de evaluación de impactos de finrurol	
<i>Royaldo Marconi</i>	107
Herramientas de evaluación de impacto	
<i>Patricia Claure</i>	115
Parte IV Experiencias	
Experiencia del movimiento Manuela Ramos - Perú	
<i>Cristina Díaz</i>	123
Experiencia de CRECER - Bolivia	
<i>Vally Copuri</i>	132
Experiencia de ADIM - Nicaragua	
<i>Patricia Padilla</i>	136
Experiencia de CAME - México	
<i>Isabel Ramos</i>	151
Experiencia de REDIMIF - Guatemala	
<i>Rosana Tabán</i>	158
Experiencia de MIDE-Perú	
<i>Rosana Valverde</i>	162
Experiencia de ANED - Bolivia	
<i>Zulema Clavijo</i>	166
Parte V Foros	
Foro 1: ¿Logran las microfinanzas el empoderamiento de las mujeres?	
<i>Elizabeth Salguero</i>	173
Foro 2: ¿Es posible generar beneficios para las entidades y también empoderar a las mujeres?	
<i>M. Pilar Ramírez</i>	176
<i>Cristina Díaz</i>	178
<i>Isabel Ramos</i>	179
Foro 3: ¿Cuáles son los indicadores y herramientas para medir el impacto de las microfinanzas en el empoderamiento de mujeres?	
<i>Maria Eugenia Masco</i>	181
<i>Anner Vaca</i>	184
Parte VI Trabajo de grupos	
Parte VII Lista de participantes	

INTRODUCCIÓN

Hasta el presente, se han estado promoviendo programas de microfinanzas como una estrategia clave para aliviar la pobreza y simultáneamente empoderar a las mujeres. Estos programas, toman en cuenta el rol productivo de las mujeres y establecen una amplia gama de alternativas que tienen el potencial de contribuir al empoderamiento económico, social y político de las mujeres, en campos tales como:

- El aumento en los niveles de ingreso de las mujeres y su capacidad para controlarlos, con miras a alcanzar mayores niveles de independencia económica.
- El mayor acceso a mercados, redes e información, al tener mayor conocimiento del mundo fuera de casa, y la posibilidad para desarrollar roles políticos y sociales
- La mejor percepción sobre la contribución de las mujeres al ingreso y al bienestar familiar, incrementando su participación en las decisiones sobre asuntos del hogar.
- Las mejoras generales en la actitud de las mujeres sobre su rol en la familia y la comunidad.

Sin embargo, estos beneficios no pueden ser asumidos automáticamente. Existen programas que han tenido impactos negativos en las mujeres y en sus familias, y pueden no haber empoderado a las mujeres. También, existen tensiones considerables entre algunas políticas estatales actualmente introducidas para incrementar la sustentabilidad financiera y las estrategias para empoderar a las mujeres.

En este contexto, La Organización Intereclesiástica para Cooperación al Desarrollo ICCO de Holanda y la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural FINRURAL de Bolivia, tienen el agrado de presentar la Memoria del Taller Internacional "Programas de Microfinanzas y Empoderamiento de Mujeres" en el marco del trabajo conjunto de ambas organizaciones en el país, con el objeto de conocer y mejorar los impactos de los programas de microfinanzas en el empoderamiento de las mujeres. Se suman a este esfuerzo en calidad de copatrocinadores, la Cooperación Técnica Alemana (GTZ) en Bolivia por medio del Fondo de Desarrollo del Sector Financiero y Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF), el Programa ImpAct apoyado por la Fundación Ford y las Universidades Británicas de Sheffield, Bath, Sussex, y, el Foro Latinoamericano y el Caribe de Finanzas Rurales.

Esta Memoria, rescata las presentaciones de más de dieciséis expositoras y expositores; la participación de más de cincuenta personas invitadas de diversos países principalmente latinoamericanos, que con sus comentarios y participación en trabajos de grupo y paneles de discusión, han permitido intercambiar posiciones y experiencias entre todos los participantes las mismas que se reflejan en el presente documento.

El libro, está articulado en base a cinco partes, la primera parte corresponde al contexto en el cual los programas de microfinanzas han estado logrando empoderar a las mujeres. Este documento señala algunos paradigmas sobre los cuales los programas se basan actualmente: paradigmas de bienestar y alivio a la pobreza, de Empoderamiento y paradigmas de autosostenibilidad

La segunda parte, rescata las presentaciones que inciden en el marco conceptual de esta temática, rescatando las presentaciones de expertos y académicos en la materia que brindan una clara imagen del concepto de empoderamiento de mujeres, microfinanzas y su interacción.

Esta parte cuenta con 6 documentos, el primero titulado "Marco Conceptual para Entender la Relación entre las Microfinanzas y el Empoderamiento de Mujeres" de Pilar Ramírez Presidenta del Fondo Financiero Privado FIE S.A de Bolivia, plantea preguntas como: ¿Es tarea de las instituciones microfinancieras preocuparse por esto? Deberá ser una condición de los servicios microfinancieros el que con ellos se apunte a superar las desventajas y hacerlo a través del "empoderamiento" de sus clientes mujeres? ¿Son siquiera pertinentes estas preguntas al calor de las demandas de asociaciones de deudores que las entidades operadoras y reguladoras atienden casi semanalmente desde hace ya dos años?, estas y otros cuestionamientos y observaciones de la autora nos muestran una clara imagen de la realidad de las relaciones entre microfinanzas y mujeres.

El segundo documento titulado "Importancia de las Microfinanzas para el Empoderamiento de las mujeres" de Ricardo Villavicencio, sostiene que los programas de microfinanzas, especialmente los de microcrédito en Bolivia han tenido un impacto positivo en crear bases para provocar procesos de empoderamiento de las mujeres. En todo caso, los resultados alcanzados en este tema aún son pequeños y relativamente limitados al contexto familiar y espacios sociales cercanos a las mujeres.

El tercer documento titulado "Microfinanciamiento para el Empoderamiento de las Mujeres: Un Enfoque de Aprendizaje, Gestión y Acción Participativos" de la Dra. Linda Mayoux que es consultora independiente e investigadora asociada de Open University, Milton Keynes, U.K., muestra su preocupación sobre la situación actual, e indica que el microfinanciamiento minimalista y financieramente sustentable se está promoviendo como la estrategia clave para el alivio de la pobreza y el empoderamiento en el contexto de las políticas de

ajuste estructural, las que seriamente desfavorecen a las mujeres; reducen la disponibilidad de servicios complementarios en el sector público y eliminan cualquier red de bienestar para las personas muy pobres.

El cuarto artículo de esta parte corresponde a la Dra. Katie Wright con el tema "Evaluando el Impacto de las Microfinanzas: Desarrollando un Nuevo Protocolo para la Recolección y Análisis de Información Cualitativa", en este artículo, se ha encontrado que el trabajo cualitativo normalmente hecho por los que trabajan en el campo de ciencias sociales tiende a permanecer en este ámbito y no está aprovechado por las organizaciones de microfinanzas ya que temen que éste involucra mucho tiempo, que solo es anecdótico o difícil de analizar.

El quinto artículo de esta parte corresponde a Julio Cesar Herbas de BancoSol de Bolivia que titula "Sostenibilidad Financiera y Empoderamiento de Mujeres", éste artículo concluye con los siguientes puntos que son el fruto de un estudio de las características de la clientela femenina de BancoSol e indica que, para determinar la sostenibilidad financiera de las operaciones es importante conocer el perfil de las clientes, potencialidades, hábitos y proyecciones, del mismo modo la sostenibilidad debe considerar el potencial de desarrollo de los clientes y por último la sostenibilidad puede ser proyectada en la medida en la cual la mujer logre alcanzar un mayor protagonismo y libertad en el entorno de sus decisiones.

El sexto artículo, corresponde al tema "Empoderamiento de Mujeres a Través del Microcrédito" escrito por Isabel Rueda de CRECER de Bolivia; en el se muestra que el reto del microcrédito es avanzar en propuestas constructivas que consideren la posibilidad de complementar este servicio con nuevas alternativas o productos. Algunos ejemplos: capacitar en la administración del dinero, búsqueda de nuevos mercados, alternativas para desarrollar nuevos negocios, buscar alternativas para que las mujeres incrementen sus conocimientos y prácticas relacionadas con sus derechos fundamentales y el ejercicio del control sobre ellos.

La tercera parte del libro, considera la metodología que actualmente se aplica para medir o cuantificar el empoderamiento de mujeres dentro de los programas de microfinanzas a través de indicadores y herramientas que actualmente son utilizadas por diversas instituciones. Esta parte del libro consta de dos artículos.

El primer artículo escrito por Reynaldo Marconi de FINRURAL de Bolivia, muestra las características del Servicio de Evaluación de Impactos que desarrolla esta institución en Bolivia. Uno de los aspectos que muestra, son los dos productos la "Evaluación de Impacto Individual" y la "Evaluación de Impacto Agregado". El primero permite a las instituciones usuarias conocer el impacto que su programa de microfinanzas ha generado en las vidas de sus clientes y el segundo permite demostrar al público en general el impacto conjunto de los

programas de microfinanzas de todas las instituciones usuarias del Servicio evaluadas por FINRURAL.

El segundo artículo se refiere a las "Herramientas de Evaluación de Impacto" escrito por Patricia Claire que es consultora especializada en evaluaciones de impacto, en éste se menciona a manera de conclusión que: 1) Trabajar con mujeres NO es tener enfoque de género, 2) lo EXPLICITO se puede medir, lo demás trae "sorpresas", 3) La mejora continua requiere de RETROALIMENTACION periódica y 4) La sostenibilidad de los servicios es un resultado de la SOSTENIBILIDAD DE LOS CLIENTES. Con esto la autora nos muestra cual es el concepto básico del trabajo de evaluación de impacto en mujeres.

La cuarta parte del libro, rescata las experiencias en el campo de las microfinanzas y su relación con las metodologías de evaluación de impacto y empoderamiento de mujeres. En esta parte, se pueden conocer experiencias en Centroamérica y Sudamérica de varias instituciones financieras que han logrado importantes resultados con el trabajo con mujeres, dentro de sus programas de microfinanzas.

Las experiencias de los programas de microfinanzas y su impacto en el empoderamiento de las mujeres por parte de entidades financieras, han permitido lograr importantes indicadores de desempeño y de impacto que son rescatados en varias de las presentaciones. Estas exposiciones permiten encontrar la verdadera realidad del trabajo con mujeres y microfinanzas en Latinoamérica y la aplicación por parte de éstas de metodologías adaptadas o creadas por ellas mismas que han demostrado su efectividad. En esta parte se pueden ver las experiencias en México, Nicaragua, Guatemala, Perú y Bolivia.

La quinta parte del libro muestra el trabajo realizado y los documentos discutidos dentro de los paneles de discusión que se realizaron concluidas las presentaciones. Estas comentan y dan puntos de discusión de personalidades, operadores de instituciones financieras de Latinoamérica. Del mismo modo permite tener la percepción de personas que no tienen una relación directa con las microfinanzas pero que conocen ampliamente los aspectos de pobreza, trabajo y género.

El primer panel desarrolla el tema ¿Logran las Microfinanzas el empoderamiento de Mujeres?, en este panel compuesto por personas del sector de microfinanzas y personas ajenas al sector pero comprometidas con la temática de género, discuten sobre la necesidad de ajustar los mecanismos de trabajo hacia las mujeres que requieren servicios financieros sean estos en zonas urbanas o rurales, que permitan realmente empoderar a las mujeres y no generarles una carga económica y social.

El segundo panel desarrolla otro tema importante ¿Es posible generar beneficios para las entidades y también empoderar a las mujeres? en el cual se

tiene puntos encontrados que permiten concluir que las entidades buscan empoderar a las mujeres a través de instituciones autosostenibles que puedan apoyar y acompañar a las mujeres durante un periodo de tiempo, ofreciéndoles una serie de servicios que ellas valoran. En conclusión, se puede afirmar que entidades sostenibles, brindan servicios sostenibles y generan empoderamiento sostenible a todos sus clientes. Lograr o hacer alguna de estas cosas por separado no logra cumplir la meta y el rol social de las entidades de microfinanzas en América.

Por último el tercer panel aborda el tema de ¿Cuáles son los indicadores y herramientas para medir el impacto de las microfinanzas en el empoderamiento de las mujeres?, este panel es el que juntó y discutió la teoría contrastada con la práctica y se encontraron algunas relaciones entre variables y otras que solo funcionan en la teoría. Este panel permitió a los presentes entender más aun cuales han sido los mejores indicadores de impacto que pueden ser aplicados en diversas instituciones y países y con los cuales evaluar el trabajo de su institución y sus clientes.

La sexta parte de la memoria rescata las principales conclusiones de los trabajos en grupo que con la finalidad de lograr acciones concretas para mejorar la relación entre las microfinanzas y el empoderamiento de las mujeres, se conformaron tres grupos que trabajaron las propuestas para identificar los cambios que se requieren en las microfinanzas para empoderar a las mujeres y en qué medida entran en conflicto con la sostenibilidad de los programas. En el mismo sentido, plantear acciones que desde los programas se pueden implementar, unas sin apoyo externo y otras que requieran apoyo externo.

Queremos señalar que algunas presentaciones no pudieron ser incluidas en esta presentación debido a factores ajenos a los organizadores, pero los cuales en formato de MS Power Point pueden ser apreciados y descargados en la página web de FINRURAL dedicada especialmente a este evento.

Los organizadores del taller quieren agradecer los servicios del Lic. Gastón Méndez que desempeñó las funciones de moderador del evento y que elaboró el informe del taller que sirvió para la realización de esta memoria ya que rescató las principales conclusiones del evento.

También deseamos agradecer a la Lic. Pilar Ramirez, Presidenta del Fondo Financiero Privado FIE S.A. de Bolivia que con su amplio conocimiento de la temática del trabajo con programas de microfinanzas orientados a las mujeres, apoyo en la organización del evento y la preparación de la presente publicación.

Del mismo modo, queremos agradecer al Lic. Néstor Castro, Oficial de Difusión de FINRURAL por su apoyo en la organización y logística del taller y en la elaboración del presente documento y a todo el personal de FINRURAL por su excelente desempeño en la organización de este Taller que estamos

seguros sirvió para generar nuevas ideas sobre programas de microfinanzas y el Empoderamiento de mujeres.

Finalmente, ICCO y FINRURAL, testimonian su agradecimiento a los autores y autoras, expositoras y expositores, panelistas, participantes y a los organizadores del evento que han posibilitado la edición de este libro. A todos ellos nuestro mayor respeto.

REYNALDO MARCONI
FINRURAL

ELSA HORTENSIOUS
ICCO

La Paz, Abril de 2003

PRESENTACIÓN

Palabras de bienvenida al taller

Elsa Hortensius - ICCO - Holanda

ORIGEN DEL TALLER

Justamente hace tres años, en septiembre de 1999, tres de las personas que están presentes acá hoy día estuvieron participando en un taller en Inglaterra, organizado por el grupo GOOD (red de expertas de género de las agencias protestantes de Europa, como ICCO, Christian Aid y EED) con el título *A GOOD look at Microcredit, Savings and Gender*, o sea *Una buena mirada a Microcrédito, Ahorros y Género*. En este encuentro nos conocimos Pilar Ramirez de FIE, Linda Mayoux, consultora inglesa, y mi persona por la primera vez.

Me recuerdo todavía muy bien que las dos presentaciones que más me impresionaron durante esos días, eran las de Linda Mayoux y de Pilar Ramirez, y pienso que en ese momento ya estaba naciendo la idea de hacer algo más con todo lo que aprendemos en ese taller.

Por parte de ICCO, el primer seguimiento que hemos dado al taller ha sido la organización de un encuentro en la sede en Zeist en octubre del año 2000, a lo cual invitamos a Linda. El encuentro fue organizado por dos grupos de trabajo en ICCO: el grupo de microcrédito y el grupo de género, y el objetivo fue llevar a cabo un diálogo con el fin de llegar a un mejor entendimiento entre los dos grupos. Porqué era estimado necesario un mejor entendimiento? A partir de toda la información que nosotros como miembros del grupo de género habíamos suministrado sobre el taller en Inglaterra, había entre los colegas de ICCO personas que tenían miedo que a lo mejor nosotras por dar tanto énfasis en el empoderamiento de las mujeres y en todos los riesgos que podría llevar consigo un crédito para una mujer, íbamos a olvidar que para que un programa de crédito tenga éxito es necesario un buen manejo administrativo, una separación de responsabilidades, etc. O sea cómo encontrar un balance entre aspectos financieros y empresariales, y aspectos más bien sociales, de empoderamiento?

Ya antes del encuentro que organizamos en ICCO, nosotros del equipo para América Latina habíamos colaborado nuevamente con Linda, cuando en el verano de 2000 se organizó un taller sobre microfinanzas y género en América

Central. Los protagonistas fueron algunas organizaciones nicaragüenses, acompañadas por el SNV, mientras que agencias holandesas se ocuparon del financiamiento, entre ellas ICCO. Dos de las participantes en ese taller también están ahora acá: Joke Langbroek de SNV, y Patricia Padilla de ADIM, una ONG nicaragüense. En el transcurso del taller la Señora Padilla compartirá sus experiencias con nosotros.

El éxito del taller centroamericano nos animó en pensar en algo similar para los países andinos, Bolivia, Perú y Ecuador. Digo algo similar, pero de antemano era obvio para nosotros que no iba a ser igual. Por un lado, las realidades centroamericanas y andinas son diferentes. Y también la experiencia especialmente en Bolivia en microfinanzas es mucho más desarrollada que en los países centroamericanos. Por eso, en diferencia con el taller en Nicaragua la organización de este taller quedó en manos de una institución boliviana, FINRURAL; el rol de ICCO se ha limitado a poner en contacto a los organizaciones y, bueno, una contribución financiera al evento.

POLÍTICA DE ICCO

Porqué tanto interés de ICCO en este tema? Porqué estamos presentes incluso con tres personas? Cada uno de nosotros tiene su propia especialidad (Johannes es miembro del grupo de crédito, Sonja trabaja en el equipo de crédito, y yo soy miembro del grupo de género), entonces en cierto sentido representamos a los dos elementos cuya relación será discutida durante estos días, o sea microfinanzas y empoderamiento de mujeres.

Las instituciones acá presentes que mantienen alguna relación con ICCO, ya saben que estos dos aspectos son elementos importantes dentro de nuestra política actual, expresada en documentos como (En) camino hacia la justicia, el folleto Género en perspectiva, y en el Plan Empresarial 2003-2006 que presentamos hace poco.

Uno de los temas centrales dentro del Plan Empresarial es Desarrollo Económico Justo y Sostenible, que incluye nuestro aporte a programas de actividades económicas específicas, donde los instrumentos utilizados ya no son solamente donaciones, sino también garantías que pueden ayudar a instituciones a obtener un crédito. Un ejemplo es el Movimiento Manuela Ramos del Perú, presente también en este taller: a quien ICCO está apoyando con una garantía con la cual MMR obtuvo un crédito de OIKOCREDIT. Otro ejemplo de los nuevos instrumentos de financiamiento es la relación con el programa de FIE, en cuyo caso ICCO obtuvo acciones.

Otro elemento importante dentro de la política de ICCO es la equidad de género, relaciones justas entre mujeres y hombres, asegurando que ambos tengan oportunidades de desarrollarse, de tener control de su propio destino. Por eso, uno de los seis indicadores que ICCO ha formulado para poder evaluar

anualmente a sus contrapartes dice: La contraparte elabora análisis e informes específicos de género. Cómo vamos a evaluar esto? En primer lugar continuando el diálogo con las contrapartes sobre sus propias políticas y actividades, enfatizando el significado e implicaciones de las desiguales relaciones de poder entre hombres y mujeres. También será team de debate las posibilidades que las organizaciones tienen para disminuir esta inequidad y fomentar el empoderamiento de las mujeres con quienes trabajan. Aspiramos que dentro de cuatro años (finales de 2006) el 75% de las contrapartes hayan incorporado un enfoque de género.

A la vez, para que ICCO realmente pueda llevar a cabo un diálogo con sus contrapartes y para poder adaptar sus políticas a una realidad cambiante es esencial mantenerse informado del contexto local y regional de género. En este sentido es para nosotros una oportunidad muy linda estar presentes acá, para poder conversar y dialogar con organizaciones que cada una tiene diferentes experiencias y conocimientos.

ANÁLISIS DE GÉNERO

Sin embargo, sabemos también que queda un largo camino por andar, y quiero terminar informándoles de un proceso interesante que estaremos llevando a cabo dentro de ICCO en el próximo mes. En estos días en ICCO estamos preparando una consulta de contrapartes a realizarse en Holanda a finales de noviembre. Durante una semana una selección de 60 contrapartes discutirá con representantes de ICCO sobre la política actual, en base mayormente de documentos preparados por el mismo ICCO.

Nosotros del grupo de género tuvimos un poco de temor que todo el evento se vaya a centrar mucho en lo que piensa ICCO, y queremos dar una voz a las organizaciones del sur. Por otro lado, a la raíz de la publicación del folleto de género recibimos comentarios de organizaciones contrapartes preguntándonos cómo en ICCO mismo estamos viviendo y poniendo en práctica lo que solicitamos de las contrapartes. O sea, ¿ICCO tiene incorporado un enfoque de género? Cómo son las relaciones entre hombres y mujeres; mujeres tienen las mismas oportunidades (y en caso afirmativo, ¿cómo se explica que todos los directores son hombres?). ¿Es aceptado que hombres también trabajan a tiempo parcial, o es algo de mujeres? Y preguntas similares.

Entonces surgió la idea de invitar a dos personas expertas del sur de realizar un análisis de género de ICCO, una acción al revés de lo que en general se está haciendo, cuando es ICCO la instancia que pide que se haga un análisis de género de una contraparte. En la semana anterior a la Consulta, dos personas, una de ellos la directora de MMR, tendrán entrevistas con representantes del personal y de la junta directiva de ICCO y estudiarán los documentos, manuales, reglamentos, etc... Tendrán la oportunidad de presentar su informe durante la Consulta, para que las contrapartes presentes puedan conocer las conclusiones

y recomendaciones y dar sus comentarios. Esperamos que las recomendaciones sean incorporadas dentro de la política general de ICCO.

Volviendo brevemente al tema de este taller, Programas de Microfinanzas y Empoderamiento de Mujeres, leyendo las publicaciones previamente compartidas a mí me quedaba claro que no hay una sola respuesta en cuanto a la manera en que programas de microfinanzas, crédito y ahorro pueden ayudar al empoderamiento de las mujeres. Pero es mi esperanza y deseo para estos tres días que por medio de las presentaciones y las mesas de trabajo logremos mejorar nuestro entendimiento. Y que llevamos a nuestras casas ideas e instrumentos para mejorar nuestros programas, para que las mujeres con quienes estamos trabajando puedan sentirse dueñas de su destino y de su desarrollo.

Contexto

I

y recomendaciones y dar sus comentarios. Esperamos que las recomendaciones sean incorporadas dentro de la política general de ICCO.

Volviendo brevemente al tema de este taller, Programas de Microfinanzas y Empoderamiento de Mujeres, leyendo las publicaciones previamente compartidas a mí me quedaba claro que no hay una sola respuesta en cuanto a la manera en que programas de microfinanzas, crédito y ahorro pueden ayudar al empoderamiento de las mujeres. Pero es mi esperanza y deseo para estos tres días que por medio de las presentaciones y las mesas de trabajo logremos mejorar nuestro entendimiento. Y que llevamos a nuestras casas ideas e instrumentos para mejorar nuestros programas, para que las mujeres con quienes estamos trabajando puedan sentirse dueñas de su destino y de su desarrollo.

Contexto

I

Contexto de las microfinanzas y el empoderamiento de mujeres

La Primera Conferencia Mundial sobre la situación de las mujeres en el mundo, llevada a cabo en México el año 1975, puso sobre la mesa de debate mundial la importante contribución de las mujeres del mundo al desarrollo económico, social, político y cultural de sus países. Sin embargo, también mostró que esta contribución no es reconocida ni valorada y no forma parte de las estadísticas nacionales a la hora de medir el desarrollo económico de un país.

En esa misma Conferencia se puso en evidencia el escaso poder económico real de las mujeres. Si bien su trabajo contribuye a la economía de sus hogares y comunidades, en efecto, por ser la mayoría una en estado de pobreza, su participación en la economía que aparece en las cuentas nacionales, parece insignificante. La mujer, como grupo, no participa de lo que de manera ligera podemos llamar "poder económico de verdad". Una de las causas de estas diferencias entre mujeres y hombres, en lo económico, era precisamente la falta de acceso al crédito para las mujeres. Por varios motivos, por el hecho de ser mujer, el acceso a fuentes accesibles y convenientes de crédito era inexistente. Es así que la Conferencia, planteando el inicio de la Década Internacional de la Mujer, sacó una serie de resoluciones para superar ambas constataciones, y facilitó la agenda internacional para muchas iniciativas, una de las cuales fue la creación de la Banca Mundial de la Mujer, con el objetivo expreso de darle a la mujer acceso a créditos destinados a sus múltiples actividades económicas auto-generadoras de ingresos.

Han pasado ya 27 años de esa importante Conferencia. La Década cumplió su ciclo, la cooperación internacional adoptó primero el tema "mujer" en sus acciones en beneficio del desarrollo y más tarde, con el aporte de decididas investigadoras y activistas mujeres, muchas de ellas feministas, lograron que el enfoque sea uno de "género" y no solo de programas "para mujeres" o, como tan acertadamente lo expresó una de ellas, "añadir mujeres y mezclar"¹ en el recetario de la cooperación internacional al desarrollo. La mayoría de los países receptores de esa cooperación internacional también tuvieron que acoger este

¹ Caroline Moser, Gender Planning, 1990.

nuevo enfoque y, por lo menos en el lenguaje de los planes de gobierno la "transversalidad de género" es un componente obligado. Que después sirva para algo que verdaderamente cambie la situación y posición de la mujer, es otra cosa.

¿Cuál es la diferencia entre "mujer y desarrollo" y "género y desarrollo", y en qué puede lograr mejores resultados el nuevo enfoque? Básicamente en poner el énfasis no en quién recibe la acción de los programas de desarrollo, si no en los efectos e impactos de estas acciones. Es reconocer que los impactos de las acciones son diferentes si el actor es hombre o es mujer, precisamente por la condición y posición que uno y una tiene y ocupa en el mundo, donde la mujer sigue siendo el grupo humano históricamente discriminado y desvalorizado, simplemente por ser mujer.

Y bien, los programas de microcrédito que surgen a partir de los años '80, intentan cumplir con esa carencia evidente para las mujeres y apoyar, con ello, a la contribución económica de las mujeres, sobre todo las de los estratos de mayor pobreza. Es más, puesto que se sabe que la mujer destina el 100% de sus ingresos al bienestar cotidiano de su familia, hace un uso adecuado y efectivo de las oportunidades de crédito que se le abren, resulta ser una excelente cliente de los programas de microcrédito, esencialmente por su responsabilidad en el pago de sus préstamos. Es más, se observa, en el plano del seguimiento a estos programas, que el acceder a un microcrédito en las condiciones de estos programas "libera a las mujeres de la cotidiana preocupación de vivir sin dinero"².

En el ambiente del cuestionamiento a los tradicionales programas de desarrollo, en su mirada hacia las mujeres, surgen tres paradigmas: el de "bienestar y alivio a la pobreza", el de "autosostenibilidad financiera" y el paradigma feminista de "empoderamiento", cada uno con su particular énfasis, criterios, definición de empoderamiento y supuestos, en cuanto a la mujer, como grupo meta de las acciones de los programas. Brevemente:

PARADIGMA DE BIENESTAR Y ALIVIO A LA POBREZA

Énfasis: el microcrédito como parte de un programa comunitario integral y como punto de entrada para el alivio de la pobreza y la vulnerabilidad, y un mayor bienestar para los hogares más pobres.

Criterios para enfocar en las mujeres: por ser ellas más pobres que los hombres y también porque se sabe que ellas utilizarán los ingresos en el bienestar de sus familias.

Definición de empoderamiento: mayor bienestar, desarrollo comunitario y autosuficiencia.

2. Arístides Páez Obregón, 1994.

Supuestos: Que el empoderamiento de las mujeres, el alivio de la pobreza en el hogar y el desarrollo comunitario son inherentemente sinérgicos y que un mayor bienestar, así como la formación de grupos, automáticamente permitirá a las mujeres empoderarse.

PARADIGMA DE AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA

Énfasis: establecimiento de programas de microfinanzas autosostenibles desde el punto de vista financiero, que aumentan el acceso a los servicios a grandes cantidades de personas pobres, incluyendo las mujeres.

Criterios para enfocar en las mujeres: consideraciones de eficiencia dadas las altas tasas de repago de los créditos por parte de las mujeres y la contribución de la actividad económica de éstas al crecimiento económico.

Definición de Empoderamiento: empoderamiento económico, expansión de las opciones individuales y de las capacidades de autosuficiencia.

Supuestos: que aumentar el acceso de las mujeres al microfinanciamiento, automáticamente conducirá a su empoderamiento económico, sin necesidad de ninguna otra intervención suplementaria o atención a otras dimensiones de la subordinación de género.

PARADIGMA DE EMPODERAMIENTO

Énfasis: el microfinanciamiento como punto de entrada para la equidad económica, social y política de las mujeres.

Criterios para enfocar en las mujeres: igualdad de género y derechos humanos.

Definición de empoderamiento: transformación de las relaciones de poder en toda la sociedad.

Supuestos: que el empoderamiento de las mujeres requiere un cambio fundamental en la agenda de desarrollo en lo macro, así como el apoyo explícito para que las mujeres cuestionen la subordinación de género, en lo micro.

Paralelamente, los programas de microcrédito, más allá de presentar estadísticas mostrando participación mayoritaria de clientela femenina y excelentes niveles de recuperación de los créditos, -en general- poco informan sobre el impacto de estos créditos en la calidad de vida de las mujeres clientes, del beneficio personal y la dinámica intra-familiar a consecuencia de ser sujeto de crédito. Tampoco parece ser objeto de interés (o preocupación) el hecho que siendo las mujeres la mayoría de la clientela, los montos de dinero en conjunto que reciben en préstamos, son casi siempre menores a los montos que reciben los hombres en su conjunto. En la mayoría de los casos, el hecho que las mujeres respondían a las expectativas de los programas en materia de repago de los créditos y volvían a solicitar nuevos préstamos, era suficiente evidencia de "un buen impacto".

Sin embargo y en defensa de estos programas, podemos argumentar que la actividad misma de servicios de microcrédito a sectores en situación de pobreza, cuando el sistema financiero formal nunca los atendió, exigió a los programas enfatizar su atención al desempeño de las carteras de crédito y al control de la mora, dejando de lado la evaluación de impacto; evaluaciones que son costosas y que requieren de instrumentos de investigación que sean capaces de aislar el impacto del crédito de todos las demás condicionantes que necesariamente influyen en la vida del uso de un crédito.

Es en ese contexto de programas "exitosos" que empiezan a mostrar posibilidades de sostenibilidad y de coberturas cada vez mayores, que surge la tendencia de incorporarlos al ámbito financiero formal y con ello la prevalencia del paradigma de autosostenibilidad financiera, más conocido ahora como el "enfoque de sistema financiero para las microfinanzas".

El enfoque de sistema financiero³ no es más que adoptar ciertos principios claves para la entrega de servicios de crédito y ahorro dentro de una estrategia institucional dirigida a ofrecer a un mayor acceso a servicios financieros.

Estos principios, encontrados en cualquier sistema financiero, contienen los siguientes elementos:

- Una perspectiva de mercado que conoce y entiende las preferencias y necesidades de la clientela y lleva a diseñar productos acordes con ellas.

- El convencimiento que el movilizar ahorros es tan importante como el crédito, tanto para la clientela, la propia institución y la economía en general.

- La insistencia en que las instituciones viables financieramente solo ofrezcan servicios financieros.

- Llegar por lo menos al punto de equilibrio en las operaciones financieras, y el tener capacidad de fondeo de fuentes sin subsidio.

Es más, el enfoque promueve la necesaria incorporación de los programas de microcrédito al sistema financiero formal ampliando sus servicios a incluir la movilización de ahorros, mediante la creación de entidades que califiquen a ser reguladas por las autoridades bancarias, para lo cual deben ser entidades privadas con fines de lucro. Deberá ser así, porque solo ello les brindará la posibilidad de autosostenibilidad para el largo plazo. Por lo tanto, es necesario que los programas de microcrédito gestados por organizaciones sin fines de lucro se conviertan en instituciones financieras formales, donde la perspectiva de mercado prioriza el principio de autosostenibilidad, eficiencia y rentabilidad sobre el de desarrollo social.

3. María Otero y Elizabeth Rivera, *El Nuevo Mundo de las Finanzas Microempresariales*, Plaza y Valdés, Ed. México, 1998.

Es este contexto, de lo que comienza a llamarse la "nueva industria de las microfinanzas", lo que agudiza los cuestionamientos al microcrédito en el aspecto de si este instrumento logra o no el empoderamiento de las mujeres. Y es ahí donde surge la necesidad de debatir y profundizar la búsqueda de respuestas a lo que sigue siendo parte de la agenda de desarrollo: ¿Cómo se supera la situación de subordinación de la mayoría de las mujeres? ¿Contribuye o entorpece a esto, la nueva industria de las microfinanzas? ¿Dónde quedan las aspiraciones de empoderamiento real de las mujeres -en particular de las que viven en situación de pobreza- ahora atendidas masivamente por esta industria?

Finalmente, la pregunta hoy día entre las instituciones de microfinanzas formalizadas en Bolivia es: ¿Podrán las instituciones formales de microfinanzas ofrecer sus servicios de microcrédito y ahorro a mujeres y atender, además, a su empoderamiento?

Marco
conceptual

II

Marco conceptual para entender la relación entre las microfinanzas y el empoderamiento de mujeres

INTRODUCCIÓN

Para comenzar, voy a dar lectura a cuatro citas pertinentes al tema de hoy, con el objeto de ponernos en el contexto que debemos abordar en este Taller Internacional. Si bien la parte teórica y académica la veremos en otras presentaciones, como parte de quienes operamos programas de microfinanzas, considero importante esta contextualización. Las citas referidas son:

1. "La "invisibilidad" de las mujeres en proyectos de desarrollo, su sobrecarga de trabajo, la devaluación de su papel y su escaso acceso a recursos económicos y al poder son manifestaciones de la desigualdad social debida al género, y no sus causas"

Maruja Barrig, Perú 1993.

2. "Las intervenciones microfinancieras pueden llevar al empoderamiento de las mujeres al aumentar sus ingresos y su control sobre esos ingresos, mejorando sus conocimientos y destrezas en la producción y el comercio, y aumentando su participación en las decisiones del hogar. Como resultado, pueden cambiar las percepciones y actitudes sociales, y el estatus de la mujer en el hogar y la comunidad puede crecer."

Hege Gulli, Microfinanzas y Pobreza
¿Son validas las Ideas Preconcebidas? BID. 1999

Y, de la investigación hecha por Goetz y Sen Gupta en Bangladesh:

3. "Se debe hacer una distinción entre recibir un crédito y utilizarlo. La investigación realizada demostró que aun cuando las mujeres eran las que recibían los préstamos, las relaciones de género al interior del hogar y la familia, afectaban a cómo se utilizaban los préstamos y el grado de control que la prestataria tenía sobre su uso. Por lo tanto, es importante comprender qué le pasa a un préstamo más allá de su desembolso a un cliente mujer".

Susan Johnson y Ben Rogaly, Inglaterra, 1997.

4. "En Bolivia existen 351,731 microempresas, de las cuales el 91 por ciento tienen entre uno y cuatro trabajadores; el 7.2 por ciento entre cinco y siete, y el 1.8 por ciento entre 10 y 19 operarios. La mayoría son familiares, todos aportan al trabajo, incluidos los niños. El 50 por ciento son mujeres". La Prensa, domingo 6 de octubre, 2002.

LA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LAS MICROFINANZAS. MARCO CONCEPTUAL

Existe mucha confusión y desconocimiento, entre los operadores de programas de microfinanzas, sobre el tema de género, en general, y sobre este en relación al trabajo que desarrollamos. Se cree, por ejemplo, que el hecho que la mayoría de los clientes en nuestros programas son mujeres, es motivo suficiente para no dedicarle mayor tiempo ni preocupación al tema mujer y género. Si tenemos una participación mayoritaria de mujeres en nuestros programas, esto es prueba contundente que las instituciones de microfinanzas sí tienen una perspectiva de género y, por lo tanto, no hay más de qué hablar. Es más, esto no toca ni siquiera el hecho que en nuestras instituciones una mayoría del personal está compuesto por mujeres. El tema se concentra siempre, exclusivamente en cuanto a nuestra clientela externa, jamás a la interna.

Algo similar sucede cuando se toca el tema de "el empoderamiento de las mujeres"; la confusión y desconocimiento se ve aumentada por el temor de lo que éste empoderamiento, si se da, pueda producir y la discusión sería -sobre el tema- jamás se da. Si lo es así con respecto a la clientela externa, imaginemos como se abordaría el tema si tocamos lo interno: jerarquías, jefaturas, niveles de remuneración, trato, experiencias de acoso sexual, etc. ¿Empoderamiento tiene que ver con todo eso también? Ni hablar, se estarán diciendo muchos de los ejecutivos aquí reunidos, hombres y mujeres. Es de esperar que este Taller sienta algunas bases para abrir esta discusión, o por lo menos nos invite a empezar a pensar en estos términos. Hacia lo que se espera de los Servicios de Microfinanzas y de sus instituciones, en cuanto a las relaciones entre los géneros.

Sin embargo y para comenzar, es importante remarcar que, en verdad, muy pocos son los programas de microcrédito que comenzaron pensando en el "empoderamiento de mujeres". El primero (y quizás el único) que se define a sí mismo como tal es el de la India, de la organización gremial de mujeres auto-empleadas SEWA. No olvidemos que el programa "madre" siempre ejemplificado de Grameen en Bangladesh, habla de microcrédito como "un derecho humano", y como tal el acceso al crédito de la mujeres en situación de pobreza; no se habla de un microcrédito como una herramienta de empoderamiento, aun cuando Grameen está casi exclusivamente dedicado a mujeres. La misma "Banca Mundial de la Mujer" define su misión como una de crear "sistemas financieros que funcionan para la mayoría"; lo que no

explicita necesariamente el empoderamiento de las mujeres. En este evento escucharemos de parte de varios programas en marcha en la región, lo que añadirá información al respecto.

Los programas de microcrédito han seguido también la corriente de las diferentes tendencias del ámbito de los programas de desarrollo, con respecto a la mujer. De: reconocer la importancia del aporte económico de la mujer al desarrollo. (Mujer y Desarrollo)

A plantear la: necesidad de tomar en cuenta la equidad de género para el desarrollo y, quizás ya en algunos casos. (Género y Desarrollo).

Y, la corriente actual: que sostiene que el verdadero desarrollo trae cambios que superan la posición desigual de las mujeres y que para ello son necesarias intervenciones que "empoderen" a las mujeres.

Es lamentable la traducción del inglés, de "empower" al castellano "empoderar". El original en inglés tiene fuerza propia, en castellano suena muy mal y hechizo, lo que le resta impacto. Queremos que se entienda y se acepte como "darle poder para", lo que también involucra a hombres que viven en situación de desventaja.

En general, creo que podemos afirmar que el consenso entre operadores se centra más en acciones de "acceso al crédito" asumiendo que este hecho contribuye a:

- aumentar ingresos y con ello, mejorar la condición de la mujer,
- acercar a las mujeres (y a las mujeres pobres que son la mayoría) al sistema financiero,
- reconocerlas como actores económicos,
- valorar sus actividades económicas (sean estas productivas o de comercio), etc.

Con todo ello, asegurar su "empoderamiento", creo que es mucho decir. Pero, al mismo tiempo, ignorar o negar posibles efectos negativos de este acceso al crédito, precisamente por el hecho de ser mujeres, es también soslayar consecuencias que deben ser consideradas por las instituciones de microfinanzas.

El acceso al crédito puede generar todo lo anterior, y vemos que sí lo hace en muchos casos particulares. Pero, al mismo tiempo, nuestras instituciones y programas deben reconocer que las acciones, intervenciones o servicios que una entidad ofrece a su clientela, tienen efectos diferenciados dependiendo de si el cliente es hombre o es mujer. Estos efectos diferenciados suceden porque hombres y mujeres ocupamos espacios diferentes, la sociedad nos asigna roles y responsabilidades diferentes, lo que determina una diferente condición y una diferente posición en relación a los hombres, lo que produce necesidades también diferentes, tanto prácticas como estratégicas. Es más, lo anterior

condiciona el hecho que hombres y mujeres tengamos acceso diferenciado a los recursos y al poder, en procesos de toma de decisiones al interior de la familia, de la comunidad y del estado. Diferencias que marcan acentuadas desventajas en el caso de las mujeres.

Lo que acabo de decir resume -de la manera más simple- los principales conceptos del tema género en general y de su importancia para quienes ofrecemos servicios microfinancieros, en particular:

- Roles,
- Responsabilidades,
- Necesidades,
- Condición y posición,
- Acceso a los recursos, al poder y a la toma y ejecución autónoma de decisiones.

Donde las mujeres, por ser mujeres, están/estamos en desventaja. Desventajas de orden social y legal que determinan las desventajas económicas. Y ahí la testaruda necesidad del "empoderamiento de las mujeres", para superar todas esas desventajas. Testarudez que como mujeres (y también con los hombres) debemos encaminar hacia los cambios deseados.

PROGRAMAS DE MICROFINANZAS Y EMPODERAMIENTO DE MUJERES

¿Es tarea de las instituciones microfinancieras preocuparse por esto? Deberá ser una condición de los servicios microfinancieros el que con ellos se apunte a superar las desventajas y hacerlo a través del "empoderamiento" de sus clientes mujeres? ¿Son siquiera pertinentes estas preguntas al calor de las demandas de asociaciones de deudores que las entidades operadoras y reguladoras atienden casi semanalmente desde hace ya dos años? El trabajo de este Taller nos puede empezar a dar pautas para responderlas.

Una respuesta usual, de parte de la mayoría de los operadores es que No, y además, que para las instituciones de microfinanzas les es suficiente con saber que el usuario de nuestros servicios (sea hombre o mujer) si acude al servicio, es porque lo quiere y eso es muestra suficiente que el servicio lo o la beneficia.

Otra respuesta, quizás más pensada, sería, ¿Se puede esperar que un servicio financiero por sí solo supere falencias que son más de orden social, cultural y legal? O, dicho de otra manera, ¿Acaso el empoderamiento económico no depende del empoderamiento social, legal y político?

Una tercera, con una posición intermedia, puede aceptar el acceso a servicios microfinancieros como un punto de partida para obtener resultados que puedan contribuir al empoderamiento de la población usuaria.

La respuesta correcta, si es que hay una respuesta correcta para todos nuestros programas, depende de:

- el motivo de ser de cada institución o programa,
- de la visión de sociedad que tienen
- de los valores que sustenta,
- de la cultura interna, y
- de aquello que se pretende resolver y está planteado como misión de cada institución o programas.

Como todo en la vida: "Hechos son amores, no bellas palabras"

Importancia de las microfinanzas para el empoderamiento de las mujeres (perspectiva desde la experiencia en Bolivia)

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS PROGRAMAS MICROFINANCIEROS

Los sistemas de microfinanzas en Bolivia han tenido un gran desarrollo en nuestro país en los últimos quince años, ejecutando especialmente programas de crédito orientados a pequeños y micro empresarios urbanos y rurales, adaptando metodologías y prácticas de programas similares que se ejecutaban en otros países. Los principales elementos de la metodología crediticia aplicada en el país respondían a las siguientes características:

- Crédito de libre disponibilidad. Se ha partido del concepto que los clientes de los programas microfinancieros son personas que desarrollan actividades económicas y que a pesar de sus niveles de pobreza, de escolaridad, tamaño de sus actividades económicas, actúan con racionalidad en el momento de distribuir los recursos para obtener mayor provecho de ellos, diversificando sus actividades e inversiones. En todo caso, el concepto de fungibilidad del dinero propio y el del crédito hace muy difícil tener certeza acerca del destino del crédito.

Desde esta perspectiva los créditos han sido otorgados a través de diversas modalidades como grupos solidarios, crédito grupal o asociativo, bancos comunales y crédito individual.

- Tasa de interés. Las tasas de interés han sido de carácter positivo y se ha dejado atrás las prácticas de subsidios a través de este mecanismo. La determinación de las tasas de interés ha respondido a políticas institucionales sanas, que le ha permitido a éstas desarrollar bases sólidas en su manejo financiero y permitir, en una buena parte de las experiencias, que las instituciones estén próximas o hayan alcanzado niveles de autosostenibilidad e incluso de rentabilidad.
- Montos y plazos de dinero. En general ha prevalecido el concepto de otorgar montos de crédito y plazos de cancelación de los mismos, en forma predeterminada y homogénea. Las razones de estas prácticas se

han debido a la necesidad de conocer a los clientes y crear historiales de crédito; el ritmo de crecimiento crediticio da tiempo a los prestatarios para aprender un manejo solvente de sus financiamientos; estos sistemas han ayudado a la simplificación de las operaciones, agilizándolo y haciendo transparentes los procesos de aprobación de créditos.

Aprobación automática del crédito siguiente. Se da una aprobación automática del crédito siguiente, siempre y cuando se haya cumplido con el crédito anterior. Esta política ha obligado a las instituciones a ser creativas para disponer de fondos que les permita cumplir con su palabra, aprobar y desembolsar sin demoras la siguiente solicitud, hasta el monto máximo definido en las reglas institucionales.

Riesgo crediticio. El riesgo crediticio está asociado a una determinada probabilidad de incumplimiento de las obligaciones de pago en el tiempo y en la forma convenida y pactada. Esta variable es condicionante de la rentabilidad de la cartera de préstamo y de la continuidad del programa de crédito.

En general, la evaluación de riesgo crediticio ha estado sujeta más que a la evaluación exhaustiva de la actividad económica de los clientes a la evaluación de la "solvencia moral" de los mismos y la misma ha estado basada en el conocimiento que tiene la institución, el grupo solidario o los garantes personales de la persona, dentro de su comunidad, en cuanto a su responsabilidad y seriedad para cumplir compromisos.

Tramitación. La provisión de los créditos se ha caracterizado por ser rápida, tratando de simplificar los procedimientos. De esa manera, los costos de transacción para los prestatarios ha disminuido notablemente.

Las diversas tecnologías que han sido empleadas han buscado reducir los costos de transacción, tanto de los prestatarios como de las instituciones que otorgan los servicios de crédito, con el objetivo de asegurar la recuperación de los préstamos.

En estos años se ha consolidado en Bolivia un modelo que ha permitido dar crédito a gente de escasos recursos, entre ellos a un gran número de mujeres, y que desarrollan actividades económicas pequeñas. El sistema ha logrado generar la suficiente credibilidad por los alcances de cobertura, los altos niveles de recuperación de los préstamos y la capacidad del sistema de autoreproducirse a sí mismo por sus niveles de sostenibilidad.

En los otros tipos de servicios financieros, como es el caso del ahorro, los avances han sido pequeños. La oferta en los ámbitos urbanos para estos tipos de servicios proviene de la banca, las mutuales de ahorro y crédito, las cooperativas abiertas y los recientemente formados Fondos Financieros. No existe una oferta de servicios orientada específicamente a los sectores de la MyPE. En todo caso, los pobladores urbanos cuentan con diversos tipos de ofertas a las que potencialmente pueden acceder.

En los ámbitos rurales, es muy precaria o inexistente la oferta de este tipo de servicios, salvo las modalidades aún muy restringidas de bancos comunales.

EL TRABAJO DE LA MUJER Y SUS RELACIONES CON LOS SISTEMAS MICROFINANCIEROS

El permanente deterioro de los empleos, en ámbitos urbanos, y las pocas posibilidades de mejoramiento de los salarios en el país, ha provocado que cada vez participen más personas en diversas actividades económicas. En este contexto, los procesos de crisis ha llevado a que cada vez más mujeres se incorporen al mercado laboral para poder generar los principales ingresos o los de carácter complementario para asegurar la sobrevivencia familiar.

Esta creciente oferta laboral ha llevado a que la mujer se incorpore a actividades del sector terciario de la economía (comercio) de muy bajo nivel de remuneración y donde las alternativas de trabajo son mínimas.

La concentración de las actividades femeninas en el sector terciario de la economía, particularmente en la rama de comercio se ha debido a dos factores fundamentales. El primero a una calificación y pocos conocimientos que le impide desarrollar otro tipo de actividades. La segunda razón, a la falta de recursos económicos para encarar actividades que requieran mayores inversiones.

Se considera que entre las mujeres incorporadas al mercado laboral, el 70 por ciento se encuentra dentro del sector informal urbano y de estas el 80 por ciento se encuentran dedicados al comercio de carácter minorista con jornadas de trabajo de 10 a 12 horas, 6 días a la semana.

La concentración en actividades de comercio, por parte de las mujeres, ha determinado en los últimos años un crecimiento cuantitativo del sector, factor éste que se expresa en la dura competencia que se da entre mujeres comerciantes en microsegmentos de mercado.

Es común encontrar a familias enteras trabajar dentro de la misma actividad comercial –incluidos los niños– para lograr obtener pequeños ingresos que sumados ayudan a garantizar la sobrevivencia familiar, especialmente en aquellas mujeres que son jefes de hogar y que no cuentan con otras fuentes de ingreso.

En la mayor parte de los pequeños negocios, donde participan mujeres, los ingresos de estas actividades alcanzan para atender, en forma muy precaria, cierto nivel de subsistencia familiar y la reposición del capital de giro. En otros casos extremos, los ingresos no alcanzan para cubrir la reposición del capital sino tan solo los de subsistencia, sufriendo el riesgo de desaparecer la actividad.

En ámbitos rurales las mujeres campesinas desarrollan actividades económicas agrícolas, agropecuarias, pesqueras, comerciales y otras. La creación y establecimiento de unidades económicas en el mundo rural, normalmente se origina en base a factores de herencia de la tierra, al ahorro personal y familiar.

Desde esa perspectiva, la mujeres solas o, en esquemas familiares, se ha constituido en una principal demandante y usuaria de los servicios microfinancieros, especialmente los de crédito.

Una estrategia adoptada, en muchos países de nuestro continente, para facilitar servicios financieros a pobladores pobres urbanos y rurales, especialmente mujeres, ha consistido en crear sistemas de crédito que funcionen a partir de la delegación en grupos de autoayuda la asignación de recursos para que a su vez puedan estas prestar a sus afiliadas, como es el caso de Bancos Comunales. Los costos de riesgo y administración son generalmente bajos, aplicando este tipo de metodologías y esto se debe, entre otras razones, a los controles sociales y a las actividades no remuneradas de sus miembros, que son las propias clientes de los programas que asumen roles importantes dentro del proceso de otorgamiento de crédito y aseguramiento de los pagos.

Generalmente este tipo de trabajo ha sido ejecutado por organizaciones no gubernamentales de promoción al desarrollo, que mantenían un grado de especialidad como entidades financieras. Estos emprendimientos han sido llevados con eficiencia, con una adecuada comprensión de las necesidades de sus potenciales clientes y con sensibilidad por el entorno cultural y social de sus destinatarios (as) y con el real interés de trabajar en el propósito de superar las condiciones de pobreza de las poblaciones sujetas de su acción.

Otros programas que se han desarrollado en Bolivia, a través de otras metodologías como es el crédito individual, han tenido a las mujeres entre sus principales demandantes, aunque los mismos no han estado orientados exclusivamente como programas de crédito hacia las mujeres.

PAPEL DE LAS MICROFINANZAS EN EL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES

Asumiendo que el empoderamiento hace que las personas se sientan enriquecidas de poder y esto les permite libertad de acción y decisión, consideramos que los diversos programas microfinancieros, especialmente de microcrédito han coadyuvado, a aumentar la autoridad y el poder de las mujeres sobre los recursos que maneja al interior de sus familias y en su propio negocio. En ese sentido, consideramos que se han dado interesantes avances para el cambio de las relaciones de género en el contexto familiar.

EXPERIENCIA DE FIE

En el caso de FIE, donde sus servicios de crédito estaban orientados fundamentalmente a unidades económicas microempresariales, especialmente de la microindustria, por política institucional se hacían firmar los contratos por los miembros de la familia (pareja) y, de igual forma, debían estar presentes estas personas en los momentos de desembolso de sus financiamientos

aprobados. De esa manera, la administración de los recursos era una responsabilidad compartida.

El papel de la Institución, en este caso coadyuvaba desde el marco de sus políticas, a apoyar un cambio de las relaciones de poder en el contexto de las familias evitando, como normalmente sucedía, que los hombres fueran los únicos decisores de los recursos obtenidos como financiamientos.

En ese sentido, la mayor participación femenina en la administración de los recursos de sus negocios, agregada al hecho que por la división de trabajo al interior de la unidad económica microindustrial, las mujeres normalmente están dedicadas a la comercialización de los productos, por lo que manejan la liquidez de la actividad económica, asumiendo un papel de gran relevancia en las decisiones sobre el uso de los recursos monetarios.

CASO BANCOS COMUNALES

En el caso de los bancos comunales, se ha establecido que las bases de la tecnología crediticia están orientadas a apoyar procesos de empoderamiento por las siguientes razones:

- Porque ha permitido constituir sujetas de crédito a poblaciones de mujeres que anteriormente no tenían acceso a financiamientos de manera directa.
- Porque es educativa al permitir que las mujeres reciban una capacitación, que si bien es especializada para el manejo de crédito tiene otros efectos positivos en el desarrollo de destrezas de manejo de cuentas, lectura, etc.
- Porque es participativa dado que se pretende promover la participación de las mismas prestatarias en el manejo del Programa.

Los impactos de orden económico no son claros, pero hemos podido percibir los siguientes factores de impacto social positivo:

- Las mujeres son conscientes que tienen problemas similares y que muchos de ellos pueden ser encarados para su resolución en forma colectiva.
- Existe importantes grados de cohesión en los grupos que se expresan en el deseo y compromiso de permanecer en los mismos, por parte de sus miembros, y potencialmente que se puede propiciar un deseo de unidad que permitiría fortalecer la potencialidad y vitalidad del grupo. (empoderamiento colectivo)
- Se tiende, con el tiempo, al desarrollo de la "conciencia asociativa" que da lugar a la percepción y valoración del trabajo en grupo, además de incrementar la identificación de sus miembros con valores grupales.
- La conciencia asociativa constituye un elemento subjetivo del grupo social que participa colectivamente en acciones sociales y económicas. Un primer elemento está relacionado a la propiedad de la organización, la

gestión colectiva, al interés de participar de asumir responsabilidades y de percibir el valor de su trabajo. Se encuentran también aspectos afectivos y emocionales.

- El empoderamiento, en los marcos en que se ha dado, ha tenido que ver con: asumir roles de responsabilidad, incremento de la conciencia de las mujeres sobre su papel en la sobrevivencia de las familias, aumento de poder de decisión, revalorización de la autoestima, etc.

Como conclusión se puede indicar que los programas de microfinanzas, especialmente los de microcrédito en Bolivia han tenido un impacto positivo en crear bases para provocar procesos de empoderamiento de las mujeres. En todo caso, los resultados alcanzados en este tema aún son pequeños y relativamente limitados al contexto familiar y espacios sociales cercanos a las mujeres. No se ha avanzado a procesos de empoderamiento que tengan impactos sociales más amplios y que permitan un incremento en la capacidad de negociación de las mujeres con su entorno y equilibrar las relaciones de poder que no les son favorables.

Microfinanciamiento para el empoderamiento de las mujeres: un enfoque de aprendizaje, gestión y acción participativos

Este artículo fue patrocinado por UNIFEM y presentado en inglés al Cumbre Regional de Microcrédito en Asia, New Delhi Febrero, 2000. Artículos sobre los ejemplos mencionados se pueden ubicar en inglés en el website de One World Action, UK que sirve como recurso para la Cumbre internacional de Microcrédito en Nueva York Noviembre 2002. Discusión en profundidad de innovaciones actuales en la África y la India se pueden ubicar en dos publicaciones: *Mayoux 2002 and Mayoux ed 2002*. Discusión relacionada con los aspectos del impacto se puede ubicar en el artículo sobre la Microfinanza en el website de DFID Enterprise Impact Assessment Information Service.

La versión española fue traducida por Sra Teresa Hernández por un taller Programas Sostenibles de Microfinanciamiento para el Empoderamiento de las Mujeres: Pistas para una Buena Práctica: Granada, Nicaragua, 18-21 de julio 2000. El taller fue organizado por Puntos de Encuentro Managua y patrocinado por Fivos, Nisib y ICCO.

INTRODUCCION

Los programas de microfinanciamiento dirigidos a las mujeres se convirtieron en una importante plataforma para las estrategias de género y de alivio de la pobreza impulsadas por los donantes en los años 90. En este siglo se contempla un crecimiento adicional del financiamiento bajo las iniciativas del Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Más Pobre (CGAP) y de las agencias donantes miembros.⁵ Esta expansión está regida por las Directrices para la Mejor Práctica inspiradas en el "paradigma de la autosustentabilidad financiera"

4. La Dra. Linda Mayoux es consultora independiente e investigadora asociada de Open University, Milton Keynes, U.K. El documento resume y aporta discusiones sobre una serie de documentos anteriores, en particular *Mayoux 1996a, 1996b* y así *Mayoux 2000* pronto a publicarse. La autora quiere agradecer a UNIFEM por donarle los fondos para preparar la versión inglesa de este documento. Igualmente expresa sus agradecimientos a Open University por brindarle apoyo financiero e académico para desarrollar sus ideas sobre los temas abordados. La autora envía a los lectores a comunicaciones con ella sobre cualquier de los temas planteados en este documento. Su dirección electrónica es L. Mayoux@open.ac.uk Dirección postal: 61 Chester Way, Cambridge CB4 1JQ, UK. Tel: +44 (1223) 301030

5. El Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Más Pobre (CGAP) es una asociación voluntaria de colaboración internacional que surgió a raíz de la Conferencia Internacional sobre Acciones para Reducir el Hambre en el Mundo celebrada en 1993. El grupo se constituyó formalmente en 1995. Los países miembros fundadores son Canadá, Francia, los Países Bajos, los Estados Unidos, el Banco Africano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, El Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Cooperación y el Banco Mundial, seguidos más tarde de Australia, Finlandia, Noruega, Suecia, El Reino Unido, y el Banco Interamericano de Desarrollo. Apoyados por unos 20 millones de dólares (incluyendo envíos de compromisos voluntarios) se proporcionan los préstamos de microfinanciamiento para los grupos más desfavorecidos en países de bajos ingresos, particularmente las mujeres. (Banco Mundial, 1996). Los métodos de implementación por miembros individuales del CGAP son considerablemente más altos

del microfinanciamiento que aspira a desarrollar programas que, en última instancia, serán independientes de los fondos de los donantes. El material preparado para la Cumbre del Micro Crédito celebrada en Washington en febrero de 1997, muchas declaraciones de los donantes sobre el crédito y las propuestas de financiamiento de los ONG presentan un panorama muy atractivo con un creciente número de programas de microfinanciamiento autosustentables desde el punto de vista financiero que se están expandiendo para beneficio de grandes cantidades de mujeres pobres que solicitan préstamos. A través de su contribución a la capacidad de las mujeres de generar un ingreso, se supone que estos programas inician una serie de "espirales virtuosas" de empoderamiento económico, incrementando el bienestar de las mujeres y de sus familias, así como el empoderamiento social y político más amplio. Hay un decrecimiento en el financiamiento para los programas que colocan en primer plano el alivio de la pobreza o el empoderamiento de las mujeres!

En este documento se plantea que, a la luz de la evidencia que existe en cuanto al impacto de género, es preciso volver a considerar seriamente muchos de los "principios de la mejor práctica" que actualmente se aceptan. El documento se basa en fuentes secundarias y en la investigación preliminar del autor sobre programas en Asia y África.⁶ En la Sección 1 del documento se ofrece una panorámica de tres paradigmas contrastantes de la "Mejor Práctica", cada uno de los cuales tiene una comprensión distinta del empoderamiento de las mujeres y de los objetivos del microfinanciamiento: el paradigma de la autosustentabilidad financiera, el paradigma del alivio de la pobreza y el paradigma feminista del empoderamiento. En la Sección 2 se brinda información general sobre la evidencia en África y Asia del Sur. Esta revela que aunque los programas de microfinanciamiento potencialmente aportan una contribución substancial hacia el empoderamiento de las mujeres, esta no es una consecuencia automática del acceso de las mujeres al ahorro y al crédito o de la formación de grupos como tal. En muchos casos los beneficios pueden ser marginales e incluso se puede desempoderar a las mujeres. Estas conclusiones refuerzan las preocupaciones de estudios anteriores realizados en Bangladesh (Goetz y Sen Gupta, 1996; Rogaly, 1996; Ebdon 1995; Rahman 1999) aún en contextos en los que las mujeres tienen mayores niveles de control sobre el ingreso y niveles de autonomía más elevados.

6. En *Mayoux 1996a, 1996b* se hace una revisión general de la literatura existente y actual. Los estudios de caso y entrevistas realizadas para *SEWA* y la India, *Community Development Centre (CDCDC)* (Centro de Desarrollo Comunitario) en Bangladesh, *Small Enterprise Producers (SEP)* (Productores para las Pequeñas Empresas) en Sudán, *Women's Development Association* (Asociación para el Desarrollo de las Mujeres) en Camerún y *Prati Sevan Small Enterprise Producers* (Programa para las Pequeñas Empresas en Nueva Guinea) los produce UNIFEM (*Mayoux 2000*) y los estudios de caso del *Gender Trust de Camerún*, *Zambia Trust*, *Self Help Development Producers* en Zimbabue y *Save the Children*, Vietnam los produce la OIT (*Mayoux 2000*). El documento también se apoya en debates con el personal de otros programas introducidos en una serie de talleres regionales facilitados por la autora en Asia del Sur y África en 1997 y 1998.

En el documento se defiende un nuevo "enfoque participativo"⁷ donde los objetivos y las estrategias para el empoderamiento de las mujeres forman parte integral de los programas diseñados para la sustentabilidad financiera o el alivio de la pobreza, en lugar de ser agregados marginales de los mismos. El enfoque propuesto retoma las ideas y metodologías que actualmente se están desarrollando dentro de los tres paradigmas, pero en particular en el paradigma feminista del empoderamiento. En la Sección 3 se identifica un número de elementos críticos de una estrategia de empoderamiento que en cierta medida puede incorporarse a una gama de diferentes tipos de programa. Sin embargo, como se plantea en la Sección 4, para asegurar flexibilidad hacia las aspiraciones y estrategias propias de las mujeres, las limitaciones contextuales y organizativas requerirán procesos participativos para el aprendizaje, la gestión y la acción del programa. El enfoque va más allá del uso del tiempo y los recursos de las mujeres para lograr eficiencia en el programa o el desarrollo comunitario, a la construcción de la participación de las mujeres para un cambio fundamental en las relaciones de género. Cabe subrayar que esto requerirá la participación de los hombres en el proceso de cambio. En muchas organizaciones implicará cambios en la cultura y estructura organizativas. Finalmente, el desarrollo del enfoque requerirá un cambio en las prioridades de los donantes. A menos que se hagan estos cambios, el microfinanciamiento no logrará todo su potencial como una parte útil de una agenda holística para el desarrollo sustentable y la erradicación de la pobreza.

EL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES Y EL MICROFINANCIAMIENTO: PARADIGMAS EN COMPETENCIA Y SUPUESTOS SUBYACENTES

La preocupación alrededor del acceso al crédito por parte de las mujeres y las suposiciones sobre su contribución al empoderamiento de las mujeres no son nada nuevo ni tampoco son algo impuesto por el Norte. Desde inicios de los 70 los movimientos de mujeres en una serie de países empezaron a interesarse cada vez más en el grado al cual las mujeres estaban utilizando los programas de crédito enfocados hacia la pobreza y las cooperativas de crédito. Durante la primera Conferencia Internacional sobre la Mujer celebrada en México en 1975 se subrayó el problema del acceso al crédito para las mujeres. Esto condujo al establecimiento de la Red Bancaria Mundial de la Mujer y a la elaboración de manuales para el suministro de crédito a las mujeres.⁸ Muchas organizaciones de mujeres en el mundo entero han incluido un componente de crédito y ahorro,

⁷ Al riesgo de caer en poco consenso, en este documento se hace una distinción entre un "paradigma" (un conjunto cerrado de relaciones y prácticas con una relativa coherencia lógica, basado en una perspectiva teórica definida...) y un "enfoque" (se refiere a cualquier teoría en conjunto de ideas, prácticas y métodos más amplia que se puede aplicar de varias maneras a una gama de programas y contextos).

⁸ Véase, por ejemplo, IWTC (1991) para referencias adicionales a este movimiento. *Millions & Operations* 1992.

como una manera de incrementar los ingresos de las mujeres y de acercarlas para que aborden los temas de género más amplios. Por ejemplo en la India, una serie de organizaciones como SEWA y Working Women's Forum (WWF), entre otras, con orígenes en las tradiciones de sindicalización, y el movimiento de mujeres indias, identificaron el crédito como una importante limitación en su trabajo con mujeres trabajadoras del sector informal. Los años 80 presenciaron un florecimiento de programas de crédito patrocinados por donantes, gobiernos y ONG tras la conferencia de mujeres de Nairobi celebrada en 1985 (Mayoux, 1995a). Durante este periodo también se desarrollaron grandes instituciones microfinancieras minimalistas enfocadas hacia la pobreza como el Banco Grameen y ACCION. En los 90, una combinación de la evidencia de altas tasas de amortización entre las mujeres y la creciente influencia de los cabildos de género dentro de las agencias donantes y los ONG, condujo a un creciente énfasis en el enfoque hacia las mujeres en los programas de microfinanciamiento como un elemento clave en la agenda neoliberal de alivio de la pobreza y de políticas de género.

El apoyo para que los programas de microfinanciamiento estén dirigidos hacia las mujeres proviene, por lo tanto, de organizaciones con perspectivas políticas muy diferentes. Recientemente ha habido una aparente convergencia de políticas, terminología y preocupaciones comunes alrededor de la sustentabilidad, la participación y el empoderamiento a medida que las agencias donantes y los ONG han intentado responder a sus críticos y los activistas han entablado un diálogo constructivo. Sin embargo, por debajo del aparente consenso actual, es posible identificar tres "paradigmas" contrastantes con diferentes objetivos y percepciones subyacentes, así como diferentes prescripciones y prioridades de políticas con relación al propio microfinanciamiento y a la política de género como se sintetiza en el Cuadro 1. Igualmente tienen énfasis muy diferentes en cuanto a la forma como perciben las intervinculaciones entre el microfinanciamiento y el empoderamiento de las mujeres como se resume en el diagrama 1.

El paradigma de la autosustentabilidad financiera (a menudo llamado el enfoque de los sistemas financieros o el enfoque de la sustentabilidad) es un esfuerzo por insertar los temas del alivio de la pobreza y el empoderamiento en la agenda neoliberal. Este paradigma es la base de los modelos de microfinanciamiento promovidos desde mediados de los 80 por la mayoría de las agencias donantes y de las directrices de Mejor Práctica que se promueven en las publicaciones de USAID, el Banco Mundial, el PNUD, el CGAP y la Campaña de la Cumbre del Micro Crédito.⁹ El objetivo final son programas

⁹ La terminología más detallada de este paradigma está en Rivara y Otero (1994) y reproducida en las publicaciones de la USAID, ODA-UK (Oficina DfID), Banco Mundial, PNUD y cada vez más por otros miembros del CGAP. Ver por ejemplo, Banco Mundial (1995), PNUD (1997), DANIDA, 1998. Copias de las publicaciones del CGAP se pueden obtener del sitio en la red de CGAP: <http://www-cgap.org>.

grandes que sean rentables y totalmente independientes desde el punto de vista económico, en competencia con otras instituciones bancarias privadas, y capaces de recaudar fondos de los mercados financieros internacionales en lugar de depender del financiamiento de las agencias de desarrollo.¹⁰ El principal grupo meta, a pesar de lo que se dice sobre favorecer a los más pobres,¹¹ son los "pobres financiados por el banco", o sea, pequeños empresarios y productores. Las discusiones se han centrado en el establecimiento de tasas de interés para cubrir los costos, la separación del microfinanciamiento de otras intervenciones para permitir una contabilidad separada y la expansión del programa para aumentar su alcance y las economías de escala, la reducción de los costos de transacción y la manera de utilizar grupos para reducir los costos del suministro del servicio. Recientes directrices para recibir financiamiento del CGAP y de mejor práctica se centran en la producción de un "índice de sustentabilidad financiera" que registra el avance de los programas en la cobertura de los costos por medio de los ingresos. Este énfasis en la sustentabilidad financiera se considera necesario para crear instituciones que lleguen a un número significativo de personas pobres en el contexto de una reducción en los presupuestos de asistencia y de la oposición a las prestaciones sociales y a la redistribución en las políticas macroeconómicas.

Dentro de este paradigma los cabildos de género han podido argumentar a favor de enfocar a las mujeres sobre la base de las altas tasas de amortización y la necesidad de estimular la actividad económica de las mujeres como un recurso para el crecimiento económico hasta ahora subutilizado. Han tenido cierto éxito al asegurar que las consideraciones para enfocar a las mujeres se integren a las condiciones para el suministro del microfinanciamiento y la evaluación de programas. Paralelo a este enfoque dirigido a las mujeres, el término "empoderamiento" se utiliza con frecuencia en la literatura promocional.¹² Las definiciones de empoderamiento están en términos esencialmente individualistas, cuyo objetivo final es la expansión de la opción

10. En la introducción de *Women and Growth: the Impact of Financial Sustainability* se ve un término de cuatro estados y se establece un fondo de reserva para préstamos. Sin embargo, cuando los programas están altamente subcapitalizados y tienen un desempeño deficiente, el valor del fondo de préstamos se erosiona con respecto a través de la mora en los pagos y la inflación. En el segundo nivel, los programas necesitan fondos para cubrir préstamos con tasas de interés que se aproximan a los del mercado pero aún siguen cubriendo por debajo de estos. Los ingresos por intereses cubren el costo de los fondos y una parte de los gastos de operación pero las operaciones todavía deben financiar algunos aspectos de los préstamos. En el tercer nivel se disminuyen la mayoría de los costos. En el cuarto nivel los programas se financian en su totalidad con los ahorros de los clientes y los fondos de reservas de las instituciones. Ingresos a las tasas comerciales. Los ingresos que se obtienen de los ahorros y de los intereses cubren el costo real de los fondos de las reservas para pérdidas de préstamos, de las operaciones, de la inflación y los ganancias. Por ejemplo, en las conclusiones de la Cumbre sobre el Medio Ambiente y el título del informe CGAP.

12. Por ejemplo en la Declaración y Plan de Acción de la Cumbre del Microcrédito en una sesión titulada "Microcrédito: Empoderamiento para que las personas pobres pongan fin a su pobreza extrema" se dice lo siguiente: "evidencia creciente ha demostrado que, como grupo, las mujeres son considerablemente mejores en la prioridad y confiabilidad de sus emprendimientos. El enfoque a las mujeres como clientes de los programas de microcrédito continúa teniendo un método muy eficaz de asegurar que los beneficios de cualquier programa se concentran en el bienestar general de la familia, especialmente en los niños. Al mismo tiempo, las mujeres se benefician al lograr una mayor inversión como resultado de su capacidad de apoyar nuevos negocios." (WELLS, 1997, p.4).

individual o la capacidad para valerse por sí mismo. Como se indica en el diagrama 1, se da por sentado que un aumento en el acceso a los servicios de microfinanciamiento para las mujeres de por sí conducirá al empoderamiento económico individual al facultar a las mujeres para que tomen decisiones sobre el uso del ahorro y del crédito, a que establezcan microempresas y a que tengan mayores ingresos bajo su control. Se supone, pues, que este mayor empoderamiento económico conducirá a un mayor bienestar para las mujeres y también al empoderamiento social y político.

El paradigma del alivio de la pobreza está en la base de muchos programas de desarrollo comunitario. En este caso, el alivio de la pobreza se define en términos que van más allá de los ingresos comerciales para abarcar mayores capacidades y opciones, y reducir la vulnerabilidad de las personas pobres. En general, el principal enfoque de los programas está en el desarrollo de medios de vida sustentables, en el desarrollo comunitario y en el suministro de servicios sociales como la alfabetización, la atención en salud y el desarrollo de la infraestructura. La preocupación no está sólo en beneficiar a los pobres sino a los más pobres. En particular, los debates se han centrado en la importancia de los pequeños ahorros y en la facilitación de préstamos para el consumo así como para la producción, la formación de grupos y la posible justificación para algún nivel de subvención para los programas que trabajan con grupos de clientes particulares o en contextos específicos.¹³ Algunos programas han desarrollado metodologías eficaces para enfocar la pobreza u operar en áreas remotas.

Cuadro 1
Género y microfinanciamiento paradigmas contrastantes

PARADIGMA DE LA AUTOSUSTENTABILIDAD FINANCIERA
Paradigma del desarrollo subyacente: crecimiento del mercado neoliberal
Principal enfoque de las políticas: establecimiento de programas de microfinanciamiento autosustentables desde el punto de vista financiero, que aumentan el acceso a los servicios de microfinanciamiento a grandes cantidades de personas pobres, incluyendo a mujeres.
Principales instrumentos de política: establecimiento de las tasas de interés para cubrir costos, separación del microfinanciamiento de las otras intervenciones para permitir una contabilidad separada, la expansión del programa para aumentar su alcance y las economías de escala, formas de utilizar grupos para reducir los costos del suministro del servicio.
Razones para enfocar a las mujeres: consideraciones de eficiencia dadas las altas tasas de amortización entre las mujeres y la contribución de la actividad económica de éstas al crecimiento económico.
Principal enfoque de la política de género: proporcionar el marco para un acceso equitativo para las mujeres.
Definición de empoderamiento: empoderamiento económico, expansión de la opción individual y de las capacidades para la autosuficiencia.

13. Véase por ejemplo, *Women and Growth* (1996), aunque otros también están de acuerdo con algunos elementos del paradigma feminista del empoderamiento.

Definición de sustentabilidad: Autosuficiencia financiera del programa.
Definición de participación: participación como un medio para lograr una mayor eficiencia a través de la consulta para "la relevancia del mercado", la formación de grupos de autoayuda para reducir los costos de la entrega del servicio y algún grado de participación en la toma de decisiones para aumentar el compromiso y la innovación.
Supuesto subyacente: que aumentar el acceso de las mujeres al microfinanciamiento automáticamente conducirá a su empoderamiento económico sin ninguna otra intervención suplementaria o cambio en la agenda de crecimiento macroeconómico.

PARADIGMA DEL ALIVIO DE LA POBREZA

Paradigma de desarrollo subyacente: intervención para el alivio de la pobreza y el desarrollo comunitario

Principal enfoque de las políticas: microfinanciamiento como parte de un programa integral para el alivio de la pobreza y la vulnerabilidad, y un mayor bienestar para los hogares más pobres.

Principales instrumentos de política: La importancia de proveer pequeños ahorros y préstamos; formación de grupos para el desarrollo comunitario, metodologías para enfocar la pobreza u operar en áreas remotas.

Razones para enfocar a las mujeres: Debido a niveles más altos de pobreza femenina y la responsabilidad de las mujeres por el bienestar del hogar.

Principal enfoque de la política de género: aumentar la participación de las mujeres en grupos de autoayuda

Definición de empoderamiento: mayor bienestar, desarrollo comunitario y autosuficiencia.

Definición de sustentabilidad: establecimiento de instituciones locales participativas para la autosuficiencia y la autodeterminación comunitaria a largo plazo para los pobres.

Definición de participación: participación como un fin en sí mismo, mayores conocimientos a través de la consulta en la toma de decisiones, formación de grupos para el desarrollo comunitario y desarrollo de organizaciones populares propias y autogestionadas.

Supuestos subyacentes: Que el empoderamiento de las mujeres, el alivio de la pobreza en el hogar y el desarrollo comunitario son inherentemente sinérgicos y que un mayor bienestar, así como la formación de grupos automáticamente le permitirá a las mujeres empoderarse.

EL PARADIGMA FEMINISTA DEL EMPODERAMIENTO

Paradigma de desarrollo subyacente: Crítica feminista estructuralista y socialista del capitalismo.

Principal enfoque de las políticas: microfinanciamiento como punto de entrada para el empoderamiento económico, social y político de las mujeres.

Principales instrumentos de política: sensibilidad de género y organización feminista

Razones para enfocar a las mujeres: igualdad de género y derechos humanos

Principal enfoque de la política de género: sensibilidad de género y organización feminista

Definición de empoderamiento: transformación de las relaciones de poder en toda la sociedad. Definición de sustentabilidad: desarrollo de organizaciones de mujeres participativas y autosustentables vinculadas al movimiento de mujeres más amplio para la transformación de las relaciones de género.

Definición de participación: participación como un fin en sí mismo para que las mujeres articulen sus intereses colectivos y se organicen para el cambio en las relaciones de género.

Supuestos subyacentes: que el empoderamiento de las mujeres requiere un cambio fundamental en la agenda de desarrollo en el macro así como el apoyo explícito para que las mujeres cuestionen la subordinación de género en el micro.

En este caso los cabileos de género se han manifestados a favor de enfocar a las mujeres debido a los altos niveles de pobreza entre la población femenina y a la responsabilidad que tienen éstas por el bienestar del hogar. Sin embargo, aunque la desigualdad de género se reconoce como un tema de importancia,

el enfoque está en la asistencia a los hogares y existe la tendencia a ver los temas de género como culturales y, por ende, no sujetos a intervención externa. Mientras el término "empoderamiento" se utiliza con frecuencia en términos generales, a menudo como sinónimo de la definición multidimensional del alivio de la pobreza, el término "empoderamiento de las mujeres" se considera como uno que es mejor evitar por ser demasiado controvertido y político.¹⁴ El alivio de la pobreza y el empoderamiento de las mujeres son inherentemente sinérgicos. Lo que se supone es que al aumentar el acceso de las mujeres al microfinanciamiento les permitirá a éstas contribuir más al ingreso del hogar y que esto, junto con otras intervenciones para incrementar el bienestar en el hogar, se traducirá en un mejor bienestar para las mujeres y les permitirá lograr cambios más amplios en la desigualdad de género.

El paradigma feminista del empoderamiento está en la base de las políticas de género de muchos ONG y las perspectivas de algunos de los consultores e investigadores que analizan el impacto de género de los programas de microfinanciamiento (como Johnson, 1997). Este paradigma no se originó como una imposición del Norte, pero está firmemente enraizado en el desarrollo de algunos de los primeros programas de microfinanciamiento en el Sur, incluyendo SEWA y WWF en la India. En este caso las preocupaciones subyacentes son la igualdad de género¹⁵ y los derechos humanos de las mujeres. El microfinanciamiento se promueve como un punto de entrada en el contexto de una estrategia más amplia para el empoderamiento económico y sociopolítico de las mujeres que se centra en la sensibilidad de género y la organización feminista. Como lo desarrollara Chen en sus propuestas para un enfoque de subsector hacia el micro crédito, basado en parte en la estrategia de SEWA y promovido por UNIFEM, el microfinanciamiento debe:

- Ser parte de una estrategia sectorial para el cambio que identifica oportunidades, limitaciones, y cuellos de botella en las industrias, los que si se abordan pueden elevar los ingresos y las perspectivas para grandes cantidades de mujeres. Posibles estrategias incluyen la vinculación de las mujeres a los servicios e infraestructuras existentes, el desarrollo de nuevas tecnologías que ahorran trabajo como el procesamiento de los alimentos, la construcción de redes de información, el cambio a nuevos

14. Por ejemplo en una publicación de desarrollo participativo para ONGs muy citada, Baskin y Gordon, "¿Es el papel de las operaciones de desarrollo empresarial ayudar con la liberación de las mujeres en el tercer mundo? ¿Y si no es así, qué papel debería jugar el empoderamiento cultural? No es necesario tener respuesta a favor de la liberación de las mujeres, es necesario que las agencias de desarrollo que los programas y proyectos no empoderen a las mujeres." El segundo punto trata la pregunta: ¿qué las mujeres verdaderamente quieren al menos la misma oportunidad de participar con los hombres en los programas de desarrollo? Si las mujeres tienen oportunidades genuinas de participar en su propio desarrollo, entonces ellas se empoderan del sentido y del control de su desarrollo. (1993, p.67)

15. El término igualdad de género se refiere al concepto de equidad en base de igualdad de oportunidades. Se refiere en particular a la palabra "equidad" lo que ha sido asociada con la doctrina conservadora para justificar las diferencias y divisiones de género existentes.

mercados, cambios en las políticas para superar las barreras legislativas y la sindicalización.

- Basarse en principios participativos para fortalecer el conocimiento progresivo de las industrias y permitir a las mujeres desarrollar sus estrategias para el cambio. (Chen, 1996).

Muchas organizaciones van más allá de las intervenciones en las industrias e incluyen estrategias específicas de género para el empoderamiento social y político. Algunos programas han desarrollado medios muy eficaces de integrar la sensibilidad de género a los programas y de organizar a las mujeres y los hombres para desafiar y cambiar la discriminación de género. Algunos también ofrecen apoyo legal para las mujeres y practican la incidencia de género. Estas intervenciones para incrementar el empoderamiento social y político se consideran requisitos previos esenciales para el empoderamiento económico, el que se define en algo más que términos individualistas para incluir temas como derechos de propiedad, cambios en las relaciones intradomésticas y la transformación del contexto macroeconómico. Recientemente también se ha prestado más atención al papel del hombre en el cuestionamiento de la desigualdad de género.

Estos paradigmas representan diferentes discursos cada uno con su propia lógica interna relativamente coherente al relacionar los objetivos con las políticas y basados en diferentes percepciones subyacentes del desarrollo, pero no corresponden de manera sistemática a ningún modelo de programa u organización. Los programas que siguen el mismo modelo de microfinanciamiento pueden tener políticas de género o énfasis y estrategias muy diferentes para el alivio de la pobreza. Diferentes actores promueven los tres paradigmas, los que coexisten como "discursos incompatibles" en una incómoda tensión y con grados de dominio que continuamente se impugnan. En muchos programas y agencias donantes hay considerables desacuerdos, falta de comunicación o animosidad personal entre los funcionarios que trabajan en microfinanciamiento (por lo general firmes seguidores de la autosustentabilidad financiera), los que se preocupan por el desarrollo humano (generalmente más identificados con el paradigma del alivio de la pobreza y subrayando la participación y el desarrollo integral) y los cabildos de género (que por lo general incorporan por lo menos algunos elementos del paradigma feminista del empoderamiento.) Una continua resistencia en la práctica por parte de la mayoría de los programas y agencias donantes a cualquier cosa que vaya más allá de un apoyo de labios para afuera a la incorporación central de género, significa que aunque el empoderamiento de las mujeres puede ser un objetivo declarado en la retórica de la promoción oficial de las políticas de género y de programa, en la práctica las preocupaciones alrededor de la sustentabilidad financiera o del alivio de la pobreza lo absorbe y marginaliza. Se supone que altos niveles de demanda

en el crédito y altas tasas de amortización indican un impacto de género positivo y, por ende, no se necesitan estrategias explícitas para el empoderamiento de las mujeres.

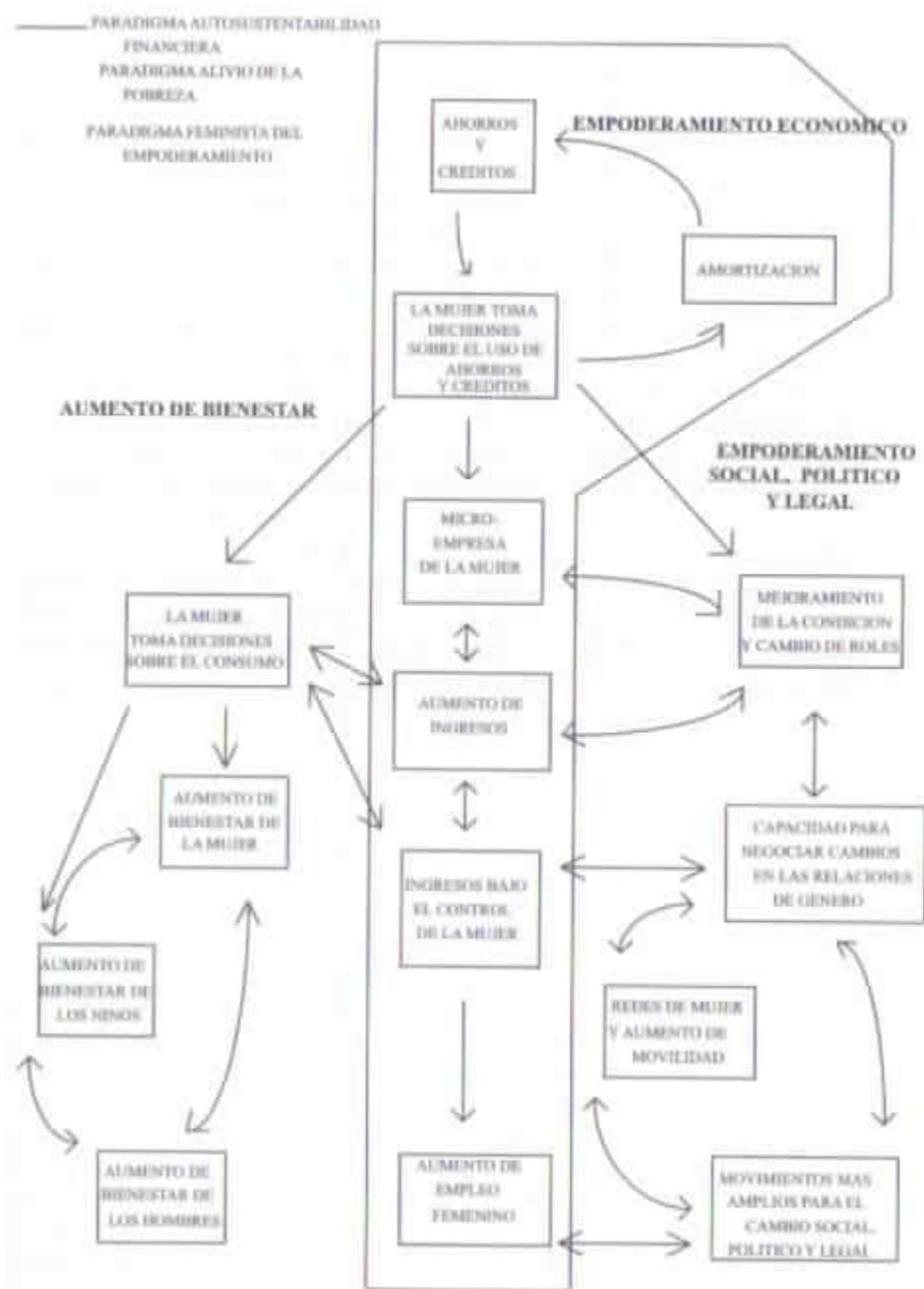
¿CUÁL ES EL PROBLEMA? EL CUESTIONAMIENTO DE LOS ESPIRALES VIRTUOSAS

No ha habido una comparación sistemática entre culturas u organizaciones del impacto relativo de los diferentes modelos o estrategias de microfinanciamiento. Los estudios más detallados se realizaron en Bangladesh y actualmente se les cuestiona en términos conceptuales, metodológicos y analíticos.¹⁶ Los estudios AIMS patrocinados por el CGAP no contienen información detallada sobre el empoderamiento de las mujeres a pesar de que se puso en práctica el marco de Chen y se utilizaron técnicas participativas. La mayoría de los otros estudios documentados son evaluaciones cortas sobre el impacto de géneros contratados por ONG y donantes, y las que utilizan una diversidad de indicadores. La mayoría contiene información limitada sobre el empoderamiento, más allá de preguntas sobre una mayor confianza, control sobre los préstamos, uso del préstamo y con menos frecuencia, control sobre los ingresos en el hogar. Lo que se presenta a continuación resume las conclusiones de una literatura de fuente secundaria muy diversa y en su mayoría inédita, y de la investigación exploratoria de la autora.¹⁷ No obstante, a pesar de sus limitaciones, la evidencia señala que es preciso cuestionar todas las supuestas vinculaciones entre el acceso y el empoderamiento como indican las preguntas en cursiva en el diagrama 2 y los estudios de caso en el Cuadro 2.

16. Vaidya, Kulkarni, 1996, 1997 y Murgaria, 1996a, 2000a para una revisión general de algunos de estos debates.

17. Véase la sección 3.

Fig. 1 ESPIRALES VIRTUOSAS: PARADIGMAS COMPARADOS



En primer lugar, es obvio que los indicadores financieros del acceso; membresía del programa de mujeres, número y tamaño de los préstamos y datos de las amortizaciones no se pueden utilizar como indicadores del acceso o indicadores representativos del empoderamiento. El registro de los préstamos en nombre de las mujeres no necesariamente significa una participación pareja en las decisiones para la solicitud de un préstamo ya que simplemente los hombres pueden negociar los préstamos con el personal masculino como una forma más fácil de obtener acceso al crédito. Altos niveles de amortización por parte de las mujeres no indican en sí que las mujeres hayan utilizado los préstamos ellas mismas. Los hombres toman los préstamos de las mujeres o éstas deciden invertirlos en actividades de hombres. Los préstamos podrían pagarse del ingreso de los hombres, al renunciar las mujeres a su propio consumo, o de los ingresos o préstamos provenientes de otras fuentes.¹⁸ Una alta demanda de préstamos por parte de las mujeres puede indicar más bien una presión social para tener acceso a recursos externos para los suegros o los maridos, más que empoderamiento. (Véase caso 1 en el cuadro 2).

En segundo lugar el impacto en los ingresos varía considerablemente. En algunos casos los incrementos en los ingresos han sido significativos y hay muchos estudios de caso de mujeres empresarias que han tenido éxito. La mayoría de los programas incluyen al menos uno o dos casos en su literatura de promoción. Algunas de estas mujeres eran pobres, o incluso muy pobres, antes de recibir una serie de préstamos (Noponen 1990, Hadjipateras 1996, Marx et al 1997). Sin embargo, todos los estudios concluyen que, para la mayoría de los prestatarios, los incrementos en el ingreso son pequeños y, en algunos casos, negativos. (véase también Everett y Savara 1991; Hulme y Montgomery, 1994; Montgomery et al, 1996). Toda la evidencia sugiere que la mayoría de las mujeres invierten en actividades existentes que son inseguras y tienen un bajo margen de ganancia, o en las actividades de sus maridos. En muchos programas y contextos, sólo en la minoría de los casos pueden las mujeres desarrollar actividades lucrativas propias a través de sólo el crédito y el ahorro. Aunque en el caso de muchas mujeres muy pobres es posible que

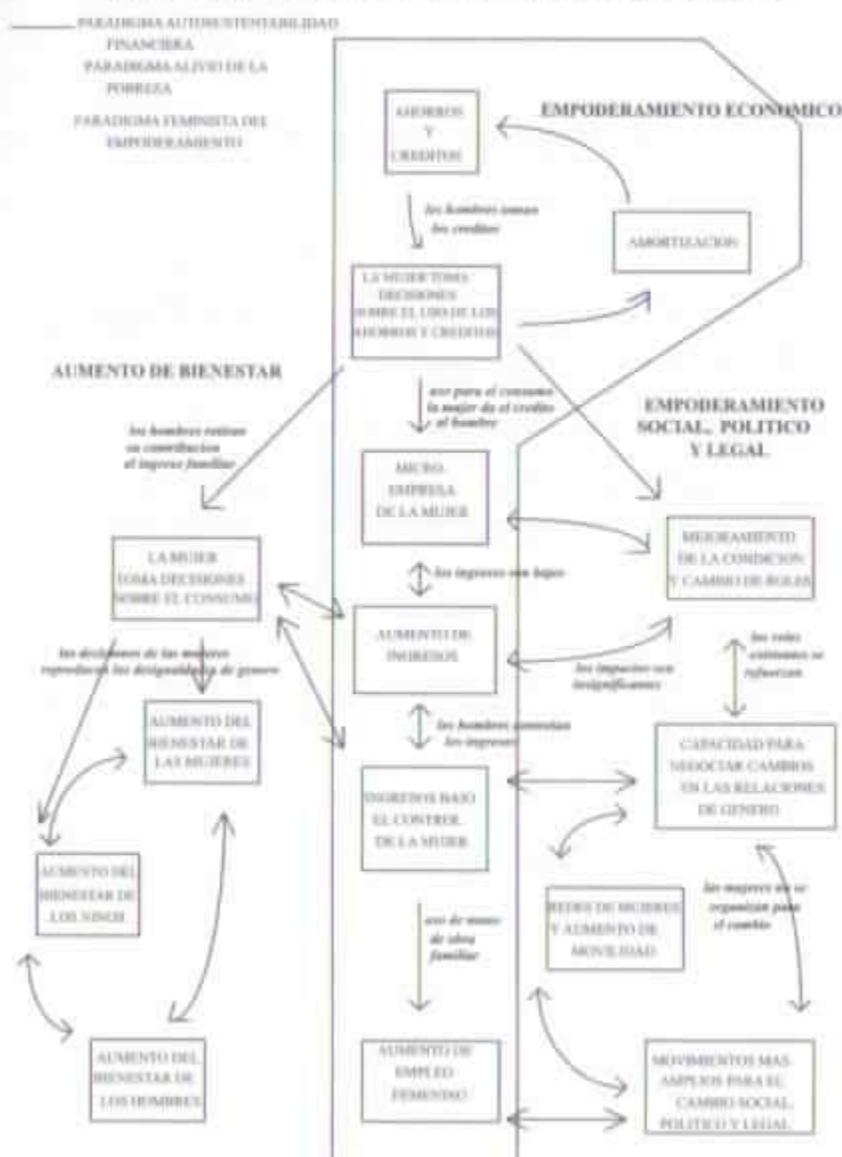
18. En Bangladesh se encontró evidencia que aproximadamente el 50% de los préstamos utilizados por mujeres de actividades para las actividades productivas de los hombres, mientras que una proporción significativa se utilizó para actividades de tipo doméstico o consumo, como por ejemplo, el consumo, el mantenimiento y compra de bienes o el transporte por carretera (Wiles, 1995). En el estudio de 275 mujeres de Guyana, Surinam, se encontró que las mujeres usaron préstamos sobre los préstamos en un 17.6% de los casos y que usaron un 21.7% en otros países. Los préstamos a 23 mujeres de ECU (Bangladesh) reveló que el 45% de las préstamos los fueron utilizados los maridos y los hijos y el resto se usó para el consumo doméstico (Bhattacharya, 1995). En el estudio de AKRSP de 1 hogar de 31 mujeres empresarias, se encontró que las mujeres usaron aproximadamente 7 préstamos y 15.6% de los préstamos y mujeres que no habían participado en el proceso de solicitud del préstamo. En otros 8 casos más, las mujeres no usaron préstamos que se había solicitado el préstamo (Hulme, 1995). En BRAC el 10% de las mujeres emprendedoras deciden no tener un negocio personal y las mujeres de agricultores en la familia y las agricultoras para las actividades agrícolas, (Montgomery et al 1996). La apropiación de los préstamos por parte de los hombres también se observó en Puerto Rico (Gómez, 1993) y en las organizaciones de ACCORD (España, LACROD, 1996).

en los estudios no se haya captado la reducción en la vulnerabilidad del hogar y que ésta pueda ser tan importante como los incrementos en el ingreso, muchas de las mujeres entrevistadas por la autora buscaban incrementos significativos en sus propios ingresos. Es obvio que para las mujeres las opciones en cuanto a las actividades que pueden realizar y su capacidad de aumentar sus ingresos se ven seriamente limitadas por las desigualdades de género en el acceso a otros recursos para su inversión, la responsabilidad por el gasto de subsistencia en el hogar, la falta de tiempo por causa del trabajo doméstico no remunerado y los bajos niveles de movilidad, las limitaciones en la sexualidad y la violencia sexual que en muchas culturas limita el acceso a los mercados. Estas restricciones de género son además de las restricciones del mercado para la expansión del sector informal y de las limitaciones en recursos y habilidades sobre la capacidad de hombres y mujeres pobres de ascender de actividades de supervivencia a empresas en expansión.

En tercer lugar la contribución de las mujeres a que el incremento en los ingresos se utilice en el hogar no asegura que las mujeres necesariamente se beneficien o que se cuestionen las desigualdades de género dentro del hogar. Los ahorros le brindan a las mujeres un medio para construir una base de bienes y también las propias mujeres a menudo valoran la oportunidad de que se les vea aportando más al bienestar de sus hogares, lo que les da mayor confianza y sentido de mérito propio. Sin embargo, los programas de microfinanciamiento son a menudo sólo uno de una serie de mecanismos de ahorro que las mujeres utilizan. Además, como se discute en detalle en la literatura feminista, las percepciones que tienen las mujeres sobre valor y mérito propio no necesariamente se traducen en beneficios de bienestar ni cambian las relaciones de género en el hogar (Sen 1990, Kandiyoti 1999). Aunque en algunos contextos las mujeres pueden estar tratando de aumentar su influencia dentro de procesos de toma conjunta de decisiones en lugar de un control independiente sobre los ingresos (Kabeer 1998), ninguno de estos resultados se puede dar por hecho. Es preocupante observar que en respuesta al incremento en los ingresos de las mujeres (pero que siguen siendo bajos), existe evidencia de que los hombres pueden estar utilizando más de su propia contribución para sus propios gastos suntuarios. A menudo, los hombres manifiestan un gran entusiasmo hacia los programas de crédito dirigidos a las mujeres, y hacia otros programas de generación de ingresos precisamente porque sus mujeres ya no los molestan pidiéndoles dinero (Mayoux 1999a). El costo de los pequeños incrementos en el acceso al ingreso puede ser cargas de trabajo más pesadas, mayores niveles de estrés y deterioro de la salud. Los patrones de gasto de las mujeres pueden reproducir más que contrarrestar las desigualdades de género y seguir perjudicando a las niñas. Sin centros de atención para los niños pequeños, las personas de la tercera edad y las personas con discapacidad, y sin el suministro de servicios para reducir el trabajo doméstico, muchos programas señalaron los efectos adversos que tenía en los niños y las personas de la tercera edad el

hecho de que las mujeres tuvieran un trabajo fuera del hogar. Existe la posibilidad de que a las hijas, en particular, se les retire de la escuela para que ayuden a sus madres. (Mayoux 1999a,b; Mayoux y Johnson, 1997; USAID 1999). Aunque en muchos casos el incremento en la contribución de las mujeres al bienestar del hogar ha mejorado considerablemente las relaciones domésticas, en otros casos ha aumentado las tensiones.

Fig. 2 ESPIRALES VIRTUOSAS: CUESTIONAMIENTO DE SUPUESTOS



Cuadro 2: Algunos casos problemáticos

BANCO GRAMEEN, Bangladesh: Bahar fue criada en una familia conservadora y siempre observó el purdah. Su familia tenía más de dos acres de tierra cultivable y Bahar no califica para los préstamos del Grameen. Sin embargo, después de tres o cuatro años de operación del banco en el poblado, dos mujeres de familias vecinas que también eran dueñas de tierra cultivable y quienes, por lo tanto, oficialmente tampoco calificaban, se afiliaron al banco y recibieron préstamos. Después de esto el marido de Bahar le insistió para que se afiliará al Banco y obtuviera dinero para él, Bahar se negó. Finalmente cuando insultos y otras presiones no lograron persuadirla, su esposo le advirtió que si ella no se afiliaba al grupo Grameen, él la regresaría a su tierra natal y se volvería a casar. En 1989, Bahar se afilió al grupo y recibió su primer préstamo. Hasta 1993, cuando el marido emigró a Libia como trabajador manual, era él quien utilizaba los préstamos que ella obtenía. Ahora Bahar le da sus préstamos a su hermano quien vive en un poblado distante y quien invierte el dinero en su negocio y le da a Bahar parte de las ganancias al final de cada año. Bahar paga las cuotas semanales de las remesas que le envía su marido. (Rahman 1999)

BRAC, Bangladesh: Shiuli tiene 22 años pero luce mucho mayor. Ella se casó y tuvo hijos a muy temprana edad. En un inicio tenía una buena relación con su marido quien se desempeñaba como mecánico de rickshaws. En 1993 ella tomó un préstamo de BRAC y le dio el dinero a su marido para que mejorara su negocio. Sin embargo, su marido perdió gran parte del dinero en juegos de azar. Shiuli se empezó a preocupar por las amortizaciones del préstamo y en 1995 sólo pudo pagarlo vendiendo las laminas de metal del techo de su casa. Posteriormente su marido abandonó el poblado y se fue a Dhaka donde se casó con otra mujer. (Khondkar 1998)

VISION MUNDIAL-BOTSWANA: Violet Makgosa tiene un negocio de venta de pollos. Ella construyó un corral en su patio al igual que muchos de sus colegas y empezó a viajar por los poblados vendiendo sus pollos. Ella depositaba todo el dinero que ganaba con la venta, excepto su salario. Aunque su marido toleró los primeros viajes al mercado y al banco, él no estaba contento viendo lo que ella hacía ni que depositara el dinero en el banco. Él quería que ella se quedara en la casa y utilizara al menos parte de los ahorros del negocio. Un día Violeta fue a un campamento de carretera en un poblado cercano a vender pollos. No los pudo vender todos y para ahorrarse el dinero del transporte decidió pasar la noche en el campamento y vender el resto al día siguiente. Cuando su esposo regresó a la casa y no encontró a Violeta, se puso furioso. Al día siguiente después de vender todos sus pollos, Violeta regresó a casa feliz y esperanzada. Tan pronto como vio a Violeta su marido le dijo que tenía que escoger entre él y sus pollos. Ella optó por estos últimos y se marchó a casa de sus padres. Más tarde ella informó sobre el asunto a los miembros de su VWC quienes negociaron con su marido en nombre de ella y los reconciliaron. Ahora el marido ha aceptado los viajes que Violeta hace al mercado y al banco, así como el hecho de que ella deposite los ingresos de su negocio para una futura expansión. (Getu 1996)

Fondo de Fideicomiso de Crédito y Financiamiento para Mujeres en Uganda (UWFCT): Edith Kagino casada, madre de siete hijos. Antes de casarse se interesó en la actividad lechera ayudando a su madre. Después de casarse trabajó en el taller con su marido. Tiene ahorros en el UWFCT desde 1991, y en 1992 adquirió un préstamo para dos novillas preñadas y para la construcción de una pequeña vaqueriza. Sembró pasto para alimentar a las vacas. Al inicio a Edith le fue muy bien, y su primera vaca parió normalmente. Los problemas empezaron cuando su marido le dijo que tenía que regresar al taller. Ya no pudo cuidar a las vacas y eventualmente perdió a una de ellas. A pesar de sus protestas, su marido insistió en que se quedara en el taller. Eventualmente su marido la sacó de la casa y tuvo que buscar refugio para ella y sus hijos. El marido se posesionó de las vacas y no permitió que su esposa se las llevara. Después de algunos meses, con la ayuda de sus suegros, el marido le pidió que regresara. Sin embargo, ya había vendido las laminas del techo y los materiales de construcción para la vaquería, y todo el pasto había desaparecido. Ella quedó embarazada y su marido decidió vivir con otra esposa. Edith se está recuperando del golpe e intentando empezar de nuevo. Su proyecto está señalado como una deuda dudosa. (Ngajis et al 1993)

En cuarto lugar, no necesariamente existe un vínculo entre el empoderamiento económico individual de las mujeres o la participación en grupos de microfinanciamiento y el empoderamiento social y político. Ha habido cambios positivos en las percepciones en el hogar y la comunidad sobre el papel productivo de las mujeres, al igual que cambios en lo individual. En sociedades como Sudan y Bangladesh, donde el papel de las mujeres ha sido muy restringido y donde las mujeres anteriormente tenían pocas oportunidades de reunirse con mujeres fuera del entorno familiar inmediato, los cambios han sido significativos. Es probable que los cambios en los individuos, los hogares y las comunidades estén intervinculados y que las mujeres que individualmente se ganan el respeto de sus hogares sirvan luego como modelos para otros que lleve a un proceso de cambio más amplio en las percepciones de la comunidad y en la disposición de los hombres de aceptar el cambio. (Lakshman, 1996). Algunos ONG también han utilizado el microfinanciamiento de manera estratégica como punto de entrada hacia una movilización social y política más amplia de las mujeres alrededor de los temas de género. Por ejemplo SEWA y WWF en la India, CODEC en Bangladesh y CIPCRE en Camerún indican el potencial del microfinanciamiento de formar una base para la organización en contra de otros problemas como la violencia familiar, el abuso del alcohol por parte de los hombres y la dote. Estos cambios, sin embargo, no son una consecuencia automática del microfinanciamiento per se y como se observó anteriormente, el incremento en el papel productivo de las mujeres también ha tenido sus costos.¹⁹ En la mayoría de los programas es poco el esfuerzo que se hace por vincular el microfinanciamiento a la actividad social y política más amplia, y en ausencia de medidas específicas para promover esto, es poca la evidencia que existe de que el microfinanciamiento contribuya en alguna medida significativa. Existe evidencia que indica que, por el contrario, el microfinanciamiento y la obtención de un ingreso pueden retirar a las mujeres de otras actividades sociales y políticas y que los grupos de microfinanciamiento pueden ejercer severas tensiones en las redes de mujeres existentes si la amortización se convierte en un problema (Noponen 1990, Rahman 1999).

¹⁹ Por ejemplo, en Zimbabue y Zambia las mujeres beneficiarias por la ayuda a microfinanciamiento que hoy en día se les otorga se venían engañando a sí mismas con préstamos no devueltos. Aunque las mujeres beneficiarias se beneficiaron de préstamos financieros, las actividades económicas que las mujeres operaban al hogar y las habilidades que ellas adquirieron muy pocas veces fueron aprovechadas. Un informe sobre ZAMBFINO en Zimbabue señaló que las mujeres tenían que encontrar el dinero de sus préstamos, algunas de ellas usaron la colchón para pagar el préstamo, pero nunca para adquirir más negocios o para mejorar sus (Banco Mundial, 1997). En Bangladesh un estudio de BRAC, observó que las mujeres que recibieron préstamos para desarrollar sus negocios emprendidos se veían limitadas por la falta de tiempo para trabajar y, además, por las restricciones económicas en que las mujeres se movían fuera del hogar por razones que las beneficiarias del consumo en el hogar. Estas restricciones particularmente afectaron a las mujeres que tenían que trabajar en un negocio que hacía suficientes ganancias como para pagar los préstamos de la familia y además se supone que cubren sus propios gastos, pero esta falta de disponibilidad antes de asegurar el ingreso de otros miembros (especialmente de la familia). Por lo tanto, hay a menudo un límite al cual las mujeres que pueden generar ingresos, y la rápida venta del producto se convierte en el elemento determinante sobre los ingresos significativos a menudo las mujeres tienen que reducir el volumen de su trabajo. (Morganroger et al, 1996, p.13)

La evidencia señala entonces que los programas de microfinanciamiento pueden contribuir en todas las dimensiones del empoderamiento de las mujeres y lo han hecho en muchos programas para algunas mujeres. Los servicios de microfinanciamiento han permitido que algunas mujeres aumenten sus ingresos y estas mujeres han podido negociar una mejor posición para ellas dentro de la familia y la comunidad, incluso sin intervenciones no financieras. Sin embargo, las contribuciones del microfinanciamiento como tal al empoderamiento de las mujeres no puede darse por hecho y la actual complacencia al respecto no viene al caso. En muchas ocasiones, las limitaciones contextuales en todos los niveles han impedido que las mujeres tengan acceso a los programas, que aumenten o controlen sus ingresos o que desafien la subordinación. Cuando las mujeres no pueden aumentar de manera significativa los ingresos bajo su control o negociar cambios en las desigualdades de género en el hogar y la comunidad, se pueden volver dependientes de los préstamos para continuar en ocupaciones muy mal remuneradas con cargas de trabajo cada vez más pesadas y con el goce de pocos beneficios. Para algunas mujeres el microfinanciamiento ha sido realmente desempoderante, como se indica en los casos planteados en el Cuadro 2, los que están lejos de ser ejemplos de situaciones aisladas. El crédito, (o sea, la deuda) puede conducir a un severo empobrecimiento, al abandono y a serias tensiones en las redes con otras mujeres. La presión del ahorro puede resultar en que algunas mujeres dejen de satisfacer sus propias necesidades de consumo. La contribución del microfinanciamiento por sí solo parece ser más limitada en el caso de las mujeres más pobres y menos privilegiadas. Toda la evidencia sugiere que son estas mujeres las que tienen mayores probabilidades de que se les excluya de los programas y de grupos afines donde las amortizaciones son la principal consideración o donde el énfasis fundamental de los programas está en los microempresarios existentes.

ELEMENTOS ESENCIALES DE UNA POLÍTICA DE GÉNERO: EL REPLANTEAMIENTO DE LA "MEJOR PRÁCTICA"

Es obvio que el microfinanciamiento no puede ser la panacea para todos los problemas de desarrollo a pesar de lo que digan algunos de sus defensores. Por una parte, las aspiraciones, capacidades y estrategias individuales de las mujeres, y por la otra, las oportunidades y limitaciones contextuales afectarán los resultados del programa así como su diseño. Además, la naturaleza inherentemente compleja y potencialmente conflictiva del empoderamiento como tal, significa que nunca se logrará "el éxito total" para todas las mujeres. Existen soluciones de compromiso para cada mujer entre las diferentes dimensiones de este complejo proceso, como por ejemplo, entre mayores ingresos y mayores cargas de trabajo, entre mayor independencia y menor seguridad de poder confiar en los hombres. Hay diferencias y conflictos de interés entre las mujeres así como desigualdades de recursos y poder entre

mujeres y hombres en todos los niveles. Es posible, por consiguiente, que tanto las mujeres como los hombres impugnen los objetivos y resultados de cualquier política de género.

No obstante, los programas de microfinanciamiento, como lo afirman sus adeptos, aportan una contribución potencialmente significativa a un número de dimensiones críticas del proceso más amplio del empoderamiento de las mujeres, en particular:

- aumentando considerablemente los ingresos de las actividades propias de las mujeres y aumentando las opciones en cuanto a actividades
- permitiendo que las mujeres controlen (tengan la opción sobre el uso de) el ingreso de los préstamos y de las actividades generadas por éstos
- dando a las mujeres la posibilidad de negociar las mejoras en su bienestar dentro del hogar
- dando a las mujeres acceso a redes de apoyo y a un "foro aceptable" que les permita organizarse para proteger sus intereses individuales y colectivos en el ámbito local
- proporcionando una base organizativa para el cabildeo y la incidencia del programa dirigidos a promover la igualdad de género en el macro.

Las preguntas que plantea la evidencia que aquí se presenta no refutan el potencial de los programas de microfinanciamiento como programas de desarrollo, sino que indican que no se puede suponer que las contribuciones sean una consecuencia automática del acceso a los servicios de microfinanciamiento per se, y que es necesario planificarlas de manera estratégica como parte integral del diseño del programa. A pesar de las complejidades inevitables, la evidencia sugiere elementos críticos de una política de género que harían que el microfinanciamiento empoderara más a más mujeres en lo que respecta a estas dimensiones de empoderamiento que se señalan en el Cuadro 3.

VISIÓN SUBYACENTE

Para aumentar la contribución del microfinanciamiento al empoderamiento de las mujeres se necesitará, en primer lugar, un cambio en la visión fundamental de muchos programas de microfinanciamiento. No cabe duda que en los últimos años han habido considerables avances en la oferta de un mayor acceso al microfinanciamiento a las mujeres. Los donantes han producido una serie de manuales (por ejemplo, Binns 1998, UNIFEM) y muchas de las recomendaciones de Rhyne y Otero están diseñadas para facilitar el acceso de las mujeres. Aunque es esencial que las mujeres tengan igual acceso a todos los servicios de microfinanciamiento, proporcionar un marco regulatorio adecuado que no sea discriminatorio, debe verse como un tema fundamental de derechos

humanos, y parte integral del cumplimiento de las demandas de la campaña de la Cumbre del Micro Crédito, mas que el objetivo final de la política de género como tal. Además, incluso este limitado objetivo de aumentar el acceso, requiere un análisis más crítico de las suposiciones que están en la base de las diferencias de género en los derechos, las responsabilidades, y las funciones y de las definiciones y políticas subyacentes dirigidas al "hogar", la "comunidad", el "empresario" "el productor" para explícitamente incluir las preocupaciones de las mujeres en las "políticas de la corriente principal masculina". Estas suposiciones afectan el acceso de las mujeres a los programas y el grado al cual se pueden beneficiar.

También es preciso separar los temas del empoderamiento de las mujeres de los asuntos relacionados con la pobreza. Como ya se dijo, las desigualdades dentro del hogar significan que las mujeres no necesariamente se benefician de los incrementos en los ingresos del hogar, aun cuando ellas son importantes contribuyentes. No es suficiente, por lo tanto, dirigir las políticas solamente al hogar, sino que los programas también necesitan abordar las desigualdades dentro del hogar. Al mismo tiempo, las diferencias entre las mujeres significan que las estrategias de empoderamiento no necesariamente llegan a las mujeres más pobres o ellas las pueden definir de manera diferente. "Las mujeres" no pueden verse como una categoría no diferenciadas y es posible que se necesiten estrategias específicas para las mujeres más pobres y más desfavorecidas.

Es importante señalar que cualquier estrategia de empoderamiento debe incluir no sólo estrategias dirigidas a las mujeres sino también estrategias enfocadas hacia los hombres. Como se planteó anteriormente, gran parte del ímpetu para el énfasis que actualmente se pone en el enfoque hacia las mujeres y el microfinanciamiento, ha sido producto de la "irresponsabilidad" masculina en el ahorro y la amortización de los préstamos. Sin embargo, el cambio hacia el enfoque femenino y la percepción de que los préstamos con base en los grupos (a diferencia de préstamos individuales donde siguen predominando los hombres) y el ahorro son "un asunto de mujeres," pueden reducir el sentido de responsabilidad de los hombres hacia el hogar y poner mayor presión sobre las mujeres. Como ya se señaló, el enfoque femenino puede simplemente hacer que las mujeres se responsabilicen por las amortizaciones de los préstamos de los hombres y por los ahorros del hogar, los que pueden provenir de su propio gasto para el consumo básico y también hacerlas muy vulnerables en el caso de un colapso matrimonial (véase también Goetz y Sengupta, 1996). La posibilidad de que el enfoque hacia las mujeres tenga efectos negativos, no significa, sin embargo, que se deba poner fin al incremento en el acceso de las mujeres al crédito y los ahorros. Como ya se dijo, este es un derecho humano fundamental. Significa, mas bien, que los programas necesitan reconocer los efectos negativos potenciales que el enfoque hacia las mujeres tiene en las relaciones de género, y considerar maneras de promover la cooperación de los

hombres en un proceso de cambio, y cómo otorgar microfinanciamiento a los hombres puede también ser un mecanismo para combatir la desigualdad de género. Este es obviamente un equilibrio difícil de lograr sin desviar escasos recursos y energía de las mujeres y de las redes femeninas, y en la medida de lo posible debe hacerse a través del replanteamiento de las políticas de la corriente principal masculina" más que con muchas actividades financiadas por separado.

Cuadro 3:

Elementos esenciales de una estrategia de empoderamiento

VISION SUBYACENTE DEL ENFOQUE EN EL EMPODERAMIENTO

La igualdad en el acceso de las mujeres al microfinanciamiento y al empleo debe verse como un asunto de derechos humanos y como parte integral de cualquier marco central regulatorio y de políticas.

Separación del género de los asuntos relacionados con la pobreza con estrategias explícitas para abordar el recurso con identificación de género y las desigualdades de poder dentro de los hogares y comunidades, y estrategias explícitas para las mujeres más desfavorecidas. De "mujeres" a "género", el empoderamiento de las mujeres requiere no sólo estrategias dirigidas hacia las mujeres sino también estrategias dirigidas hacia los hombres. Política de género que enfoque explícitamente el empoderamiento de las mujeres en todo el diseño del programa.

De intervenciones compartimentadas a estrategias integrales y vinculadas entre ellas incluyendo atención al trabajo reproductivo, el bienestar social y el empoderamiento como partes integrales de cualquier intervención "económica".

CONDICIONES PARA LA ENTREGA DEL MICROFINANCIAMIENTO

Ser flexible a las aspiraciones y estrategias de las mujeres y promover el empoderamiento, es decir, planes de amortización y tasas de interés para maximizar el impacto en los ingresos.

Registro de los bienes utilizados como garantía o comprados con los préstamos en nombre de la mujer o de la pareja y aplicable a los préstamos para las mujeres y los hombres. Incorporación de estrategias claras para que las mujeres califiquen para préstamos más grandes.

Opciones múltiples basadas en la consulta participativa incluyendo préstamos para nuevas actividades, salud, educación, vivienda, etc. gama de modalidades de ahorro que incluyen depósitos con altas tasas de interés y de acceso más restringido. Préstamos para reforzar y fortalecer las responsabilidades masculinas en el bienestar del hogar, incluyendo el de la esposa y las hijas, por ejemplo, préstamos para la educación de la hija.

SERVICIOS SUPLEMENTARIOS

Que incluyan la atención explícita de género, en particular:

La integración de la sensibilidad de género en todos los programas de capacitación y diseño de todos los servicios suplementarios para mujeres y hombres. Servicios específicos de género para las mujeres, por ejemplo, capacitación/aprendizaje mutuo para que las mujeres aumenten sus habilidades organizativas y empresariales, apoyo con ayuda legal.

Servicios para mujeres y hombres con el fin de reducir la carga del trabajo doméstico no remunerado, incluyendo el cuidado de los niños.

humanos, y parte integral del cumplimiento de las demandas de la campaña de la Cumbre del Micro Crédito, más que el objetivo final de la política de género como tal. Además, incluso este limitado objetivo de aumentar el acceso, requiere un análisis más crítico de las suposiciones que están en la base de las diferencias de género en los derechos, las responsabilidades, y las funciones y de las definiciones y políticas subyacentes dirigidas al "hogar", la "comunidad", el "empresario" "el productor" para explícitamente incluir las preocupaciones de las mujeres en las "políticas de la corriente principal masculina". Estas suposiciones afectan el acceso de las mujeres a los programas y el grado al cual se pueden beneficiar.

También es preciso separar los temas del empoderamiento de las mujeres de los asuntos relacionados con la pobreza. Como ya se dijo, las desigualdades dentro del hogar significan que las mujeres no necesariamente se benefician de los incrementos en los ingresos del hogar, aun cuando ellas son importantes contribuyentes. No es suficiente, por lo tanto, dirigir las políticas solamente al hogar, sino que los programas también necesitan abordar las desigualdades dentro del hogar. Al mismo tiempo, las diferencias entre las mujeres significan que las estrategias de empoderamiento no necesariamente llegan a las mujeres más pobres o ellas las pueden definir de manera diferente. "Las mujeres" no pueden verse como una categoría no diferenciada y es posible que se necesiten estrategias específicas para las mujeres más pobres y más desfavorecidas.

Es importante señalar que cualquier estrategia de empoderamiento debe incluir no sólo estrategias dirigidas a las mujeres sino también estrategias enfocadas hacia los hombres. Como se planteó anteriormente, gran parte del ímpetu para el énfasis que actualmente se pone en el enfoque hacia las mujeres y el microfinanciamiento, ha sido producto de la "irresponsabilidad" masculina en el ahorro y la amortización de los préstamos. Sin embargo, el cambio hacia el enfoque femenino y la percepción de que los préstamos con base en los grupos (a diferencia de préstamos individuales donde siguen predominando los hombres) y el ahorro son "un asunto de mujeres," pueden reducir el sentido de responsabilidad de los hombres hacia el hogar y poner mayor presión sobre las mujeres. Como ya se señaló, el enfoque femenino puede simplemente hacer que las mujeres se responsabilicen por las amortizaciones de los préstamos de los hombres y por los ahorros del hogar, los que pueden provenir de su propio gasto para el consumo básico y también hacerlas muy vulnerables en el caso de un colapso matrimonial (véase también Goetz y Sengupta, 1996). La posibilidad de que el enfoque hacia las mujeres tenga efectos negativos, no significa, sin embargo, que se deba poner fin al incremento en el acceso de las mujeres al crédito y los ahorros. Como ya se dijo, este es un derecho humano fundamental. Significa, más bien, que los programas necesitan reconocer los efectos negativos potenciales que el enfoque hacia las mujeres tiene en las relaciones de género, y considerar maneras de promover la cooperación de los

hombres en un proceso de cambio, y cómo otorgar microfinanciamiento a los hombres puede también ser un mecanismo para combatir la desigualdad de género. Este es obviamente un equilibrio difícil de lograr sin desviar escasos recursos y energía de las mujeres y de las redes femeninas, y en la medida de lo posible debe hacerse a través del replanteamiento de las políticas de la corriente principal masculina" más que con muchas actividades financiadas por separado.

Cuadro 3:

Elementos esenciales de una estrategia de empoderamiento

VISION SUBYACENTE DEL ENFOQUE EN EL EMPODERAMIENTO

La igualdad en el acceso de las mujeres al microfinanciamiento y al empleo debe verse como un asunto de derechos humanos y como parte integral de cualquier marco central regulatorio y de políticas.

Separación del género de los asuntos relacionados con la pobreza con estrategias explícitas para abordar el recurso con identificación de género y las desigualdades de poder dentro de los hogares y comunidades, y estrategias explícitas para las mujeres más desfavorecidas. De "mujeres" a "género"; el empoderamiento de las mujeres requiere no sólo estrategias dirigidas hacia las mujeres sino también estrategias dirigidas hacia los hombres. Política de género que enfoque explícitamente el empoderamiento de las mujeres en todo el diseño del programa.

De intervenciones compartimentadas a estrategias integrales y vinculadas entre ellas incluyendo atención al trabajo reproductivo, el bienestar social y el empoderamiento como partes integrales de cualquier intervención "económica".

CONDICIONES PARA LA ENTREGA DEL MICROFINANCIAMIENTO

Ser flexible a las aspiraciones y estrategias de las mujeres y promover el empoderamiento, es decir, planes de amortización y tasas de interés para maximizar el impacto en los ingresos.

Registro de los bienes utilizados como garantía o comprados con los préstamos en nombre de la mujer o de la pareja y aplicable a los préstamos para las mujeres y los hombres. Incorporación de estrategias claras para que las mujeres califiquen para préstamos más grandes.

Opciones múltiples basadas en la consulta participativa incluyendo préstamos para nuevas actividades, salud, educación, vivienda, etc. gama de modalidades de ahorro que incluyen depósitos con altas tasas de interés y de acceso más restringido. Préstamos para reforzar y fortalecer las responsabilidades masculinas en el bienestar del hogar, incluyendo el de la esposa y las hijas, por ejemplo, préstamos para la educación de la hija.

SERVICIOS SUPLEMENTARIOS

Que incluyan la atención explícita de género, en particular:

La integración de la sensibilidad de género en todos los programas de capacitación y diseño de todos los servicios suplementarios para mujeres y hombres. Servicios específicos de género para las mujeres, por ejemplo, capacitación/aprendizaje mutuo para que las mujeres aumenten sus habilidades organizativas y empresariales, apoyo con ayuda legal.

Servicios para mujeres y hombres con el fin de reducir la carga del trabajo doméstico no remunerado, incluyendo el cuidado de los niños.

FUNCIONES Y ESTRUCTURAS DE GRUPO

Como una estructura para el aprendizaje mutuo y el intercambio de información
Como base para la acción colectiva de las mujeres.
Organización del apoyo masculino para el cambio en las relaciones de género.

INCORPORACIÓN DEL GÉNERO EN LA LÍNEA CENTRAL DE LA ORGANIZACIÓN

Para brindar el contexto organizativo para un enfoque de empoderamiento.
Políticas de igualdad de oportunidades para el personal como un asunto de derechos humanos para dar un ejemplo apropiado a los participantes del programa y aumentar la eficacia con la que el programa llega a las mujeres y las empodera.
Sensibilidad de género y empoderamiento para hombres y mujeres para que se incluya una perspectiva de empoderamiento en todas las interacciones del programa con los participantes en el mismo, incluyendo todas las condiciones par el suministro del microfinanciamiento, toda la capacitación de rutina y asesoría tanto para las mujeres como para los hombres, servicios complementarios y todas las actividades de grupo.
Incentivos concretos para el empoderamiento de las mujeres en la implementación del programa incluyendo incentivos para las propias mujeres, los hombres participantes y el personal masculino y femenino.
Integración de los indicadores de empoderamiento al programa MIS existente.

VINCULOS INTERORGANIZATIVOS

Para aumentar la contribución al empoderamiento y reducir los costos de las estrategias individuales de empoderamiento.
vinculación con otros proveedores de servicios, por ejemplo asesoría legal para las mujeres, capacitación, investigación de género.
trabajo en red con otras organizaciones desafiando la desigualdad de género, incluyendo las propias organizaciones de base de las mujeres y las de los hombres.

Esta visión subyacente para las políticas de género tiene que ir más allá del acceso o del alivio de la pobreza en el hogar, y centrarse en estrategias que empoderan a las mujeres de manera positiva y que transforman las relaciones de género para la igualdad en los procesos y resultados de desarrollo. Dada la naturaleza interconectada y mutuamente reforzante de las diferentes dimensiones de la subordinación de género, un enfoque de empoderamiento necesita adoptar una visión holística que integre el trabajo productivo y reproductivo, y las preocupaciones sobre el bienestar. Como se discute más adelante, sin embargo, este enfoque holístico puede tomar muchas formas organizativas y no necesariamente implica que cualquier organización deba proporcionar una gama infinita de servicios o apoyo integrales. Se requiere:

En primer lugar una análisis estratégico de todos los aspectos del diseño del programa desde una perspectiva de empoderamiento, y la identificación de formas de integrar en las políticas los asuntos del empoderamiento tanto para las mujeres como para los hombres, incluyendo:

- Condiciones para el suministro del microfinanciamiento
- Servicios complementarios
- Funciones y estructuras de grupo

- En segundo lugar la vinculación con otras organizaciones que brindan servicios esenciales y que cuestionan la desigualdad de género en diferentes niveles.
- A continuación se discuten algunas maneras de avanzar basadas en la experiencia de programas existentes.

REPLANTEAMIENTO DE LAS CONDICIONES PARA EL SUMINISTRO DEL MICROFINANCIAMIENTO

Las condiciones para la entrega del microfinanciamiento: es decir, las tasas de interés, los planes de amortización, los procedimientos de solicitud, el tamaño y finalidad de los préstamos y las condiciones para el ahorro, a menudo se consideran como un asunto técnico de las instituciones bancarias sobre el cual decide el personal del programa desde arriba. La principal consideración es la autosustentabilidad financiera o, con menos frecuencia, el enfoque de la pobreza. Es muy poca la atención que se ha dado al tema del empoderamiento. Sin embargo, la evidencia demuestra que la capacidad de las mujeres de utilizar el microfinanciamiento para aumentar sus ingresos y controlarlos también se ve afectada por detalles relacionados con las condiciones bajo las cuales se les otorga el microfinanciamiento. Como se indica en el Cuadro 4, las condiciones de entrega que se promueven para la autosustentabilidad o el acceso financiero y el enfoque en la pobreza pueden ser diferentes de aquellas que contribuyen más a las dimensiones de empoderamiento ya señaladas anteriormente. Sin embargo, la incorporación de cuestiones de empoderamiento al diseño de los servicios de microfinanciamiento no necesariamente entra en conflicto con la autosustentabilidad financiera, excepto en el caso obvio de las tasas de interés, donde hay una clara compensación recíproca. En otros aspectos del diseño del programa, la atención a las necesidades del cliente posiblemente tengan un impacto positivo en las tasas de amortización o, en el peor de los casos, un impacto neutral en los costos. Por consiguiente, no hay ninguna razón por la cual los programas no puedan combinar una gama de servicios de microfinanciamiento que aborde los objetivos de empoderamiento y de sustentabilidad.

TASAS DE INTERÉS Y PLANES DE AMORTIZACIÓN

Los debates actuales han estado preocupados con el tema de las tasas de interés y la necesidad de cubrir los costos del suministro del servicio por este medio. A menudo se afirma que el nivel actual del interés no es algo que preocupe mucho a los prestatarios. Las tasas de interés que cobran los grupos de mujeres como ROSCA sobre sus propios fondos son a menudo más altas que las que cobran las Instituciones de Microfinanciamiento (IMF). Tasas de interés bajas o subvencionadas puede distorsionar los precios del mercado a expensas de los prestatarios y pueden también conducir a que los que tienen

El asunto del acceso: ¿Son los montos de los préstamos lo suficientemente pequeños para dar a las mujeres la confianza de solicitarlos?

El asunto del empoderamiento: ¿Son los montos de los préstamos lo suficientemente grandes para permitir que las mujeres aumenten sus ingresos de manera significativa y controlen sus bienes?

Préstamos dirigidos contra préstamos no dirigidos

El asunto de la sustentabilidad financiera: ¿Promueve el propósito de los préstamos su uso para actividades que producen un ingreso que contribuya a la amortización pero que no implica costos de monitoreo? Probabilidad de que se favorezcan préstamos para la producción pero no paquetes de préstamo especificados.

El asunto del acceso: ¿Están los préstamos disponibles para los tipos de actividades en los que están involucradas las mujeres, por ejemplo, pequeños préstamos para capital de trabajo para el comercio y préstamos no dirigidos para el consumo? Probabilidad de que se favorezca el crédito no dirigido o dirigido para actividades "femeninas".

El asunto del empoderamiento: ¿Contribuyen los paquetes de préstamos a que las mujeres emprendan actividades no tradicionales y más lucrativas? ¿Aumentan la pertenencia de bienes en las mujeres? ¿Promueven un mayor gasto por parte de hombres y mujeres en el bienestar del hogar? Probabilidad de que se favorezca el crédito dirigido incluyendo paquetes para mujeres en actividades no tradicionales y préstamos dirigidos para el consumo, como por ejemplo, la casa inscrita en nombre de la mujer, educación para las niñas, salud disponible para mujeres y hombres.

Ahorros voluntarios contra ahorros obligatorios

El asunto de la sustentabilidad financiera: ¿Aumentan los servicios de ahorro el ingreso del programa sobre una base segura? Probabilidad de que se favorezcan los ahorros obligatorios.

El asunto del acceso: ¿Son los servicios de ahorro flexibles hacia el patrón de acceso al ingreso de las mujeres?

El asunto del empoderamiento: ¿Le dan los servicios de ahorro razones y autoridad a las mujeres para que aumenten el control sobre su propio ingreso o el acceso al ingreso de los hombres? Probabilidad de que se favorezcan los ahorros obligatorios.

REQUERIMIENTOS DE GARANTÍA

Uno de los aspectos que más se subraya en las propuestas para la mejor práctica en el enfoque de sustentabilidad financiera para facilitar el abordaje de la pobreza y un mayor acceso para las mujeres, han sido los cambios en los requerimientos de garantía. Esto ha incluido la aceptación de los bienes que le pertenecen a la mujer y "la garantía social" bajo la forma de garantías de grupos de mujeres como se plantea más adelante. Algunas personas que han influido en las organizaciones que promueven el enfoque de la autosustentabilidad financiera, se expresan a favor de cambios en el macro en el código civil y en las leyes de la propiedad que limitan la herencia de las mujeres y prohíben que las mujeres casadas tengan tierra en sus nombres, además de cambios en las leyes bancarias que requieren que una mujer casada obtenga el consentimiento o la firma de su marido antes de adquirir un compromiso financiero (Berger, 1995; para la USAID véase también Downing, 1990). Los cambios en los requerimientos de garantía para facilitar el acceso de las mujeres al microfinanciamiento también se mencionan de manera explícita en las recomendaciones del CGAP. Sin embargo, en la práctica, el tema sobre la mujer propietaria de bienes ha recibido poca atención. En algunos programas las

mujeres siguen necesitando la firma de sus maridos para solicitar préstamos. En algunos casos, por el contrario, (incluyendo en algunos de esos mismos programas) los hombres pueden, sin el consentimiento de la esposa, colocar la propiedad de ella como garantía para obtener préstamos.

Habría que preguntarse si a las mujeres se les debe pedir que entreguen en prenda sus propios bienes y propiedad para recibir préstamos, especialmente si están invirtiendo en las actividades de su marido sobre las cuales pueden tener muy poco control. Por otra parte, los requerimientos de garantía podrían reducir la mora en los préstamos y aumentar el control de las mujeres sobre los recursos a través del registro de los bienes utilizados como garantía o comprados con préstamos en el nombre de la pareja o en el de la mujer. Esta es la práctica para otorgar préstamos a las mujeres en muchos programas que se enfocan en el empoderamiento— e incluso en las regulaciones del propio Banco Grameen, aunque generalmente no se incluye en la "Mejor Práctica" en aquellos programas que se basan en el modelo Grameen. En la investigación en CODEC y PRADAN realizada por la autora se encontró que esta práctica había tenido un impacto significativo en la sensibilización de las mujeres en cuando a sus derechos dentro del hogar. En los casos en que el registro legal sería engorroso y costoso, los derechos podrían establecerse a través de un convenio con líderes comunales locales o grupos de mujeres. En algunos casos podría no ser en el interés de las mujeres registrar propiedad sólo en sus nombres, ya que los hombres podrían utilizar esto para justificar la retención de los principales bienes en sus nombres, y las mujeres podrían preferir el registro en nombre de los dos. Es importante que los asuntos de propiedad de bienes y registro se consideren no sólo en el caso de los préstamos para las mujeres sino también en el caso de los préstamos para los hombres.

TAMAÑO DEL PRÉSTAMO Y PROPÓSITO DEL MISMO

El asunto del tamaño del préstamo ha recibido bastante atención en la literatura. Por lo general, se afirma que las mujeres necesitan préstamos más pequeños, y esto es ciertamente válido para el acceso inicial y para las mujeres más pobres. Existe, sin embargo, el peligro de colocar a las mujeres en el gueto de los préstamos pequeños, además de que existe evidencia de prejuicio por parte del personal masculino para otorgar préstamos más grandes a las mujeres. Préstamos más grandes que le permiten a las mujeres emprender actividades más lucrativas son más baratos de administrar. Un programa eficaz de graduación de préstamos para las mujeres tendría, por lo tanto, beneficios de sustentabilidad financiera. Los estudios de caso recopilados por la autora en CODEC, CARE-PULSE y la CGT indicaron que muchas mujeres, una vez que habían adquirido la suficiente confianza, querían tener acceso a préstamos más grandes y eran capaces de manejarlos. Estos préstamos posiblemente podrían, una vez más, establecer como condición que los bienes estuvieran registrados a nombre de la mujer o de la pareja, así como evidencia de la participación de la mujer en

la actividad para la cual se solicitó el préstamo, incluyendo mercadeo y contabilidad, y la producción de planes de actividades empresariales. Estos préstamos también podrían dar a las mujeres mayor confianza y conocimientos en la adopción de un enfoque estratégico hacia el ahorro y el préstamo, en lugar de simplemente irse endeudando poco a poco.

Dentro del paradigma de la autosustentabilidad financiera hay ciertas diferencias en cuanto al grado al cual los préstamos pueden o deben dirigirse hacia fines particulares. Aunque la opinión general es que los préstamos deberían utilizarse para la producción, la experiencia ha demostrado que los múltiples esfuerzos de los programas por dirigir los préstamos han sido ineficaces y costosos. Para muchas personas pobres, la distinción entre producción y consumo, es a menudo difusa, ya que, por ejemplo, el gasto en salud y nutrición es necesario para que puedan trabajar; la inversión en mejoras al hogar podría permitir la producción doméstica y así sucesivamente. Por esta razón, tanto en el paradigma de la autosustentabilidad financiera como en el del alivio de la pobreza, a menudo se recomienda que los préstamos no deberían dirigirse hacia fines particulares.

Sin embargo, en las investigaciones realizadas por la autora en CODEC en Bangladesh, donde a las mujeres se les guiaba cuidadosamente en sus actividades en las etapas iniciales de la membresía del programa, las mujeres manifestaron que sin ese apoyo ellas no podrían utilizar los préstamos para sus propias actividades y serían los hombres los que se apoderarían de los préstamos y de los ingresos. Por consiguiente, se oponían a los intentos por reducir este monitoreo promovido en las directrices para Mejor Práctica producidas por el donante. Es posible, sin embargo, que no sea necesario un monitoreo tan cercano en el caso de los programas dirigidos a mujeres empresarias existentes, y allí donde las normas de género dan a las mujeres el control sobre sus propios ingresos debido a su responsabilidad por la subsistencia del hogar. Este era el caso en la mayoría de los programas africanos estudiados. No obstante, incluso aquí, las investigaciones de la autora encontraron una demanda por parte de las mujeres para que se les brindara asistencia en la adquisición de experiencia sobre las diferentes maneras de generar ingresos y apoyo para proteger sus ingresos de la rapacidad de sus maridos.

Otra manera de evitar la desviación de los préstamos es ofrecer préstamos para tipos específicos de consumo. Algunos programas ofrecen préstamos tanto a hombres como mujeres para la educación de los niños, mejoras a la vivienda, etc. El asegurar la disponibilidad de préstamos a los hombres para tipos particulares de consumo, como, por ejemplo, la educación de las hijas, los gastos escolares en general, la atención en salud y las mejoras a la vivienda, podría servir para reforzar la responsabilidad de los hombres por sus hogares. Este es particularmente el caso cuando se combina con la inscripción conjunta de los bienes o en nombre de la esposa.

AHORROS Y ACCIONES

Dentro del paradigma de la sustentabilidad financiera y del alivio de la pobreza se promueve la captación de ingresos para el programa a través de ahorros y acciones. Algunas personas consideran que los programas de ahorro son más importantes que el crédito y existe el riesgo de que se conviertan en la próxima "fórmula mágica" para los que se muestran escépticos acerca del crédito. Para muchas mujeres, incluso mujeres muy pobres, los servicios de ahorro son tan importantes como los préstamos para aumentar la cantidad de ingresos bajo su control. En algunos contextos las mujeres parecen preferir el ahorro obligatorio al voluntario como un medio de asegurar su capacidad de proteger los ingresos contra las demandas de los maridos. No obstante, es importante comprender primero que las mujeres pueden contar ya con una gama de formas de ahorro eficaces y los programas de ahorro de los ONG pueden estar imponiendo a las mujeres una forma de ahorro menos eficaz, particularmente donde el ahorro es una condición para los préstamos. Los programas de ahorro pueden también restarle recursos a los grupos de ahorro indígenas que a menudo brindan protección para las mujeres muy pobres con los fondos de otros miembros del grupo, como, por ejemplo, "los fondos para las dificultades" en África Occidental. En segundo lugar, los ahorros son inversiones o consumo a los que se renuncia y pueden, por lo tanto, afectar la habilidad de las mujeres de aumentar sus utilidades o de mejorar su nutrición y salud. Las propias necesidades de las mujeres y las estrategias existentes deben examinarse cuidadosamente antes de diseñar cualquier programa de ahorro. Es particularmente importante que las mujeres no se conviertan en las únicas responsables de ahorrar dentro del hogar sin cuestionar la responsabilidad y contribución de los hombres. En algunas cooperativas de ahorro y crédito, particularmente donde las mujeres son las principales ahorristas pero están subrepresentadas como prestatarias y en los órganos de toma de decisiones, existe el peligro de que éstas desempeñen la muy dudosa función de reciclar los ahorros de las mujeres pobres como préstamos de bajos ingresos para los hombres.

La compra de acciones se ha considerado en algunos casos como un medio para aumentar la propiedad de los programas por parte de sus miembros. El Banco Grameen se ufana de que mayoritariamente le pertenece a sus miembros. Sin embargo, la compra de acciones puede no ser más que una manera de cobrarles a los miembros por solicitar préstamos, con la ventaja de que no se incluye en la tasa de interés. La relación entre ser dueño de una acción y ser dueño del programa depende en gran medida de los derechos que tengan los accionistas en el proceso de toma de decisiones. No existe necesariamente una relación entre ser dueño de una acción y empoderamiento.

REPLANTEAMIENTO DE LOS SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Los requerimientos de la sustentabilidad financiera de recortar costos al mínimo ha llevado a que los programas hagan recortes drásticos en los servicios

complementarios. En el paradigma del alivio de la pobreza, los servicios complementarios se han limitado fundamentalmente a la salud, la nutrición y los programas de alfabetización. En el pasado ciertos servicios de apoyo de algunos programas, incluyendo capacitación empresarial y sensibilización de género, han sido costosos y su impacto ha sido mínimo. Sin embargo, esto no significa que no se necesiten los servicios complementarios o que su contribución no sería substancial para todos los aspectos del empoderamiento (y también para las tasas de amortización) si estuviesen mejor diseñados. Como ya se dijo, una estrategia de empoderamiento requiere un enfoque holístico que incluye la integración de los aspectos de empoderamiento en todas las actividades del programa o la colaboración entre organizaciones. Dadas las múltiples e intervinculadas desventajas que las mujeres pobres enfrentan debido a la discriminación y a la pobreza, existe un despliegue casi infinito de servicios complementarios potencialmente útiles. Qué servicios complementarios específicos se deben ofrecer en cualquier programa, dependerá de las necesidades y prioridades de las mujeres en cuestión, la disponibilidad de diferentes tipos de apoyo fuera del programa y los recursos y capacidades del programa en particular.

En primer lugar, las perspectivas y necesidades de las mujeres deben integrarse plenamente en todos los servicios de capacitación, sociales y de infraestructura. La sensibilización de género es obviamente fundamental para cualquier estrategia de empoderamiento, pero es a menudo una de las primeras cosas que se recortan ante la presión por la autosustentabilidad financiera. La sensibilidad de género puede, de hecho, ser más eficaz cuando se integra plenamente con otros servicios para mujeres y hombres, como, por ejemplo, toda la capacitación organizativa, capacitación en aptitudes, etc. Esto incluye una ampliación de muchos programas de formación empresarial para incluir temas de género en la división del trabajo no remunerado en el hogar y en el presupuesto. Muchos programas de capacitación dar por hecho que los hombres "que trabajan por cuenta propia" pueden dar órdenes a la mano de obra familiar no remunerada y tener absoluto control sobre el ingreso, en lugar de promover la cooperación dentro del hogar y la distribución equitativa de derechos y responsabilidades. Esto también reduciría costos una vez que se hayan hecho los cambios adicionales a los programas de capacitación. En programas sólo para mujeres es obviamente más difícil incluir a los hombres. No obstante, algunos programas como BERDSCO en Camerún invitan a los hombres a algunos de los programas de capacitación de las mujeres donde la sensibilidad de género se incorpora en las aptitudes y en otra formación. De igual manera, asegurar a las mujeres el mismo acceso y función en el diseño de todos los servicios que brinda la organización, como salud y educación, puede ser más importante y eficaz con relación al costo; que tratar éstos como programas separados de mujeres, aunque se puede necesitar algún tipo de medida separada dentro del programa central.

Al mismo tiempo, se requieren ciertos servicios específicos de género para las mujeres (y también los hombres), en particular la capacitación en los derechos de la mujer,²⁰ apoyo legal y de otra índole para las mujeres que viven situaciones particularmente difíciles en sus hogares. Las mujeres pueden necesitar capacitación especial y apoyo en la comercialización para que puedan incrementar y controlar sus ingresos, incluyendo el acceso a actividades económicas nuevas o "masculinas".²¹ Existe también la necesidad de brindar apoyo para reducir la carga del trabajo doméstico no remunerado, incluyendo la atención de los niños, lo que también alentaría a los hombres a responsabilizarse por estas tareas.

El asunto para cualquier programa, por lo tanto, es cómo asegurar el acceso más efectivo y eficaz en función de los costos a estos servicios. Inevitablemente existen tensiones potenciales entre las estrategias de empoderamiento (que requieren una amplia gama de servicios complementarios) y la sustentabilidad financiera (que requiere el recorte de los costos de los servicios al mínimo). Al mismo tiempo, sin embargo, las estrategias de género tienen contribuciones potenciales para la sustentabilidad financiera a corto plazo al reducir la mora, aumentar la capacidad de pagar tasas de interés más altas y contribuir a una sustentabilidad institucional a largo plazo. Existen varias maneras de reducir los costos de suministro de los servicios:

- La plena integración de los asuntos de género en la capacitación de los clientes/miembros y del personal implicaría costos en el corto plazo para rediseñar los cursos. En el largo plazo estos costos serían mínimos;
- Aprendizaje mutuo y autoexpansión por parte de los grupos de mujeres;
- Subvención transversal al cobrarle ciertos servicios a los clientes con mejor posición económica, en particular servicios empresariales, registro, etc.
- Colaboración interorganizativa entre programas de microfinanciamiento y especialistas proveedores de otros tipos de servicios. Esto se haría anunciando la disponibilidad de otros servicios, como asesoría e información sobre derechos legales por parte de los movimientos locales de mujeres, remisión de clientes o el pago de ciertos servicios por el programa/el grupo/el individuo. También se podrían compartir los costos de desarrollar innovaciones o de investigar.

²⁰ Esto se refiere de manera más específica y detallada a los derechos legales de la mujer y cómo se pueden hacer cumplir, que la sensibilidad de género más amplia que se discute con anterioridad.

²¹ Por ejemplo, en NCP Bangladesh, los hombres se interesan más por la gestión financiera en la actividad no tradicional del trabajo de los estantes de peces porque las ventas se hacen en el extranjero y no en el mercado. En reuniones similares también se alienta a los hombres a involucrarse con el negocio (Akar, 1995).

Cualquiera de estos medios o todos ellos se podría combinar para incrementar con el tiempo la eficacia en función de los costos, como por ejemplo, evaluación inicial de las necesidades y posibilidades de autoayuda, solicitud de fondos a los donantes para desarrollar éstos, luego introducir más tarde cobros por los servicios para los que están en mejor situación económica o los que no sean miembros.²² Es posible que los donantes necesiten considerar otros servicios complementarios como compromisos permanentes fuera de la ecuación de la sustentabilidad financiera y financiados a través de los propios servicios de microfinanciamiento. También podría ser necesario si los servicios van a satisfacer las necesidades de las mujeres muy pobres.

REPLANTEAMIENTO DE LAS ESTRUCTURAS Y FUNCIONES DE GRUPO

La mayoría de los programas de microfinanciamiento dirigidos a las mujeres tienen como base el grupo. Muchos servicios basados en el grupo y que ofrecen pequeños préstamos están dirigidos a las mujeres junto con otro programa que ofrece préstamos individuales más grandes donde la mayoría de los prestatarios son hombres. En el paradigma de la autosustentabilidad financiera a los grupos se les considera como un medio para reducir costos al pasar a éstos parte de la responsabilidad por la selección del prestatario, el desembolso del préstamo, el monitoreo y la amortización.²³ Tanto en el paradigma de la autosustentabilidad financiera como en el paradigma del alivio de la pobreza, se supone que la formación de grupos inherentemente empodera a las mujeres al reunir las. Sin embargo, como se señaló anteriormente, es preciso cuestionar estas suposiciones. El microfinanciamiento basado en el grupo y dirigido a las mujeres, ya sea que tengan como su principal objetivo reducir los costos del suministro del servicio, corren el riesgo de reforzar aún más el papel de las mujeres como conductos baratos de los préstamos para los hombres, quienes no tienen ni el tiempo ni el interés para asistir a las reuniones de los grupos. Es preciso que se cambie el enfoque para dejar de ver a los grupos simplemente como un mecanismo para la amortización y se busque la manera de "fortalecer el capital social" (Mayoux 1999b) contribuyendo a que los grupos desarrollen sus propias

estrategias de empoderamiento y vinculándolos con los movimientos de mujeres y otras organizaciones.

Los grupos tienen un papel importante que desempeñar como un foro para el intercambio de información y el aprendizaje mutuo entre mujeres. Esto incluye, por ejemplo, mujeres empresarias exitosas dentro de los programas que comparten sus experiencias con otras y el intercambio de conocimientos. Tanto la Small Enterprise Foundation (Fundación de la Pequeña Empresa) en Sudáfrica como CARE-PROSPECT en Zambia están desarrollando formas de utilizar métodos PLA para facilitar el intercambio de información. En CGT, por ejemplo, en las entrevistas con grupos se observó que muchas mujeres estarían dispuestas a capacitar a otras mujeres y que los grupos estarían anuentes a pagar por esta capacitación. Esto requeriría que los grupos desempeñaran un papel facilitador, como por ejemplo, recopilando información sobre las necesidades de capacitación y aptitudes para la capacitación como parte del registro del programa y recopilar esta información en un registro en el Sistema de Información Gerencial.

Los grupos de ahorro y crédito también constituyen un buen foro para que las mujeres se reúnan a discutir asuntos de género y a organizarse para el cambio. Por ejemplo los grupos de mujeres en Zambuko invitaron de manera espontánea a una mujer para que diera charlas sobre "como manejar a su marido y a su suegra". Sin embargo, esto fue en el contexto del programa donde muchas mujeres eran también miembros de otras organizaciones de mujeres y el personal estaba enfocado hacia el empoderamiento. Como ya se señaló, el cuestionamiento de los roles de género no es algo que suceda automáticamente, y las mujeres pueden necesitar mucho apoyo, particularmente en cuanto a información, aptitudes organizativas y de liderazgo, así como en las mismas estrategias que decidan utilizar. Las mujeres que la autora entrevistó en CODEC, donde los grupos de mujeres habían recibido capacitación sobre los derechos de la mujer y el liderazgo, estaban muy optimistas sobre la contribución de dicha capacitación a su capacidad de lograr cambios dentro del hogar y la comunidad con respecto a temas como la violencia doméstica y el divorcio.

Es igualmente importante incluir a los hombres en este proceso para evitar conflictos innecesarios y contribuir a que las mujeres sean más abiertas sobre sus necesidades y aspiraciones. Es necesario promover el apoyo a los hombres a través del desarrollo de nuevos ejemplos y de redes masculinas para el cambio. Existen importantes oportunidades para el cambio en programas mixtos donde el personal masculino también trabaja en temas de género con hombres y donde las mujeres pueden plantear sus preocupaciones ante una organización masculina. Algunos programas mixtos como CODEC en Bangladesh y CIPCRE, una de las organizaciones asociadas de CGT, han sido muy eficaces organizando a hombres a la par de las mujeres para abordar temas de violencia doméstica y

22. En ACCORD-Sudán se usó un tipo de cobro por el servicio de microfinanciamiento para las mujeres. Al usar una mujer que en su momento había aprendido a decidir cómo manejar algunos centros de mujeres para prestatarios de mujeres independientes. En un caso, los servicios incluyeron capacitación en una serie de habilidades empresariales y vocacionales, cursos educativos (alfabetización, salud, nutrición, primeros auxilios, etc.), y un fondo de ahorro. Al término de un año, gracias a la mujer empresaria de la gerente del centro, más un voluntariado y otros paga a ACCORD el personal comenzó por el alquiler (Hollenstein 1995).

23. En Omas y Orma se usó explícitamente de esta manera función de los grupos. Al revisar los programas de las microempresas utilizar grupos, particularmente para la clientela más pobres. El grupo desempeña un papel en la reducción del costo de recopilar información sobre el prestatario, pero su función más importante está en las interacciones a través de una obligación compartida por parte. Los prestatarios pueden trabajar al grupo parte de los temas de proceso y aprobar los préstamos porque los grupos tienen mayor acceso a información sobre carácter y valores de los prestatarios potenciales. Cuando a los clientes muy pobres les interesa más el acceso al crédito que los términos en que éste se ofrece, se pueden usar los grupos, los que esto afecta significativamente la demanda. (Hollenstein and Omas, 1994 p.10)

el abandono de las mujeres. Obviamente es mucho más difícil incluir a los hombres en los programas que son exclusivamente de mujeres. Un programa de mujeres en Paquistán prometió introducir más adelante un programa de préstamos para los hombres si éstos apoyaban primero el programa de las mujeres. También se podría invitar a los hombres a algunas de las reuniones de mujeres siempre y cuando no quieran dominar la reunión.

Los programas de microfinanciamiento también ofrecen una base potencialmente grande y organizada para el desarrollo de las estrategias de incidencia y cabildeo alrededor de los temas de género. SEWA y WWF en la India han logrado vincular a las mujeres en grupos de microfinanciamiento a organizaciones más amplias de cabildeo e incidencia.

LA INCORPORACIÓN DE GÉNERO EN LA CORRIENTE PRINCIPAL DE LA ORGANIZACIÓN

La mayoría de las agencias donantes y muchos programas tienen en la actualidad un compromiso con la incorporación central de género. Un debate general detallado está fuera del alcance de este documento general.²⁴ No obstante, existe un consenso sobre la necesidad de cuatro elementos principales:

- Política de igualdad de oportunidades para el personal
- Capacitación de género para el personal masculino y femenino
- Estructuras adecuadas e incentivos concretos para la implementación
- Estadísticas desagregadas por género e integración de indicadores de género al monitoreo y evaluación del programa

La primera evidencia indica una clara vinculación entre la contribución hacia el empoderamiento de las mujeres, e incluso el acceso de las mujeres al microfinanciamiento, y los niveles de personal femenino.²⁵ Algunos programas de microfinanciamiento son sólo para mujeres y la mayoría del personal es femenino. Sin embargo, como ya se planteó, los programas mixtos tienen un número de ventajas. Es importante, por lo tanto, que en éstos también tengan políticas para la igualdad de oportunidades. No es, sin embargo, suficiente establecer cuotas para el número de personal femenino. Aunque obviamente sea una situación en la que el personal masculino pueda tener mucha sensibilidad de género y un gran interés en brindar su apoyo, por lo general, es sólo cuando dentro de las organizaciones hay una "masa crítica" de mujeres en posiciones con la suficiente autoridad que los temas de género se integran plenamente a

los programas de la "corriente masculina" y se implementan. Aun así, contratar mujeres para este tipo de cargos es a menudo difícil dadas las limitaciones de género bajo las cuales opera el personal femenino así como los clientes. Por lo tanto, es probable que la igualdad de oportunidades también requiera cambios en la cultura organizativa, y en los criterios y procedimientos de contratación.

En segundo lugar, el empleo de personal femenino en igualdad de condiciones no es en sí suficiente para asegurar resultados de empoderamiento en los programas. El personal femenino, al igual que el masculino, frecuentemente no tiene experiencia en el análisis de género y puede que no tenga suficientes conocimientos o experiencia sobre la situación de las mujeres muy pobres y pueda requerir capacitación. Existe igualmente una gran necesidad de que se capacite en sensibilidad de género al personal femenino para su trabajo tanto con mujeres como con hombres. Había una clara diferencia cualitativa en los programas estudiados por la autora entre aquellos programas donde el personal masculino y femenino tenían sensibilidad de género y donde los temas de empoderamiento se planteaban como parte de la rutina de todas las interacciones entre el personal y los clientes, y aquellos en que el personal menospreciaba los temas de género y no cuestionaba los estereotipos de género ni sugería maneras en que las mujeres podían superar los problemas basados en el género.

En tercer lugar, es necesario contar con las estructuras adecuadas para la implementación. Esta necesidad va más allá de la nominación de un miembro más joven del personal como oficial de género o de la asignación de un pequeño porcentaje del tiempo de otro personal. Es preciso que existan líneas de responsabilidad claras, recursos adecuados y un intercambio de información e ideas. Estas a su vez requieren directrices claras e incentivos concretos para la implementación de políticas de empoderamiento, para que tanto el personal femenino como masculino pueda tener la confianza de dedicarlepreciado tiempo y recursos a estos temas. Estas irían más allá de promover que una proporción de los préstamos o los ahorros estuviera a nombre de las mujeres y se aseguraría que a las mujeres se les consultara adecuadamente, y que tuvieran conocimiento de las estrategias para asegurar que se les beneficie. Es preciso dar incentivos de la misma manera que para las metas de amortización y diseminación.

Finalmente, crear estos incentivos requiere, a su vez, la integración de los indicadores de empoderamiento al monitoreo y evaluación del programa a fin de diagnosticar los impactos de los programas en las vidas de los participantes, así como la potencial contribución de los programas al empoderamiento. Para lograr la sustentabilidad financiera y cumplir con los procedimientos contables del donante es preciso contar con sofisticados sistemas de información gerencial (MIS). Sin embargo, la introducción de estos sistemas es costosa, requiere personal calificado para su mantenimiento y sólo se utilizan para recopilar y

24. Para una discusión de algunos de estos temas véase Carter, 1992, en 1997; Maitland et al., 1997. Véase también el manual de capacitación de UNIFEM sobre Mujeres 2000, para los programas y los donantes.

25. Los datos recogidos de 4 años de ANPOF se atribuyeron a que en su mayoría se le capacita adecuadamente a personal de servicios básicos (Lager, 1995). Una reducción en el personal femenino en ACCORD-Sudán también podría haber resultado en una disminución reducida en la participación de las mujeres (Stallard, 1996).

de introducir el monitoreo sistemático del impacto, el que puede utilizarse en la planificación del programa y la gestión del personal. SEF en Sudáfrica ha estado examinado formas eficaces con relación al costo que utilizar estos sistemas a favor de la pobreza, (Mayoux y Simanowitz 2000). Estas metodologías se podrían desarrollar aún más para incluir indicadores de empoderamiento (Mayoux 1998b).

La incorporación de género en la corriente principal de la organización requerirá recursos y compromisos, y no se puede esperar que sea un proceso fácil, barato, ni libre de conflictos. Existen tendencias preocupantes en muchas organizaciones, a medida que van creciendo, hacia la exclusión gradual de las mujeres de la toma de decisiones, especialmente en las organizaciones mutualistas como cooperativas de ahorro y crédito. Esto es así incluso cuando la mayoría de los participantes en el programa son mujeres. A menudo se omite la sensibilidad de género para el personal en el afán por lograr autosustentabilidad financiera. Además, el requisito de conocimientos bancarios a menudo sesga de manera inherente la contratación en contra de las mujeres puesto que en muchos países hay escasez de mujeres debidamente calificadas. No obstante, se han logrado importantes avances en algunos programas y hay muchas organizaciones que ahora tienen una gran experiencia en llevar a cabo cambios organizativos evitando conflictos innecesarios. Cabe subrayar que los cambios que se requieren para incorporar el asunto de género en la línea central, a menudo también benefician a los hombres, por ejemplo, a través de la introducción de prácticas de trabajo flexibles, y mejoran la eficiencia de la organización, al haber una mejor comunicación y un estilo de trabajo más participativo.

VINCULACIONES INTERORGANIZATIVAS

Es probable que el grado al cual cualquier programa pueda lograr cambios significativos se vea severamente restringido dadas las diversas limitaciones que mutuamente se refuerzan. Como ya se dijo, las implicaciones de un enfoque holístico e integral no son que cualquier organización deba prestar una gama infinita de servicios y exceder su capacidad. La colaboración interorganizativa es una manera de reducir el costo de desarrollar nuevas estrategias y servicios. Como ya se señaló, los cursos de capacitación podrían llevarse a cabo juntando los recursos de varios programas. Los programas también podrían vincularse con otros especialistas que presten otros tipos de servicios. Esto podría hacerse anunciando la disponibilidad de otros servicios, como por ejemplo, asesoría e información sobre derechos legales por parte de los movimientos locales de mujeres, remisión de clientes o el pago de ciertos servicios por el programa/el grupo/el individuo. Como mínimo podría implicar la elaboración de una lista de estas organizaciones y acordar que su material publicitario se coloque en los puntos de desembolso de los préstamos, o la elaboración de una lista de posibles oradores que estén a disposición de los grupos. Esto aumentaría la

contribución del microfinanciamiento a un mínimo costo y brindaría acceso a los proveedores de los servicios a un grupo importante y organizado de mujeres pobres, lo que a su vez contribuiría también a su sustentabilidad.

Con frecuencia los temas de género han estado completamente ausentes de las actividades de incidencia de los ONG de microfinanciamiento. En la incidencia del microfinanciamiento de la "corriente masculina", por lo general se ignoran las necesidades de las mujeres, a pesar de las implicaciones de género diferenciales de la "Mejor Práctica" ya señaladas. De igual manera, las actividades de incidencia de los ONG de microfinanciamiento rara vez han abordado los temas de género en el micro a pesar de las limitaciones que las desigualdades de género implican para la igualdad de acceso de las mujeres a los servicios y al beneficio de estos servicios. Esto ocurre a pesar de que en los requerimientos de garantía y en las leyes de propiedad que proclama el CGAP se propugna por que haya cambios. Estas medidas deberían verse como parte integral de los programas en lugar de un componente femenino marginal. Es vital que los programas de microfinanciamiento examinen la variedad del apoyo que necesitan las mujeres para el empoderamiento, identifiquen la contribución potencial de su capacidad particular y contexto organizativo y se unan de manera estratégica con otras fuerzas para el cambio, incluyendo las redes propias de las mujeres, los movimientos de mujeres, y las organizaciones de incidencia y cabildos de género dentro de las agencias donantes.

MÁS ALLA DE LOS MODELOS UNICOS: MARCO PARA UN NUEVO ENFOQUE PARTICIPATIVO

Existen, entonces, muchas maneras de integrar el empoderamiento con mayor plenitud incluso en programas cuya principal preocupación es la autosustentabilidad financiera o el enfoque de la pobreza. Esto implica una consideración particularmente estratégica de las actuales "políticas de la corriente masculina" desde una perspectiva de género y la incorporación de género en la corriente principal de la organización, que defienden todas las agencias donantes en el CGAP al igual que muchos ONG. Existen también muchas maneras en que el empoderamiento podría integrarse más plenamente a los servicios complementarios de los ONG. Incluso los bancos privados arquetípicos como Barclays y otros, particularmente en el Norte, tienen políticas de igualdad de oportunidades y préstamos sociales de varios tipos. No hay razón alguna por la cual no se deba exigir a las IMF y a los ONG que hagan lo mismo como parte integral de sus "Planes de Acción Institucionales" y no como una idea marginal de último momento, particularmente considerando sus pretensiones en lo que respecta a los fondos de desarrollo.

Además, a riesgo de recurrir a argumentos instrumentalistas, el empoderamiento en sí tiene un número de importantes contribuciones potenciales para la sustentabilidad financiera. El empoderamiento económico

(mayor ingreso, control sobre el ingreso y acceso a los recursos) reduce la mora ya que las mujeres tienen mayores posibilidades de pagar. Un mayor bienestar significa que las mujeres tienen mayores conocimientos (por ejemplo alfabetización), tiempo (menos tiempo perdido por enfermedad de ellas y de sus hijos), posibilidad de adquirir dispositivos que permiten ahorrar tiempo y esfuerzo) y recursos para contribuir al programa y a los grupos. El empoderamiento social y político aumenta el empoderamiento económico y el bienestar permitiendo a las mujeres participar más activamente en sus programas (debido a menores restricciones sobre sus movimientos y contactos con hombres, mayor capacidad organizativa y contactos en redes). Es importante señalar que si no se toma en cuenta la contribución al empoderamiento, la calidad de las relaciones entre los programas y los clientes y la motivación del personal pueden verse seriamente afectadas, con el resultado de que hay mayores probabilidades de que a los programas se les considere explotadores y se vean obligados a dedicar más tiempo y recursos en la simple recuperación de los préstamos.

No existen, sin embargo, modelos únicos. Hay una serie de modelos de microfinanciamiento en los que se podrían implementar elementos de esta estrategia de empoderamiento para aumentar la contribución al empoderamiento, desde los bancos y proveedores de servicios financieros convencionales, pasando por los bancos grandes enfocados hacia la pobreza, hasta los programas de microfinanciamiento que brindan ahorro y crédito a los miembros de los movimientos de mujeres y de las organizaciones laboristas. Las mujeres necesitan diversidad de servicios dadas sus propias necesidades individuales de diferentes tipos de ahorros, préstamos, seguros, pensiones, etc., y en vista de las diferencias de necesidades entre mujeres. La evidencia, no obstante, cuestiona seriamente la conveniencia universal de IMF separadas como el modelo estándar de Grameen, ACCION o banco rural. Los servicios de microfinanciamiento pueden ser una parte muy útil de las intervenciones integrales de empoderamiento y alivio de la pobreza, como es el caso en SEWA, WWF CODEC y CIPCRE (véase también Chen *ed* 1996).

Un enfoque hacia el empoderamiento implica, no obstante, un cambio importante de actitud, cambios en las prácticas de trabajo y el desafío de los intereses creados. La flexibilidad hacia las necesidades de las mujeres y las decisiones sobre la mejor manera de combinar los objetivos de empoderamiento y sustentabilidad sólo pueden hacerse sobre la base de extensas consultas con las mujeres, la investigación sobre las necesidades, estrategias y limitaciones de las mujeres, y un proceso de negociación entre las mujeres y las agencias de desarrollo. Por lo tanto, requiere inevitablemente un marco más general para la participación de las mujeres en todos los niveles. En todos los tres paradigmas detallados anteriormente se habla a favor de la participación y en los 90 fue cada vez más promovida por las agencias de desarrollo a lo ancho

de todo el espectro político desde el Banco Mundial y la USAID hasta los ONG con un enfoque en el empoderamiento. Sin embargo, el término "participación" tiene muchos significados (véase el Cuadro 1) y por lo general es más evidente en la retórica que en la práctica. La actitud hacia la participación en el paradigma de la sustentabilidad financiera es extremadamente ambivalente. Por otra parte, hay una preocupación con "la relevancia comercial" como un factor importante en la expansión y la amortización y un énfasis en el uso de "capital social" para minimizar los costos del sistema de suministro del servicio. Sin embargo, un enfoque tan instrumental pierde la importante oportunidad de asegurar, en lugar de suponer, que dicha participación aumenta el empoderamiento. "La relevancia comercial" también debe preocuparse porque los servicios aporten una contribución máxima para el incremento de los ingresos y el control sobre los mismos. Aunque el desarrollo participativo es un elemento clave en el paradigma del alivio de la pobreza y muchos programas han desarrollado enfoques innovadores hacia la gestión participativa, éstos no siempre han tenido igualdad de género y a menudo los vínculos con el empoderamiento han sido supuestos más que planificados estratégicamente. La Participación es un punto clave del paradigma feminista del empoderamiento, incluyendo el marco del empoderamiento económico propuesto por UNIFEM. Este último paradigma es el que más se acerca al enfoque propuesto aquí.

No se puede suponer que la participación en sí misma sea empoderante (Mayoux 1995b). Es poco probable que el resultado de la creciente participación de los clientes sea un modelo único seleccionado por todas las mujeres en todos los contextos. La participación requiere tiempo y recursos de los participantes y puede también restarle eficiencia al suministro del servicio y a su alcance hacia los más pobres debido a la falta de destrezas y a los conflictos de intereses. La participación, por lo tanto, tiene costos potenciales así como beneficios para las mujeres y las opciones siguen siendo limitadas por las consideraciones de sustentabilidad, y por los recursos y capacidades de las mujeres y los programas. En algunos contextos para algunas mujeres la prioridad puede ser servicios de microfinanciamiento minimalistas financieramente autosustentables donde ellas pagan tasas de interés apropiadas. Las mujeres que ya tienen acceso a fuentes de ingreso lucrativas y al apoyo de otras organizaciones, y desean estar social y políticamente activas en otros foros, podrían no estar interesadas en aportar tiempo y energía a las actividades de grupo para el microfinanciamiento o la toma de decisiones. Sin embargo, para maximizar la contribución al empoderamiento es necesario que los programas estén más abiertos a la participación de sus miembros y estén dispuestos a dar prioridad a la sustentabilidad organizativa a largo plazo por encima de la conveniencia financiera a corto plazo.

Un enfoque de empoderamiento necesitaría reconocer estas tensiones y desafíos inherentes a través del:

- Reconocimiento explícito de los costos potenciales de la participación así como de los beneficios para las mujeres y los programas;
- enfoque en las propias aspiraciones y estrategias de las mujeres para el cambio y la priorización de sus intereses;
- reconocimiento de la importancia de las desigualdades de poder en la limitación de estas aspiraciones y estrategias, y el compromiso de cuestionar dichas desigualdades en todas las actividades de programa;
- estrategias explícitas para asegurar que las mujeres pueden participar, están equipadas con los conocimientos y los recursos para hacerlo y tienen el espacio y la información para elaborar sus propias opiniones;
- esfuerzos explícitos por incluir a las mujeres más pobres o justificar su exclusión.

Cuadro 5:
Marco para un nuevo enfoque participativo
Principios subyacentes

Enfoque en las propias aspiraciones y estrategias de las mujeres para el cambio y priorización de sus intereses.
 Reconocimiento de los costos potenciales de la participación así como de los beneficios para las mujeres y compromiso para maximizar estos últimos.
 Reconocimiento de la importancia de las desigualdades de poder en la limitación de estas aspiraciones y estrategias, y compromiso para cuestionar dichas desigualdades en todas las actividades del programa.
 Estrategias explícitas para asegurar que las mujeres pueden participar, están equipadas con los conocimientos y los recursos para hacerlo y tienen el espacio y la información para elaborar sus propias opiniones;
 esfuerzos explícitos por incluir a las mujeres más pobres o justificar su exclusión

APRENDIZAJE PARTICIPATIVO:

Un sistema continuo de consulta participativa con los diferentes actores. Este "círculo de aprendizaje" incluiría:
 identificación participativa de los objetivos de programa prioritarios y de los criterios de empoderamiento.

Apoyo para el intercambio de información entre las mismas mujeres a través de redes existentes y nuevas.

Integración de los indicadores de empoderamiento a los sistemas existentes de información gerencial de los programas.

Análisis participativo de la información e implicaciones en cuanto a las políticas aclaración de los conflictos de interés potenciales entre las diferentes partes, formas de proteger los intereses de otros grupos desfavorecidos y las limitaciones potenciales de los programas de microfinanciamiento para resolver esto.

Aclaración de las limitaciones en el macro para el empoderamiento de las mujeres, las limitaciones de los programas de microfinanciamiento.

GESTIÓN PARTICIPATIVA:

Procesos de toma de decisiones para maximizar la contribución hacia el empoderamiento sin minar la sustentabilidad organizativa en el largo plazo.

Proceso participativo para establecer y acordar una serie de decisiones sobre las cuales las respectivas partes deben influir o tener control, y cómo los costos y beneficios de los diferentes tipos y niveles de participación han de equilibrarse.

Estructuras para la representación de grupos de base y de personal más joven en particular: mecanismos para aclarar los conflictos de interés entre los diferentes actores y la negociación entre los mismos.

ACCIÓN PARTICIPATIVA:

trabajo en redes y vinculación entre grupos de mujeres y la gama de organizaciones para maximizar la contribución al empoderamiento de las intervenciones individuales.
 Para el cabildeo y la incidencia locales

Para el aprendizaje mutuo y la incorporación central de género en todas las instituciones de desarrollo involucradas

Para un cambio en el macro de las políticas económicas y sociales.

RETOS

Costos potenciales para las propias mujeres en términos de tiempo y recursos
 Falta de conocimientos y experiencia para la participación en la base, con programas y agencias donantes, y necesidad de desarrollar nuevas metodologías que sean eficaces con relación al costo.
 Falta de recursos y compromiso por parte de aquellos que se sentirían desafiados por la creciente participación y empoderamiento, incluyendo a los propios donantes y programas.

El enfoque propuesto combinaría una gama de tipos y niveles de participación como se indica en el Cuadro 5 y como lo plantea la autora en mayor detalle en otro documento (Mayoux 1998b, 2000d).

En primer lugar incluiría un proceso de aprendizaje participativo que se construiría sobre el reconocimiento de la necesidad de una "relevancia comercial" en el paradigma de la autosustentabilidad financiera y el creciente uso de las técnicas PLA dentro de éste y el paradigma del alivio de la pobreza, incluyendo a SEF. Este proceso de aprendizaje es esencial para asegurar que todos los aspectos del diseño del programa son flexibles hacia las necesidades, aspiraciones y estrategias de las mujeres. Sin embargo, el aprendizaje participativo que aquí se contempla iría más allá de la consulta para convertirse en un proceso continuo de intercambio de información entre diferentes actores. Igualmente, se enfocaría en el aprendizaje sobre las diferentes dimensiones del empoderamiento. El proceso de aprendizaje constituiría un "círculo" o una serie de círculos interconectados en los que los objetivos prioritarios de los programas y los criterios de empoderamiento se identifican a través del proceso participativo que involucra a los diferentes actores, pero a los grupos de mujeres en particular.

Esto incluiría apoyo prioritario para el intercambio de información entre las mismas mujeres sobre temas priorizados por ellas tanto dentro de los grupos como en red entre grupos. Los indicadores de empoderamiento se integrarían luego al sistema existente de información gerencial del programa u otros sistemas de aprendizaje de manera que las políticas del programa se puedan evaluar de manera continua de acuerdo a estos indicadores y no a través de consultorías externas ocasionales. Las conclusiones de los grupos de mujeres y de los sistemas de información del programa se volverían a transmitir a los diferentes actores para una evaluación de las implicaciones en cuanto a políticas. Este proceso también aclararía potenciales conflictos de interés entre las diferentes partes y las limitaciones en el macro, para luego sugerir formas de superar éstos.

En segundo lugar, este aprendizaje participativo tendría lugar en el contexto de estructuras para la toma de decisiones participativas. El tema de la rendición de cuentas por parte de los ONG ha sido recientemente objeto de preocupación. El principal énfasis ha estado, sin embargo, en aumentar la transparencia de los ONG hacia los donantes en términos de sustentabilidad financiera. El enfoque participativo propuesto aquí incluiría rendición de cuentas hacia los participantes en el programa y también hacia el personal a través de la apertura de los procesos de toma de decisiones a los representantes de estos sectores y el escrutinio por parte de una gama de diferentes actores. En lo que respecta a los participantes del programa esto se deriva del actual interés en los modelos de autogestión dentro del enfoque de sustentabilidad financiera y el alivio de la pobreza. En lo que respecta al personal del programa, esto se basa en ideas clave de "la nueva mejor práctica en la gestión" con su énfasis en el empoderamiento del personal para aumentar su compromiso y creatividad y, por ende, la eficiencia empresarial. Sin embargo, en el enfoque que aquí se propone, el objetivo no sería principalmente la eficiencia sino asegurar que la gestión participativa contribuye al empoderamiento. La toma de decisiones participativa no es de ninguna manera un proceso fácil e implica costos y a menudo conflicto, como se discute en detalle en la literatura sobre cooperativas y desarrollo participativo, pero que a menudo se ignora en la retórica actual.²⁶ Existe la necesidad, en primer lugar, de mecanismos para establecer los tipos de decisiones que son fundamentales para el empoderamiento y donde se necesita la participación, y aquellos que son de rutina y se pueden dejar en manos del personal contratado. En segundo lugar, es preciso contar con estructuras organizativas apropiadas para la representación de los grupos de base y del personal subalterno quienes son los que están más conscientes de los resultados del programa. Existe también la necesidad de reconocer los potenciales conflictos de interés y de resolverlos de una manera en que se dé prioridad a las opiniones y necesidades de los participantes en el programa. Esta manera de aumentar la transparencia del programa, depende a la vez del apoyo para los grupos y de la incorporación de género en la corriente principal de la organización de la forma ya señalada.

En tercer lugar, el enfoque incluiría la acción participativa para abordar las limitaciones en el macro para el empoderamiento de las mujeres, las limitaciones para los programas de microfinanciamiento y las maneras de vincularse con otras instituciones para abordar estas limitaciones. Una vez más, la preocupación con el nivel macro, y el trabajo en red y la colaboración interorganizativos no son nada nuevo. En el paradigma de la autosustentabilidad financiera hay considerable presión por parte de los donantes para que se reforme y se cambie el sector bancario privado y gubernamental formal para que sea más accesible

para las mujeres. Esto ha incluido recomendaciones para cambiar las leyes de la propiedad (por ejemplo RESULTS, 1997). Recientemente el Banco Mundial también ha estado apoyando una serie de redes de microfinanciamiento. Sin embargo, el principal énfasis en toda la literatura del CGAP se concentra en la remoción de los programas de crédito subvencionados y en el trabajo en red para diseminar la mejor práctica en la sustentabilidad financiera. En el paradigma del alivio de la pobreza, hay un creciente énfasis en la incidencia, pero los temas de género a menudo se consideran o bien marginales o demasiado contenciosos (Mayoux 1998c). Sin embargo, como ya se dijo, y como lo están planteando organizaciones como el SEWA desde los años 70, las reuniones de ahorro y crédito, si se integran bien con servicios como sensibilidad de género, pueden ser formas muy poderosas de brindar a las mujeres la oportunidad de reunirse de manera periódica y una estructura organizativa que puede movilizar otros recursos a medida que haya necesidad. Los programas de microfinanciamiento, por lo tanto, pueden ofrecer un marco organizativo potencialmente importante para la incidencia alrededor del género así como del tema de la pobreza.

La realización de todo el potencial de los programas de microfinanciamiento con respecto al empoderamiento de las mujeres requerirá nuevas ideas y el desarrollo de metodologías y estructuras de programa que sean eficaces con relación al costo. Aunque existen iniciativas prometedoras e innovadoras actualmente no se sabe lo suficiente sobre la diversidad de maneras en que se podría incrementar la participación en diferentes modelos y contextos de programas. En particular, existe la necesidad de replantearse la ortodoxia actual sobre la separación del microfinanciamiento de las otras intervenciones. Esta separación se ha basado en percepciones de un conflicto de funciones para el personal entre la "dureza" del cobro de las deudas y la "suavidad" de las funciones de desarrollo social, y la necesidad de separar estas funciones para calcular el índice de sustentabilidad financiera que requiere el CGAP. Sin embargo, donde los incentivos de amortización están incorporados en el suministro del crédito, hay una útil complementariedad del microfinanciamiento y de otras intervenciones de desarrollo humano y empoderamiento. Esta fue la experiencia de CODEC y CIPCRE donde hubiera sido más costoso y hubiera tenido menos impacto separar el suministro del crédito y el ahorro de las actividades de desarrollo humano, al menos en las etapas iniciales del desarrollo del grupo. Es por lo tanto discutible si se debe sacrificar la eficacia en función del costo para facilitar la contabilidad, y de todas maneras, es posible llevar una contabilidad separada sin separación de las funciones. Es preciso desarrollar formas de fortalecer esta complementariedad y no de minarla como está sucediendo en muchos programas actualmente. Esto requerirá un reconocimiento explícito de que ciertas estrategias de empoderamiento y servicios necesitarán tratarse como costos aceptables que no están incluidos en la ecuación de la sustentabilidad financiera.

26. Véase en particular Eyles and Habury 1995, Brett 1992, Claverie 1996, Mayoux 1998c.

Es también de vital importancia que haya cambios en las prioridades, prácticas y relaciones organizativas de los donantes. Dentro de muchas agencias donantes, las entusiastas suposiciones sobre el impacto beneficioso automático del microfinanciamiento se están utilizando para restarle apoyo a otras medidas de empoderamiento y alivio de la pobreza, incluyendo el apoyo para las subvenciones a los programas dirigidos a los más pobres y para las estrategias de empoderamiento dentro de los propios programas de microfinanciamiento. Más recientemente, en respuesta a la creciente evidencia de una contribución potencialmente limitada al alivio de la pobreza y al empoderamiento, los donantes están respondiendo diciendo que los temas de empoderamiento y bienestar deben ser abordados por separado desde el microfinanciamiento, a pesar de la desviación de fondos de estas estrategias "separadas". En respuesta a las directrices de los donantes para el financiamiento, que sólo incluyen criterios de sustentabilidad financiera, muchos programas se están viendo obligados a ampliar su programas de microfinanciamiento rápidamente y reducir otros servicios, exacerbando los resultados de género potencialmente negativos que se plantearon más atrás. La combinación de estas tendencias tanto en donantes como en programas está conduciendo a un serio descuido de los programas de empoderamiento.

Lo que es aún más preocupante sobre la situación actual es que el microfinanciamiento minimalista y financieramente sustentable se está promoviendo como la estrategia clave para el alivio de la pobreza y el empoderamiento en el contexto de las políticas de ajuste estructural, las que seriamente desfavorecen a las mujeres, reducen la disponibilidad de servicios complementarios en el sector público y eliminan cualquier red de bienestar para las personas muy pobres.²⁷ Los programas de microfinanciamiento se promueven como un medio de evitar la reforma estructural fundamental del sistema bancario para exigir mayor transparencia de género y responsabilidad social. A pesar de su considerable potencial, el microfinanciamiento, como se está proponiendo actualmente, corre el riesgo de convertirse en otro medio más de autoayuda para trasladar los costos del desarrollo a las mujeres pobres en lugar de contribuir a la erradicación de la pobreza o al empoderamiento.

Evaluando el impacto de las microfinanzas: desarrollando un nuevo protocolo para la recolección y análisis de información cualitativa

Me da muchísimo gusto estar aquí. Vengo representando un grupo de tres personas que estamos trabajando un tema que está directamente relacionado con esta conferencia, específicamente la medición del impacto de las microfinanzas.

Para decir un poco sobre mí, complete hace un año el doctorado sobre género y microfinanzas en el Perú basado en trabajo de campo cualitativo. Actualmente llevo un año trabajando por el centro de desarrollo de la Universidad de Bath en Inglaterra. Entre otras cosas, estoy involucrada en el programa acción-investigación de Imp-Act que está basada en estudiar el impacto de las microfinanzas sobre la pobreza.

Este artículo trata, en términos generales, de lo que estamos tratando de hacer en este proyecto. Hemos encontrado que el trabajo cualitativo normalmente hecho por los que trabajan en el campo de ciencias sociales tiende a permanecer en este ámbito y no está aprovechado por las organizaciones de microfinanzas ya que temen que éste involucra mucho tiempo, que solo es anécdotas o difícil de analizar.

El propósito de este artículo es desarrollar un protocolo para hacer investigación cualitativa más accesible y as rigurosa para el uso de las organizaciones de microfinanzas.

Esta charla está dividida en 3 partes:

1. A) Diferentes tipos de demanda de información para evaluación de impactos, y B) La oferta de información basada en intereses de personas u organizaciones en 'probar impactos' para después mejorarlos.
2. El trabajo del programa Imp-Act y la necesidad para un protocolo más claro en cuanto al análisis cualitativa.
3. Veremos estudios de caso del Perú y se planteará el potencial en usar entrevistas semi-estructuradas para obtener vasta información sobre los impactos. Para este propósito consideramos una herramienta útil para

²⁷ Véase Murguía 1996; y 2001 (previsto a publicarse para una discusión más detallada de estos debates).

medir el impacto de las microfinanzas es el que nosotros nombramos QUIP:

DEMANDA Y OFERTA DE INFORMACION EN LA EVALUACION DEL IMPACTO.

Tabla 1

Contrastando fuentes de demanda para la evaluación de impacto

	Evaluación de impacto para política pública	Evaluación de impacto para el desarrollo del producto
¿Para quién?	Donante	Proveedor de servicios
¿Cuándo? (Contexto histórico)	Los donantes que están interesados en promover más programas de microfinanzas donde la oferta de estos servicios es deficiente (poca competencia).	La organización requiera bajar costos y mejorar la lealtad de los clientes para sobrevivir en el Mercado (muchas competencias).
¿Para qué?	Decidir si los recursos públicos sean usados para subsidiar servicios de microfinanzas u otros programas públicos.	Aprender de los clientes como asegurar la sobrevivencia de la organización.
Resultado	Luz verde/ roja para copiar los modelos de "mejor practica" ("best practice") (bancos comunales, grupos solidarios...) sin mucha diferenciación de los usuarios.	Diferenciación de producto de acuerdo a las diversas demandas locales de diferentes clientes.

- La demanda de información para la evaluación del impacto proviene de diferentes fuentes – tanto las personas y organizaciones de recursos financieros donantes como de las organizaciones de microfinanzas. Las organizaciones de microfinanzas necesitan entender mejor a sus usuarios para seguir siendo competitivas en la industria. A ellas les importa reducir los costos y mejorar la lealtad de los clientes. En cambio, los donantes necesitan saber si los gastos por dar estos servicios son menores que los beneficios para que posteriormente tomen decisiones que afecten las políticas públicas (p.e. si deberían subsidiar los servicios de microfinanzas o financiar otro tipo de proyectos).
- De la misma manera, la oferta de la información para la evaluación de impacto proviene de diferentes fuentes. En este sentido la discusión se enfoca por un lado en los que se interesa en "probar impactos" usando métodos positivistas o recolección de datos cuantitativos. Por el otro hay los que están interesados en el desarrollo organizacional y quien están más asociados en "mejorar impactos" utilizando métodos más participativos, o los que dependen de información cualitativa.

- Hay una necesidad de ir más allá de esta dicotomía (es decir de probar impactos o mejorar impactos). El propósito de este artículo es contribuir a los métodos de medición de impactos para que no solo prueben impactos sino también para que los mejoren a fin de ser más útiles para la demanda interna (desarrollo organizacional) como externa.
- Ya hay varias herramientas de evaluación de impacto en el mercado como los de AIMS o USAID y CGAP. Intentar desarrollar un método totalmente nuevo y original no es el propósito de este paper. Por el contrario, el propósito es desmitificar y hacer más accesibles los métodos que ya existen que son poco usados, buscando un protocolo sobre su uso.

EL TRABAJO DE IMPACTO Y LA NECESIDAD POR UN PROTOCOLO QUALITATIVO DE IMPACTO.

El contexto institucional para este artículo es un programa de acción-investigación que se llama 'Imp-Act'. Esto involucra más que 20 M.F.Os en el mundo que quieren:

- Desarrollar sistemas de evaluación de impacto que sean útiles para sus propias organizaciones
- Ampliar el potencial de la evaluación de impacto para incluir impactos mas amplios de pobreza
- Influir en las iniciativas para la reducción de la pobreza.
- Show leaflets

Uno de los temas mas importantes que han emergido durante el primer año del programa es la necesidad de desarrollar un método sencillo, costeable, replicable y creíble para recolectar y analizar información cualitativa.

Entonces, hay una gran necesidad de generar un protocolo más claro en cuanto el análisis de información cualitativa basada en la entrevista profunda, en entrevistas semi-estructuradas, en entrevistas narrativas o en entrevistas largas. El desafío es desarrollar un protocolo mas claro sobre la recolección y análisis de información que proviene de las entrevistas.

Tabla 2

Métodos para la oferta de la información sobre evaluación del impacto

	Métodos positivistas	Métodos cualitativos	Métodos participativos

Por lo tanto, el propósito es ofrecer una "tercera alternativa" que caiga entre los métodos positivistas y participativos. A diferencia de los métodos positivistas, la investigación cualitativa provee de cadenas causales de impacto, de esta forma superando el problema de atribución. Con respecto a los métodos participativos, la investigación cualitativa ofrece información más rigurosa.

medir el impacto de las microfinanzas es el que nosotros nombramos QUIP

DEMANDA Y OFERTA DE INFORMACION EN LA EVALUACION DEL IMPACTO.

Tabla 1

Contrastando fuentes de demanda para la evaluación de impacto

	Evaluación de impacto para política pública	Evaluación de impacto para el desarrollo del producto
¿Para quién? ¿Cuándo? (Contexto histórico)	Donante Los donantes que están interesados en promover más programas de microfinanzas donde la oferta de estos servicios es deficiente (poca competencia).	Proveedor de servicios La organización requiera bajar costos y mejorar la lealtad de los clientes para sobrevivir en el Mercado (muchas competencias).
¿Para qué?	Decidir si los recursos públicos sean usados para subsidiar servicios de microfinanzas u otros programas públicos.	Aprender de los clientes como asegurar la sobrevivencia de la organización.
Resultado	Luz verde/ roja para copiar los modelos de "mejor practica" ("best practice") (bancos comunales, grupos solidarios...) sin mucha diferenciación de los usuarios.	Diferenciación de producto de acuerdo a las diversas demandas locales de diferentes clientes.

- La demanda de información para la evaluación del impacto proviene de diferentes fuentes – tanto las personas y organizaciones de recursos financieros donantes como de las organizaciones de microfinanzas. Las organizaciones de microfinanzas necesitan entender mejor a sus usuarios para seguir siendo competitivas en la industria. A ellas les importa reducir los costos y mejorar la lealtad de los clientes. En cambio, los donantes necesitan saber si los gastos por dar estos servicios son menores que los beneficios para que posteriormente tomen decisiones que afecten las políticas públicas (p.e. si deberían subsidiar los servicios de microfinanzas o financiar otro tipo de proyectos).
- De la misma manera, la oferta de información para la evaluación de impacto proviene de diferentes fuentes. En este sentido la discusión se enfoca por un lado en los que se interesa en "probar impactos" usando métodos positivistas o recolección de datos cuantitativos. Por el otro hay los que están interesados en el desarrollo organizacional y quien están más asociados en "mejorar impactos" utilizando métodos más participativos, o los que dependen de información cualitativa.

- Hay una necesidad de ir más allá de esta dicotomía (es decir de probar impactos o mejorar impactos). El propósito de este artículo es contribuir a los métodos de medición de impactos para que no solo prueben impactos sino también para que los mejoren a fin de ser más útiles para la demanda interna (desarrollo organizacional) como externa.
- Ya hay varias herramientas de evaluación de impacto en el mercado como los de AIMS o USAID y CGAP. Intentar desarrollar un método totalmente nuevo y original no es el propósito de este paper. Por el contrario, el propósito es desmitificar y hacer más accesibles los métodos que ya existen que son poco usados, buscando un protocolo sobre su uso.

EL TRABAJO DE IMPACTO Y LA NECESIDAD POR UN PROTOCOLO QUALITATIVO DE IMPACTO.

El contexto institucional para este artículo es un programa de acción-investigación que se llama 'Imp-Act'. Esto involucra más de 20 M.F.Os en el mundo que quieren:

- Desarrollar sistemas de evaluación de impacto que sean útiles para sus propias organizaciones
- Ampliar el potencial de la evaluación de impacto para incluir impactos mas amplios de pobreza
- Influir en las iniciativas para la reducción de la pobreza.
- Show leaflets

Uno de los temas mas importantes que han emergido durante el primer año del programa es la necesidad de desarrollar un método sencillo, costeable, replicable y creible para recolectar y analizar información cualitativa.

Entonces, hay una gran necesidad de generar un protocolo más claro en cuanto el análisis de información cualitativa basada en la entrevista profunda, en entrevistas semi-estructuradas, en entrevistas narrativas o en entrevistas largas. El desafío es desarrollar un protocolo mas claro sobre la recolección y análisis de información que proviene de las entrevistas.

Tabla 2.

Métodos para la oferta de la información sobre evaluación del impacto

	Métodos positivistas	Métodos cualitativos	Métodos participativos
--	----------------------	----------------------	------------------------

Por lo tanto, el propósito es ofrecer una "tercer alternativa" que caiga entre los métodos positivistas y participativos. A diferencia de los métodos positivistas, la investigación cualitativa provee de cadenas causales de impacto, de esta forma superando el problema de atribución. Con respecto a los métodos participativos, la investigación cualitativa ofrece información más rigurosa.

FORMAS DE HACER Y ANALIZAR ENTREVISTAS PROFUNDAS UTILIZANDO ESTUDIOS DE CASO: EJEMPLOS DESDE EL PERÚ.

Este ejemplo proviene de la investigación de mi doctorado que hice en el Perú durante un periodo de dieciocho meses para examinar hasta que punto el microcrédito podía empoderar a la mujer de bajos ingresos tanto en el ámbito rural como en el urbano. En este sentido, el énfasis era en entender como los procesos sociales afectan los resultados de los programas de microcrédito más que poner énfasis en la representatividad de la información además de presentar los diferentes actores involucrados en el programa.

La muestra incluyó más de 150 mujeres participando en diferentes programas de microcrédito en Cajamarca y en Lima, incluyendo hogares con mujeres solteras, casadas, separadas, divorciadas, viudas y jefas de familia. Las entrevistas se estructuraron utilizando una serie de preguntas de las cuales las respuestas fueron grabadas o apuntadas.

Se utilizaron métodos de "historias de vida" y las entrevistas tomaron la forma de conversaciones guiadas. La mayoría de las entrevistas se llevaron a cabo en las casas de las entrevistadas, así dando la posibilidad para observar relaciones e interacciones entre los miembros de la familia. Cuando fue posible, las mismas personas fueron re-entrevistadas dos o tres veces.

Esta investigación fue el trabajo de campo para una tesis doctoral y en ese sentido no se atribuyó importancia al tiempo ni al costo. Sin embargo, la ventaja de esto es que permitió que las preguntas fueran largas y más abiertas. De esta manera se obtuvo información de mayor calidad.

Se dio mucho énfasis en la connotación y el orden de las palabras que se utilizaron para elaborar las preguntas ya que en diferentes contextos se utilizan diferentes preguntas. Una vez que se hizo el proyecto piloto, la necesidad de probar las preguntas hizo que mis prejuicios y preconcepciones de mujer Occidental fueran cuestionadas. Por ejemplo, en las áreas rurales donde trabaje, la pregunta "¿Qué problemas ha tendido usted?" no dio lugar a una respuesta. Las mujeres en la área rural eran muy sensibles a la idea de que "ellas tenían problemas". La pregunta entonces se cambió a: "¿Qué cosas les dan cólera?". Cambiar la frase así hizo que los temas verdaderos salieran a la luz y esto fue un momento clave en la investigación.

HACIA EL USO DE UN PROTOCOLO ESTANDARIZADO PARA ENTREVISTAS PROFUNDAS.

La sección previa ilustró el potencial de la entrevista profunda como método flexible para obtener información rica sobre el impacto.

Esta sección va un poco más allá, sugiriendo como sería un protocolo, lo que hemos llamado QUIP "Qualitative impact Protocol".

para las mujeres. Esto ha incluido recomendaciones para cambiar las leyes de la propiedad (por ejemplo RESULTS, 1997). Recientemente el Banco Mundial también ha estado apoyando una serie de redes de microfinanciamiento. Sin embargo, el principal énfasis en toda la literatura del CGAP se concentra en la remoción de los programas de crédito subvencionados y en el trabajo en red para diseminar la mejor práctica en la sustentabilidad financiera. En el paradigma del alivio de la pobreza, hay un creciente énfasis en la incidencia, pero los temas de género a menudo se consideran o bien marginales o demasiado contenciosos (Mayoux 1998c). Sin embargo, como ya se dijo, y como lo están planteando organizaciones como el SEWA desde los años 70, las reuniones de ahorro y crédito, si se integran bien con servicios como sensibilidad de género, pueden ser formas muy poderosas de brindar a las mujeres la oportunidad de reunirse de manera periódica y una estructura organizativa que puede movilizar otros recursos a medida que haya necesidad. Los programas de microfinanciamiento, por lo tanto, pueden ofrecer un marco organizativo potencialmente importante para la incidencia alrededor del género así como del tema de la pobreza.

La realización de todo el potencial de los programas de microfinanciamiento con respecto al empoderamiento de las mujeres requerirá nuevas ideas y el desarrollo de metodologías y estructuras de programa que sean eficaces con relación al costo. Aunque existen iniciativas prometedoras e innovadoras actualmente no se sabe lo suficiente sobre la diversidad de maneras en que se podría incrementar la participación en diferentes modelos y contextos de programas. En particular, existe la necesidad de replantearse la ortodoxia actual sobre la separación del microfinanciamiento de las otras intervenciones. Esta separación se ha basado en percepciones de un conflicto de funciones para el personal entre la "dureza" del cobro de las deudas y la "suavidad" de las funciones de desarrollo social, y la necesidad de separar estas funciones para calcular el índice de sustentabilidad financiera que requiere el CGAP. Sin embargo, donde los incentivos de amortización están incorporados en el suministro del crédito, hay una útil complementariedad del microfinanciamiento y de otras intervenciones de desarrollo humano y empoderamiento. Esta fue la experiencia de CODEC y CIPCRE donde hubiera sido más costoso y hubiera tenido menos impacto separar el suministro del crédito y el ahorro de las actividades de desarrollo humano, al menos en las etapas iniciales del desarrollo del grupo. Es por lo tanto discutible si se debe sacrificar la eficacia en función del costo para facilitar la contabilidad, y de todas maneras, es posible llevar una contabilidad separada sin separación de las funciones. Es preciso desarrollar formas de fortalecer esta complementariedad y no de minarla como está sucediendo en muchos programas actualmente. Esto requerirá un reconocimiento explícito de que ciertas estrategias de empoderamiento y servicios necesitarán tratarse como costos aceptables que no están incluidos en la ecuación de la sustentabilidad financiera.

Es también de vital importancia que haya cambios en las prioridades, prácticas y relaciones organizativas de los donantes. Dentro de muchas agencias donantes, las entusiastas suposiciones sobre el impacto beneficioso automático del microfinanciamiento se están utilizando para restarle apoyo a otras medidas de empoderamiento y alivio de la pobreza, incluyendo el apoyo para las subvenciones a los programas dirigidos a los más pobres y para las estrategias de empoderamiento dentro de los propios programas de microfinanciamiento. Más recientemente, en respuesta a la creciente evidencia de una contribución potencialmente limitada al alivio de la pobreza y al empoderamiento, los donantes están respondiendo diciendo que los temas de empoderamiento y bienestar deben ser abordados por separado desde el microfinanciamiento, a pesar de la desviación de fondos de estas estrategias "separadas". En respuesta a las directrices de los donantes para el financiamiento, que sólo incluyen criterios de sustentabilidad financiera, muchos programas se están viendo obligados a ampliar su programas de microfinanciamiento rápidamente y reducir otros servicios, exacerbando los resultados de género potencialmente negativos que se plantearon más atrás. La combinación de estas tendencias tanto en donantes como en programas está conduciendo a un serio descuido de los programas de empoderamiento.

Lo que es aún más preocupante sobre la situación actual es que el microfinanciamiento minimalista y financieramente sustentable se está promoviendo como la estrategia clave para el alivio de la pobreza y el empoderamiento en el contexto de las políticas de ajuste estructural, las que seriamente desfavorecen a las mujeres, reducen la disponibilidad de servicios complementarios en el sector público y eliminan cualquier red de bienestar para las personas muy pobres.²⁷ Los programas de microfinanciamiento se promueven como un medio de evitar la reforma estructural fundamental del sistema bancario para exigir mayor transparencia de género y responsabilidad social. A pesar de su considerable potencial, el microfinanciamiento, como se está proponiendo actualmente, corre el riesgo de convertirse en otro medio más de autoayuda para trasladar los costos del desarrollo a las mujeres pobres en lugar de contribuir a la erradicación de la pobreza o al empoderamiento.

27 Véase Meznar, 1999a y 2001 (próximo a publicarse para una discusión más detallada de estos debates).

Evaluando el impacto de las microfinanzas: desarrollando un nuevo protocolo para la recolección y análisis de información cualitativa

Me da muchísimo gusto estar aquí. Vengo representando un grupo de tres personas que estamos trabajando un tema que está directamente relacionado con esta conferencia, específicamente la medición del impacto de las microfinanzas.

Para decir un poco sobre mí, complete hace un año el doctorado sobre género y microfinanzas en el Perú basado en trabajo de campo cualitativo. Actualmente llevo un año trabajando por el centro de desarrollo de la Universidad de Bath en Inglaterra. Entre otras cosas, estoy involucrada en el programa acción-investigación de Imp-Act que está basada en estudiar el impacto de las microfinanzas sobre la pobreza.

Este artículo trata, en términos generales, de lo que estamos tratando de hacer en este proyecto. Hemos encontrado que el trabajo cualitativo normalmente hecho por los que trabajan en el campo de ciencias sociales tiende a permanecer en este ámbito y no está aprovechado por las organizaciones de microfinanzas ya que temen que éste involucre mucho tiempo, que solo es anécdotas o difícil de analizar.

El propósito de este artículo es desarrollar un protocolo para hacer investigación cualitativa más accesible y más rigurosa para el uso de las organizaciones de microfinanzas.

Esta charla está dividida en 3 partes:

1. A) Diferentes tipos de demanda de información para evaluación de impactos, y B) La oferta de información basada en intereses de personas u organizaciones en 'probar impactos' para después mejorarlos.
2. El trabajo del programa Imp-Act y la necesidad para un protocolo más claro en cuanto al análisis cualitativo.
3. Veremos estudios de caso del Perú y se planteará el potencial en usar entrevistas semi-estructuradas para obtener vasta información sobre los impactos. Para este propósito consideramos una herramienta útil para

medir el impacto de las microfinanzas es el que nosotros nombramos QUIP

DEMANDA Y OFERTA DE INFORMACION EN LA EVALUACION DEL IMPACTO.

Tabla 1

Contrastando fuentes de demanda para la evaluación de impacto

	Evaluación de impacto para política pública	Evaluación de impacto para el desarrollo del producto
¿Para quién?	Donante	Proveedor de servicios
¿Cuándo? (Contexto histórico)	Los donantes que están interesados en promover más programas de microfinanzas donde la oferta de estos servicios es deficiente (poca competencia).	La organización requiere bajar costos y mejorar la lealtad de los clientes para sobrevivir en el Mercado (muchas competencias).
¿Para qué?	Decidir si los recursos públicos sean usados para subsidiar servicios de microfinanzas u otros programas públicos.	Aprender de los clientes como asegurar la sobrevivencia de la organización.
Resultado	Luz verde/ roja para copiar los modelos de "mejor práctica" ("best practice") (bancos comunales, grupos solidarios...) sin mucha diferenciación de los usuarios.	Diferenciación de producto de acuerdo a las diversas demandas locales de diferentes clientes.

La demanda de información para la evaluación del impacto proviene de diferentes fuentes – tanto las personas y organizaciones de recursos financieros donantes como de las organizaciones de microfinanzas. Las organizaciones de microfinanzas necesitan entender mejor a sus usuarios para seguir siendo competitivas en la industria. A ellas les importa reducir los costos y mejorar la lealtad de los clientes. En cambio, los donantes necesitan saber si los gastos por dar estos servicios son menores que los beneficios para que posteriormente tomen decisiones que afecten las políticas públicas (p.e. si deberían subsidiar los servicios de microfinanzas o financiar otro tipo de proyectos).

De la misma manera, la oferta de la información para la evaluación de impacto proviene de diferentes fuentes. En este sentido la discusión se enfoca por un lado en los que se interesa en "probar impactos" usando métodos positivistas o recolección de datos cuantitativos. Por el otro hay los que están interesados en el desarrollo organizacional y quien están más asociados en "mejorar impactos" utilizando métodos más participativos, o los que dependen de información cualitativa.

- Hay una necesidad de ir más allá de esta dicotomía (es decir de probar impactos o mejorar impactos). El propósito de este artículo es contribuir a los métodos de medición de impactos para que no solo prueben impactos sino también para que los mejoren a fin de ser más útiles para la demanda interna (desarrollo organizacional) como externa.
- Ya hay varias herramientas de evaluación de impacto en el mercado como los de AIMS o USAID y CGAP. Intentar desarrollar un método totalmente nuevo y original no es el propósito de este paper. Por el contrario, el propósito es desmitificar y hacer más accesibles los métodos que ya existen que son poco usados, buscando un protocolo sobre su uso.

EL TRABAJO DE IMPACTO Y LA NECESIDAD POR UN PROTOCOLO QUALITATIVO DE IMPACTO.

El contexto institucional para este artículo es un programa de acción-investigación que se llama 'Imp-Act'. Esto involucra más que 20 M.F.Os en el mundo que quieren:

- Desarrollar sistemas de evaluación de impacto que sean útiles para sus propias organizaciones
- Ampliar el potencial de la evaluación de impacto para incluir impactos mas amplios de pobreza
- Influir en las iniciativas para la reducción de la pobreza.
- Show leaflets

Uno de los temas mas importantes que han emergido durante el primer año del programa es la necesidad de desarrollar un método sencillo, costeable, replicable y creíble para recolectar y analizar información cualitativa.

Entonces, hay una gran necesidad de generar un protocolo más claro en cuanto el análisis de información cualitativa basada en la entrevista profunda, en entrevistas semi-estructuradas, en entrevistas narrativas o en entrevistas largas. El desafío es desarrollar un protocolo mas claro sobre la recolección y análisis de información que proviene de las entrevistas.

Tabla 2.

Métodos para la oferta de la información sobre evaluación del impacto

	Métodos positivistas	Métodos cualitativos	Métodos participativos
--	----------------------	----------------------	------------------------

Por lo tanto, el propósito es ofrecer una "tercer alternativa" que caiga entre los métodos positivistas y participativos. A diferencia de los métodos positivistas, la investigación cualitativa provee de cadenas causales de impacto, de esta forma superando el problema de atribución. Con respecto a los métodos participativos, la investigación cualitativa ofrece información más rigurosa.

FORMAS DE HACER Y ANALIZAR ENTREVISTAS PROFUNDAS UTILIZANDO ESTUDIOS DE CASO: EJEMPLOS DESDE EL PERU.

Este ejemplo proviene de la investigación de mi doctorado que hice en el Perú durante un periodo de dieciocho meses para examinar hasta que punto el microcrédito podía empoderar a la mujer de bajos ingresos tanto en el ámbito rural como en el urbano. En este sentido, el énfasis era en entender como los procesos sociales afectan los resultados de los programas de microcrédito más que poner énfasis en la representatividad de la información además de presentar los diferentes actores involucrados en el programa.

La muestra incluyó más de 150 mujeres participando en diferentes programas de microcrédito en Cajamarca y en Lima, incluyendo hogares con mujeres solteras, casadas, separadas, divorciadas, viudas y jefas de familia. Las entrevistas se estructuraron utilizando una serie de preguntas de las cuales las respuestas fueron grabadas o apuntadas.

Se utilizaron métodos de "historias de vida" y las entrevistas tomaron la forma de conversaciones guiadas. La mayoría de las entrevistas se llevaron a cabo en las casas de las entrevistadas, así dando la posibilidad para observar relaciones e interacciones entre los miembros de la familia. Cuando fue posible, las mismas personas fueron re-entrevistadas dos o tres veces.

Esta investigación fue el trabajo de campo para una tesis doctoral y en ese sentido no se atribuyó importancia al tiempo ni al costo. Sin embargo, la ventaja de esto es que permitió que las preguntas fueran largas y más abiertas. De esta manera se obtuvo información de mayor calidad.

Se dio mucho énfasis en la connotación y el orden de las palabras que se utilizaron para elaborar las preguntas ya que en diferentes contextos se utilizan diferentes preguntas. Una vez que se hizo el proyecto piloto, la necesidad de probar las preguntas hizo que mis prejuicios y preconcepciones de mujer Occidental fueran cuestionadas. Por ejemplo, en las áreas rurales donde trabaje, la pregunta "Que problemas ha tendido usted?" no dio lugar a una respuesta. Las mujeres en la área rural eran muy sensibles a la idea de que "ellas tenían problemas". La pregunta entonces se cambió a: "Que cosas les dan cólera". Cambiar la frase así hizo que los temas verdaderos salieran a la luz y esto fue un momento clave en la investigación.

HACIA EL USO DE UN PROTOCOLO ESTANDARIZADO PARA ENTREVISTAS PROFUNDAS.

La sección previa ilustró el potencial de la entrevista profunda como método flexible para obtener información rica sobre el impacto.

Esta sección va un poco más allá, sugiriendo como sería un protocolo, lo que hemos llamado QUIP "Qualitative impact Protocol".

El QUIP necesita dar información sobre impacto de forma rápida, costeable y confiable para facilitar el desarrollo organizacional. Esto se puede hacer:

- Contratando personas para hacer estudios concretos y definitivos para examinar aspectos particulares y desempeño que son importantes para la organización.

- Acumulando con el tiempo datos cualitativos en una base de datos. Las ventajas de estos métodos son que:

- Los beneficios incrementan continuamente en relación con el número de entrevistas realizadas;
- La estandarización permite que resultados de diferentes series de entrevistas sean integradas en una base de datos para análisis posteriores.

Claro que esto no representará datos estadísticamente representativos pero sí generará una mejor diversidad de datos del perfil de los clientes. De esta forma, el gerente tendrá un entendimiento más amplio de sus servicios.

TEMAS QUE NECESITAN SER TRATADOS EN LOS TERMINOS DE UN PROTOCOLO.

- El trabajo del programa Imp-Act
- La necesidad para un protocolo para la recolección y análisis de datos cualitativos que sean SENCILLAS, COSTEABLES, EFECTIVOS, REPLICABLES Y VERACES.
- Estudios de caso en el Perú: Entrevistas con mujeres trabajando con microcréditos.
- Temas que necesitan ser considerados al desarrollar un protocolo para la evaluación de impacto.
- Conclusión

PREPARACION DEL RESPONSABLE DE CAMPO

- Dada la naturaleza del proceso de la recolección de información, es importante dar asesoría a los responsables de campo en temas como: diseño de preguntas, obtención de la información, aspectos que limitan la validez de los resultados etc.
- Otro tema se refiere al diseño de la entrevista, incluyendo cómo hacer preguntas y seleccionar qué vocabulario se va a utilizar. Es importante enseñar al responsable de campo cómo se deben construir preguntas y ponerlos en orden ya que esto impacta directamente sobre el tipo y calidad de información obtenida. Existe una necesidad de combinar preguntas de respuesta más precisa y otros tipos de preguntas que requieren una respuesta más abierta.

- Es importante identificar una serie de temas que deberían de ser tratados, empezando con los más generales, y continuando hasta los más específicos. Cada tema puede ser presentado con una pregunta abierta, dejando al cliente hablar libremente usando sus propios términos y conceptos.
- Los responsables de campo pueden aplicar opcionalmente preguntas complementarias para aclarar temas que no fueron tratados durante la entrevista. Sin embargo es importante que estas preguntas complementarias no induzcan o sugieran respuestas.
- Por otro lado, es importante hacer un balance entre la ortodoxia académica (es decir los académicos que sugieren que trabajo de campo debe de ser una investigación extensa) ; y la gente pragmática (que esperan obtener resultados en el menos tiempo posible). La ventaja de este balance radica en el mejoramiento del entendimiento de los problemas que pueden afectar negativamente la operación de programas de desarrollo.

RECOPIACION DE INFORMACION Y SU ANALISIS.

- La tarea principal es de encontrar un método sencillo, replicable y costeable para analizar los datos recopilados. La retroalimentación del primer año del programa de ImpAct sugiere una carencia entre los ONGs de como hacer uso de las herramientas cualitativas para la evaluación de impacto.
- Partiendo de esta carencia de claridad, sugerimos 2 maneras de analizar los datos:
- Producir un reporte escrito los resultados más importantes. Este reporte puede obtenerse extrayendo resúmenes y organizándolos temáticamente. Para lograr esto puede utilizarse programas computacionales como NUDIST.
- Asignar números de acuerdo al alcance del impacto. Esto puede ser hecho o sea por el cliente o por el investigador. La desventaja de este método es que es un proceso imperfecto ya que expertos en el área argumentan que un Professional requiere de varios meses de trabajo en el campo. Dado que esto no es factible, el protocolo que proponemos es la forma mas acertada de resumir información importante y presentarla con más facilidad. Reconocemos que este proceso tiene limitaciones. Sin embargo, es el método más adecuado para superar el problema de atribución.

CONCLUSION

- Este artículo está dedicada a subrayar la necesidad de un práctico protocolo cualitativo de evaluación de impacto (que se ha referido como QUIP).
- Se han resaltado unos de los más importantes temas que se deberían de considerar para el desarrollo de un protocolo y se ha dado tentativamente una idea que se podría adoptar como solución a estos problemas.

- Queremos mejorar este trabajo, por lo tanto, cualquier aportación, recomendación o comentario son bienvenidos.
- La producción de tal protocolo no es la panacea en la evaluación de impacto. Sin embargo, representa una opción tanto para las necesidades de los catedráticos de las ciencias sociales y las necesidades de las organizaciones de microfinanzas ya que ofrece métodos costeables y replicables además de un sentido riguroso.
- Esperamos que en desarrollar lineamientos sobre la recolección y análisis de datos, las organizaciones puedan aprovechar los métodos cualitativos de mejor manera, con más seguridad y con más confianza.

Sin embargo, este artículo representa solamente el primer paso hacia la producción de tal protocolo. A fin de crear mejor credibilidad y aceptación de este protocolo, se requiere un mejor diseño y verificación de las experiencias. Esperamos que el programa ImpAct actúe como un foro para la discusión y desarrollo de este protocolo.

Sostenibilidad financiera y empoderamiento de mujeres

ALGUNAS IMPLICANCIAS DE MERCADO.

BancoSol con el objetivo de comprender de mejor manera el comportamiento del mercado y las características de nuestros clientes ha desarrollado un estudio que buscaba entender a nuestros clientes.

Antes de cualquier análisis del cliente, es bueno comprender cuales fueron las características y el comportamiento del sector de microfinanzas en los últimos diez años.

	DIC 1992	DIC 2001	Crecimiento prom. anual	Crecimiento prom. anual %
Prestamo (u\$ 000)	16,903	327,165	34,474	204%
Clientes	48,294	402,139	39,316	81%

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, el sector ha crecido en lo referente a préstamos en un 204% y en clientes en 81%. Esto nos demuestra a primera vista que los clientes se han incrementado pero también sus requerimientos de crédito, lo que motivo un crecimiento mayor en el volumen de cartera.

PENETRACIÓN DE MERCADO

El sistema de microfinanzas comparado con el sistema tradicional bancario esta compuesto por el 72% de los clientes del mercado, es decir que muchos más clientes y créditos se concentran en las instituciones que trabajan en el área de las microfinanzas.

No. de Clientes:	1992	2001	Crec. Anual prom.
Banca Tradicional	77,584	154,459	11%
Microfinanzas	48,294	402,139	81%
Mercado Objetivo	1,000,000	2,456,013	16%

Como puede apreciarse el crecimiento en los últimos 10 años el crecimiento en el numero de clientes de la banca tradicional alcanzó a solamente el 11%, mientras que para el sector de las microfinanzas como lo indicamos anteriormente creció en un 81% que muestra el impacto y la demanda constante por los servicios de microcréditos.

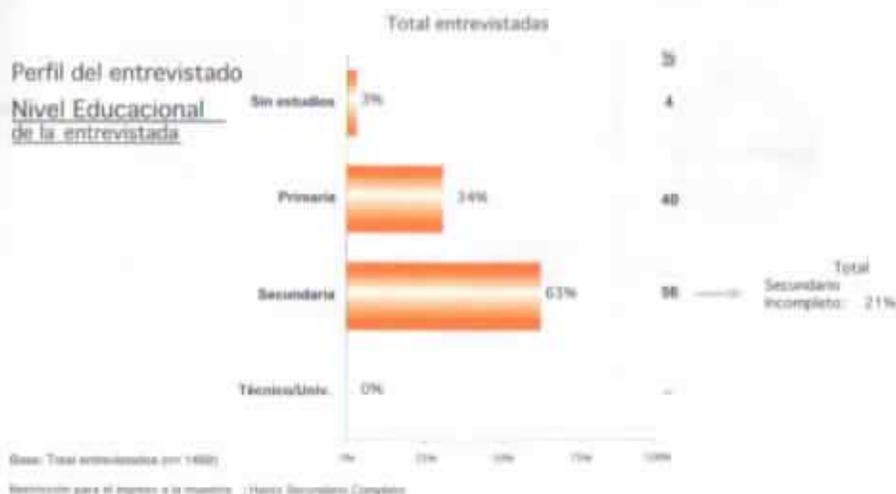
PERFIL DE LOS CLIENTES

Los clientes de BancoSol que fueron entrevistados presentan las siguientes características:



Casi la absoluta mayoría tiene hijos. En Promedio 3,3 hijos con 10,6 años. **Total promedio: 33 años**
Base Total entrevistados: 111 (81%)

Como puede apreciarse en el cuadro anterior, los clientes de BANCOSOL son en su mayoría (64%) mujeres y las edades de las mismas se centran en mujeres jóvenes menores de 40 años.

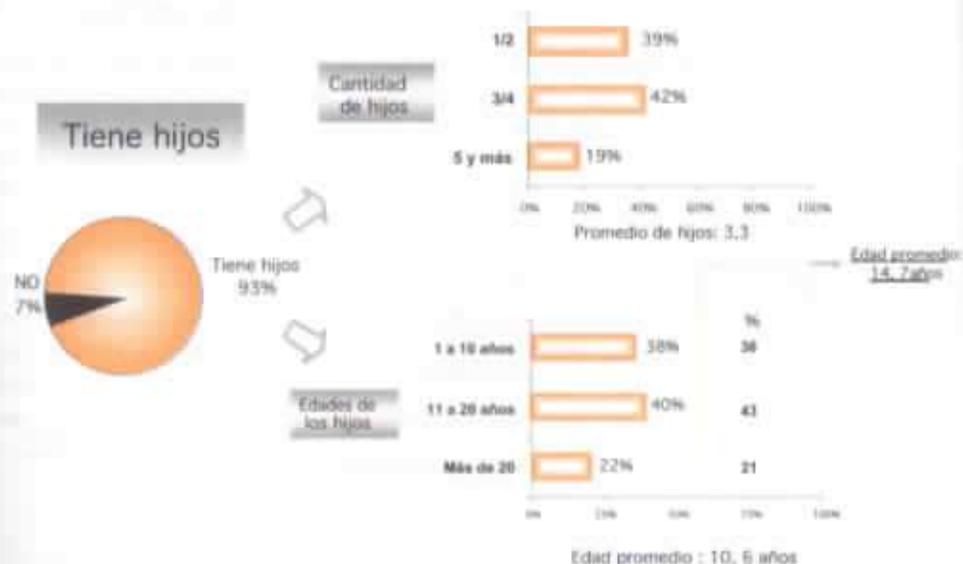


Con respecto al nivel educacional, se puede apreciar que el 63% de los encuestados llegó a cursar la secundaria, lo que les da una posibilidad de manejar un negocio pese a no tener conocimientos técnicos.



Del total de encuestadas, se determinó que el 90% está casada y tiene un esposo, de este grupo se pudo evidenciar que el 53% de ellas tiene nivel de educación secundaria mientras que solamente un 4% no tiene ningún estudio realizado.

Perfil del entrevistado

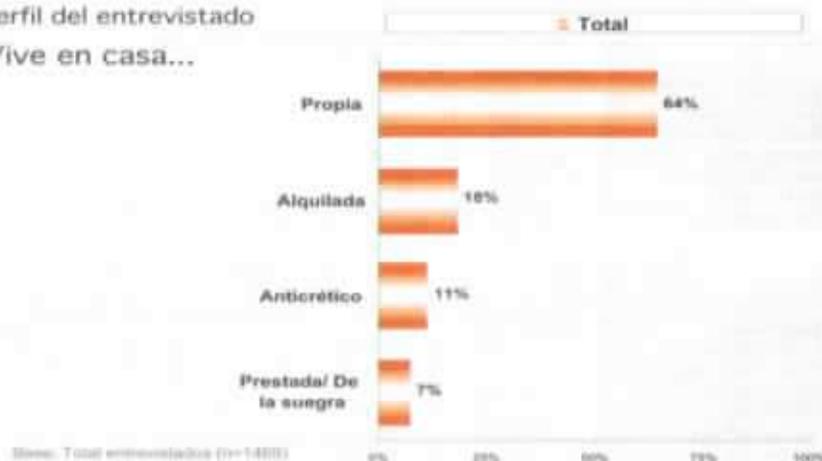


Base: Entrevistados que tienen hijos (n=1469)

Con respecto a la cantidad y edad de los hijos, las encuestadas indicaron que el 93% de ellas tenían hijos y que habían llegado a tener entre 1 y 4 hijos, por otro lado las edades de los mismos oscilan de entre 11 a 20 años para el 43% y entre 1 a 10 el 36%.

Perfil del entrevistado

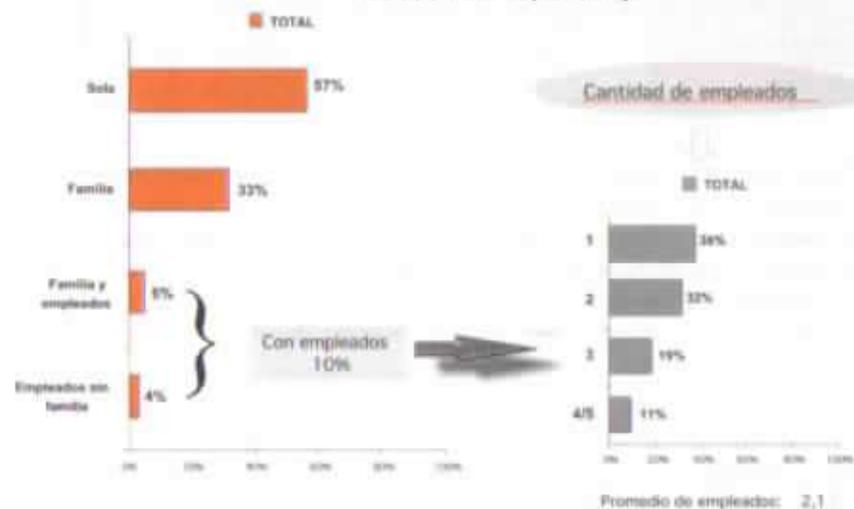
Vive en casa...



Con respecto al lugar de vivienda, el 64% de las encuestadas respondió que tiene vivienda propia y solamente el 7% no tiene una vivienda propia, en alquiler o anticrético, esto nos permite apreciar que el 93% de los clientes de BancoSol tiene una vivienda.

Características de la muestra: modalidades que describen la actividad comercial

Personas con las que trabaja



Base: Total entrevistados (n=1469)

Base: Total entrevistados que tienen empleados (n=281)

COMPORTAMIENTO DE PORTAFOLIO.

Durante el periodo 1999 y 2002, el comportamiento de los indicadores de cartera de BancoSol respecto al desenvolvimiento de la cartera desembolsada a clientes mujeres muestra los siguientes resultados:

DICIEMBRE 1999 MUJERES				
GARANTIA	CLIENTES	% PART.	CARTERA	% PART.
BANCARIA	92	0.13%	75,214	0.09%
HIPOTECARIA	659	0.90%	4,648,847	5.65%
OTRA GARANT	79	0.11%	67,471	0.08%
PERSONAL	4,338	5.94%	6,779,515	8.24%
PRENHARIA	552	0.76%	865,700	1.05%
SOLICARIA	41,068	57.43%	36,039,256	43.89%
TOTALES	47,688	65.26%	48,478,004	58.92%

JUNIO 2002 MUJERES				
GARANTIA	CLIENTES	% PART.	CARTERA	% PART.
BANCARIA	65	0.13%	61,041	0.08%
HIPOTECARIA	1,333	2.64%	10,039,598	12.66%
OTRA GARANT	6	0.01%	4,280	0.01%
PERSONAL	16,406	32.47%	19,913,581	25.11%
PRENHARIA	1,242	2.46%	1,892,445	2.13%
SOLICARIA	10,789	21.36%	6,663,305	8.40%
TOTALES	29,841	59.06%	38,374,251	48.39%

DICIEMBRE 1999 MUJERES				
ESTADO	CLIENTES	% PART.	CARTERA	% PART.
VIGENTES	40,109	84.09%	45,093,017	92.11%
PERDIDOS	3,317	4.54%	1,570,767	1.91%
RESERVA	4,262	5.83%	1,812,220	2.20%
TOTALES	47,688	65.26%	48,478,004	58.92%

JUNIO 2002 MUJERES				
GARANTIA	CLIENTES	% PART.	CARTERA	% PART.
VIGENTES	20,145	39.87%	31,911,976	40.24%
ATRASO MENAS	1,022	2.03%	776,770	0.98%
RESERVA	934	1.85%	834,873	1.05%
PERDIDOS	7,735	15.31%	4,890,631	6.12%
TOTALES	29,841	59.06%	38,374,251	48.39%

Si por un lado se puede evidenciar una disminución de la participación de las mujeres en la cartera del banco de 58% a 48%, es evidente también el crecimiento de la cartera en otros productos como ser el crédito personal y el hipotecario lo que demuestra que las clientas han incrementado sus necesidades y capacidades de prestarse recursos sin necesidad de conformar grupos que denota una clara independencia en el manejo del negocio y el crédito.

En lo referente a la calidad de la cartera colocada en mujeres, se puede apreciar que el 21% de los créditos otorgados a mujeres se encuentran con algún problema de mora, mientras que el 79% de las mujeres clientes tiene sus créditos sin ningún problema y cumplen regularmente con los acuerdos asumidos por ellas en los contratos correspondientes.

ALGUNOS RESULTADOS.

- De acuerdo a resultados de Tesis en elaboración por Paola Olivera (UCB), el Microcrédito convirtió a la mayoría de las mujeres en focos de responsabilidad plena.
- La pareja, asume un rol de crítica y condena cuando la iniciativa fracasa.
- La mujer acaba por asumir la responsabilidad plena, respecto al crédito.
- ¿No quita esto empoderamiento a las mujeres, en vez de dárselos?

DICIEMBRE 1999 MUJERES				
CALIFICACION	CLIENTES	% PART.	CARTERA	% PART.
NORMALES	39,118	53.53%	43,160,141	52.46%
PROBLEMAS POTENCIALES	1,184	1.62%	1,402,963	1.77%
DEFICIENTES	2,191	3.02%	1,436,627	1.81%
DUDOSOS	786	1.05%	546,313	0.69%
PERDIDOS	4,409	5.94%	4,944,993	6.24%
TOTALES	47,688	65.26%	48,478,004	58.92%

JUNIO 2002 MUJERES				
CALIFICACION	CLIENTES	% PART.	CARTERA	% PART.
NORMALES	19,153	37.91%	30,043,456	37.88%
PROBLEMAS POTENCIALES	1,145	2.27%	1,402,963	1.77%
DEFICIENTES	1,134	2.24%	1,436,627	1.81%
DUDOSOS	463	0.92%	546,313	0.69%
PERDIDOS	7,946	15.73%	4,944,993	6.24%
TOTALES	29,841	59.06%	38,374,251	48.39%

CONCLUSIONES

Para determinar la sostenibilidad financiera de las operaciones es importante conocer el perfil de los clientes, potencialidades, hábitos y proyecciones.

- La sostenibilidad debe considerar el potencial de desarrollo de los clientes.
- La sostenibilidad puede ser proyectada en la medida en la cual la mujer logre alcanzar un mayor protagonismo y libertad en el entorno de sus decisiones.

Empoderamiento de mujeres a través del microcrédito

QUÉ ES EMPODERAMIENTO

- Poder y Autonomía a las mujeres... (S. Galdos)
- Necesidad de que las mujeres aumenten su poder, pero sobre todo su Autonomía.
- Autonomía: autondad, libertad, oportunidad para que cada persona tenga control sobre su vida y su cuerpo.
- Esto significa:
 - Autonomía física
 - Autonomía económica
 - Autonomía política
 - Autonomía socio-cultural

POTENCIACIÓN DE LAS MUJERES (CONFERENCIA DE PEKIN)

- La conferencia en Pekín trató sobre el Avance de las mujeres y su protagonismo en el cambio de la sociedad
- A partir de esta conferencia se considera que el cambio de la situación de la mujer afecta a la sociedad en su conjunto y por primera vez se considera que su tratamiento no puede ser sectorial y tiene que integrarse en un conjunto de políticas.
- Ejes fundamentales para el avance de las mujeres en la sociedad:
 - Derechos Humanos
 - Educación
 - Salud Sexual y Reproductiva
- Plataforma para la Acción:
 - Educación: Alfabetización de las mujeres para potenciar su toma de decisiones

- Economía: Promover los derechos económicos y la independencia de las mujeres; dando acceso al control de los recursos económicos. Facilitar acceso igualitario de las mujeres a los recursos, servicios, información particularmente a las mujeres de bajos ingresos. Incrementar la capacidad económica de las mujeres
- Política: Participación equilibrada de mujeres en la toma de decisiones políticas
- Derechos Humanos: donde se afirma que ninguna cultura, religión, costumbre podrá ser causa de discriminación y/o violencia contra las mujeres. En lo que respecta a la salud, se reafirma el derecho de las mujeres en materia de sexualidad y reproducción.

AUTOCONFIANZA, AUTOESTIMA, AUTOCONCEPTO, AUTOIMAGEN

- Confianza frente a los desafíos de la vida: confianza en la capacidad para pensar y entender, para aprender, elegir y tomar decisiones
- Actitud positiva hacia el derecho de vivir. Reafirmar en forma apropiada los pensamientos, sentimientos y necesidades propias

EL MICROCRÉDITO CONTRIBUYE AL EMPODERAMIENTO

- Un mejoramiento económico y social contribuye a ganar autoestima. Las mujeres se capacitan y ejercitan la lucha por la igualdad de derechos.
- El hecho de que las mujeres tengan el acceso al manejo del dinero posibilita que ellas tomen decisiones acordes a sus necesidades. Esto hace que ellas desarrollen capacidades para que enfrenten cambios y desafíos.

¿CÓMO SE EMPODERAN LAS MUJERES? (FONDO DE POBLACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS)

- Con acceso a la educación y a los recursos económicos
- Acceso a la información y a la atención a la salud
- Poner atención y alternativas a la discriminación de género y violencia
- Implementación de leyes y políticas
- Incluir principios éticos y ejercicio de los derechos humanos
- Buscar la participación de los hombres en todo este proceso.

EL MICROCRÉDITO CONTRIBUYE AL EMPODERAMIENTO

- El microcrédito al aumentar los ingresos en la familia, se reduce los niveles de violencia en el hogar
- Genera "liberación del dominio familiar". La mujer determina cómo utilizar su dinero

- El hecho de contar con ingresos propios hace que la mujer tenga mayor autonomía y toma de decisiones frente a sus necesidades.
- El acceso al microcrédito posibilita el desarrollo de diferentes destrezas y habilidades
- En el caso de créditos solidarios y/o grupales, las mujeres tienen mejores niveles de interacción, intercambio de experiencias y participación.
- El empoderamiento está relacionado con el establecimiento de metas y planes futuros; el microcrédito permite a muchas de las mujeres planear sus vidas de manera más concreta y real.
- Las necesidades constituyen un motor de desarrollo individual porque motiva a crear y realizar nuevas acciones. La capacidad de afrontar el cambio es una parte de la función de la autoestima.
- La búsqueda de soluciones y resolución de conflictos logran que las mujeres desarrollen mayores capacidades para enfrentar nuevos desafíos.
- Cuanto más inestable es la economía y más rápido el ritmo de cambio, más urgente es la necesidad de desarrollar acciones que posibiliten el empoderamiento
- En la actualidad, existe un contexto de retos cada vez mayores. El trabajo y las exigencias económicas obligan a tomar decisiones.

ALGUNOS ASPECTOS PARA REFLEXIONAR ...

- El microcrédito contribuye a mejorar los ingresos o a un mayor endeudamiento
- Aumenta los ahorros y /o incrementa las diferencias entre las mujeres de los diversos status
- Logran la autonomía en las mujeres o generan conflictos intrafamiliares
- Las mujeres ingresan a ser parte de la economía o incrementan su trabajo además del doméstico.
- El microcrédito ayuda a la toma de decisiones de las mujeres o más bien ellas entregan sus créditos a sus esposos a cambio de algún tipo de reconocimiento
- Posibilita que las mujeres se capaciten e inviertan parte de sus ahorros en prioridades que mejoren la calidad de vida de ellas y sus familias o sus inversiones están mal administradas.

A MANERA DE CONCLUSIÓN...

- El empoderamiento es un proceso continuo e integral, requiere la participación de varios actores sociales, educativos, culturales, políticos,

etc. ; en este entendido el microcrédito contribuye al desarrollo del empoderamiento, pero requiere el apoyo de las acciones mencionadas.

- El progreso de la humanidad y la sociedad dependen de una participación equitativa de las mujeres, de su nueva visión y de su protagonismo en la toma de decisiones, en suma, de la potenciación del papel de la mujer en la sociedad.
- El reto del microcrédito es avanzar en propuestas constructivas que consideren la posibilidad de complementar este servicio con nuevas alternativas o productos. Algunos ejemplos: capacitar en la administración del dinero, búsqueda de nuevos mercados, alternativas para desarrollar nuevos negocios, buscar alternativas para que las mujeres incrementen sus conocimientos y prácticas relacionadas con sus derechos fundamentales y el ejercicio del control sobre ellos.
- Consideramos que el microcrédito va a contribuir al proceso de empoderamiento de las mujeres en la medida en que se le de un enfoque integral.

Redes sociales y micro crédito, el caso de los confeccionistas en tela de la ciudad de el alto

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo, trata de ahondar en los procesos sociales que se generan con la incorporación del micro crédito dentro de la llamada "economía informal" en la ciudad de El Alto. El crecimiento, en términos porcentuales, de la actividad de la confección implica riesgos, producto no sólo de las condiciones estructurales del mercado de trabajo, sino también por la dinámica particular en la que se reproduce el sector que convive con la contingencia y la inestabilidad económica, laboral y social, siendo ineludible evadir esta condición de vida.

La investigación es producto de la aplicación de una metodología que combina el abordaje cuantitativo y cualitativo. La técnica cuantitativa permitió reconstituir el mapa social de las /los confeccionistas con la aplicación de un "cuestionario reticular o de redes sociales" (Requena, 1996: 29), identificando las relaciones o propiedades reticulares (redes) de las personas. El cuestionario se realizó a 156 confeccionistas con micro - créditos, localizando el universo, en función a los datos proporcionados por las principales sucursales de las entidades financieras del distrito 5 y 6 de la ciudad de El Alto.

La recolección de información con técnicas cualitativas (Entrevistas semi-estructuradas trayectorias de vida, relatos y observación) permitió profundizar la investigación, enfatizando las dinámicas productivas y la influencia del micro crédito en esta. Se realizaron 14 entrevistas en profundidad, 4 estudios de caso durante un periodo de cinco meses reconstruyendo sus trayectorias de vida y los relatos de 6 confeccionistas. 6 informantes clave entre analistas de crédito y persona cercanas a las /los confeccionistas, que proporcionaron información sobre la dinámica del micro -crédito en el rubro de la confección. Por último el levantamiento de notas de campo producto de la observación en los viajes a los puestos de comercialización tanto en La Paz como en la frontera con el Perú (Desaguadero).

LA CENTRALIDAD DE LAS REDES SOCIALES.

La actividad de la confección representa un importante porcentaje en la absorción del empleo sobre todo en la ciudad de El Alto (Arze, 1997 y Arze

y Rojas, 1997). Sin embargo, este conglomerado de confeccionistas producto de las desventajas económicas manifiestas en los altos índices de desempleo y bajos niveles de instrucción (Rosell y Rojas, 2000 - 2001 y Loayza, 1997), ha dado lugar a unidades familiares y semi-empresariales que presentan características precarias, con respecto a la capacidad de acumulación y a las condiciones laborales. (Rosell y Rojas, 2001).

Bajo estos parámetros restringidos respecto al medio de subsistencia, lo que en realidad cuenta como núcleo principal para su subsistencia es la red social o vínculos sociales, que forman parte de toda la vida productiva de los talleres de confección. En un contexto limitado por la estructura económica y con poca participación estatal, son los vínculos sociales los que emprenden el camino para vincularlos a un oficio en el sector de la manufactura. La auto-generación de empleos en el sector, tiene como fuente principal a las redes o relaciones en las que los sujetos se encuentran.

Se puede hablar de dos momentos importantes respecto a este hecho: por un lado los primeros pasos se encuentran en la incorporación paulatina de los hijos al taller familiar. Los oficios del padre, la madre, del suegro o de los otros miembros de la red son, en la mayoría de los casos, el primer impulso para forjarse un medio de vida convirtiéndose, a futuro, en el horizonte de independencia económica y laboral. Tanto si se es parte de una familia de confeccionistas o con la llegada del matrimonio como sucede en el caso de las mujeres. Por otro lado, una vez formado el taller de confección la inserción al circuito de la confección dependerá de la intensidad de la relación y de las condiciones con las que cuente la red social de la cual se forma parte. Entonces, los primeros momentos del taller contarán con ayuda de la familia hasta que se logre independizar. Estos mecanismos que genera la red social tanto para vincularlos al mercado como para introducirlos dentro del cocimiento de los ciclos productivos se los hace a través de una de una red de ayuda y se manifiesta con el préstamo de maquinaria, dinero, o la transmisión de información respecto al mercado y /o el manejo del negocio.

Cuando se consolida la autonomía del taller, se reduce la red de ayuda, debido a que vincularse al circuito de la confección implica entablar redes de otra naturaleza. Por tanto, nuevamente la unidad productiva cuenta con las /los hijos para el taller de confección. El proceso productivo, muestra la tendencia a concentrar las actividades laborales como coser y cortar en la pareja de confeccionistas, porque el corte exige una mayor precisión para ahorrar tela y lograr exactitud en el diseño. Los demás miembros de la familia se reparten el restante trabajo aunque con claras diferencias de género respecto a las /los hijos.

Es evidente que el hecho de que las actividades principales de todo el proceso productivo (administración, producción, comercialización), recaigan especialmente sobre el esposo-esposa, muestran a unidades productivas

apoyadas en los vínculos más fuertes. Revelando la fragmentación en pequeños talleres de confección, que en términos productivos se aíslan de la demás parentela. Por eso los talleres familiares conforman unidades productivas separadas de la demás parentelas. Aun si estas familias ocupan un solo espacio físico subsiste esta tendencia. Son muy pocos los casos en donde es posible que exista una asociación de unidades familiares de confeccionistas. Por lo general las familias extensas de confeccionistas se hallan separadas en términos productivos, cada taller administra y gestiona independientemente su producción, logrando marcar su autonomía con respecto a los otros talleres familiares.

Esto es así porque la consolidación del taller, depende de la generación de sus propias alternativas articulándose de manera independiente al mercado, vinculándose con intermediarios y consolidando su propio circuito de comercialización. Los nuevos vínculos que se entrelazan son redes de intercambio de recursos y en la mayoría de los casos estas se establecen fuera del círculo de la red central que ha dado origen al taller. Vale decir, independientemente de los familiares que conforman los vínculos fuertes, y más bien se lo realiza a través del contacto que se tenga con los vínculos débiles, como los conocidos, intermediarios o caseros, que se convierten en vitales para la unidad productiva familiar. Incluso la ausencia de estos vínculos puede significar el fracaso de la unidad productiva

Esta convergencia con los vínculos débiles deviene en una complejidad de relaciones que se estructuran en la comercialización, ya sea a través de los puestos de ventas fijos como en el caso de la calle Tumusla o en la feria de la 16 de julio, en las ferias fronterizas (Caso Desaguadero) o en otras ferias del interior del país. Lo fundamental de estas redes es que se conforman, para movilizar intercambios de dinero o mercadería entre los propios confeccionistas. En otras palabras, las unidades productivas organizadas alrededor de un taller de confección, acentúa más la diferencia entre los vínculos débiles y los fuertes en la medida en que la red social de intercambios se consolida con la autonomía mientras que la red de ayuda con los familiares o vínculos fuertes se atenúa.

Así, tenemos unidades productivas que han restringido el papel de los vínculos fuertes o parentela a las redes de ayuda y esporádicamente a redes de intercambio entre una u otra unidad y, al mismo tiempo, han aumentado la dependencia respecto a los vínculos débiles con quienes se sostienen relaciones de intercambio que permiten la movilización de la producción de los talleres familiares. Es importante remarcar, que la información generada a través de los vínculos débiles sobre nuevos mercados tanto de aprovisionamiento, como de comercialización, permiten sobrellevar las condiciones de precariedad, adversidad y ambivalencia del mercado, posibilitando mantener "relativa estabilidad" en las temporadas de mayor demanda.

En definitiva, la fuerza de la red social en condiciones de precariedad, se manifiesta en la incorporación al oficio, involucrando a los vínculos o lazos

sociales; porque el mercado de trabajo ya no puede incorporarlos como mano de obra. De ahí que la red social que implica a los sujetos a esta suerte de "destino social", se muestre no sólo a partir de la enseñanza del oficio, sino también a través de insertarlos al principio al ciclo productivo en general. Pero también bajo la forma de una red de intercambio, que logra salvaguardar a los nuevos talleres de confección precariamente.

ARTICULACIÓN DE LOS VÍNCULOS SOCIALES AL MICRO CRÉDITO

Sobre el paraguas de esta "dinámica de la precariedad" en la que se hallan las unidades productivas familiares de confeccionistas, el micro crédito se ha convertido en una forma de obtención de recursos, que permite la utilización de dinero en diferentes momentos para activar la vida económica de las unidades productivas familiares. Sin embargo, La solicitud de los préstamos, marcada por las necesidades de cada unidad productiva, es posible mayoritariamente en unidades productivas ya consolidadas.

Consolidar la independencia económica, si bien en un principio, depende de las redes de apoyo, en el transcurso de la vida productiva se necesitara de fuentes como el micro crédito. Pero la participación del micro crédito es escasa en la primera fase de consolidación de los talleres, debido en gran parte, a las políticas de las entidades financieras. Ellas restringen el acceso a este servicio a personas que cuenten con cierto grado de experiencia en el rubro. De esta manera, contar con una cantidad de capital disponible en la compra de las primeras maquinas para la independencia laboral, dependerán de los ahorros personales y préstamos que brindan las redes familiares (en dinero o maquinas), quienes al final son las que logran contribuir a la independencia económica.

Por tanto la gran mayoría de los confeccionistas utiliza el micro crédito posteriormente para reproducir los ciclos productivos, que permiten principalmente la compra de materiales e insumos necesarios para cubrir las demandas del mercado. Entonces no es a través del micro crédito que se conquista la independencia económica con un taller propio, sino más bien este se articula a las unidades productivas cuando éstas ya se encuentran conformadas.

El acceso al micro crédito sólo es posible gracias a las redes sociales, porque la condición de los talleres de confección y las distintas modalidades de préstamo, materializadas en las garantías grupales e individuales, involucran a las redes sociales asiendo que sean parte activa del micro crédito.

En el caso de las garantías grupales, los mecanismos de captación de las entidades financieras para la conformación de grupos han variado a través de los años. Al principio el auge de este tipo de préstamos, incluía la conformación arbitraria de grupos, luego se paso a agruparlos dentro de los espacios de venta,

Estas formas de proceder en la asignación de los préstamos trajo aparejada varias consecuencias entre ellas por ejemplo: Al juntar grupos entre productores y comerciantes que atraviesan por diferentes tiempos, ritmos de trabajo y ganancia, muchos de los integrantes no coincidían con la devolución de los préstamos, haciendo que entre grupos de prestatarios las relaciones se tornen tensas. Asimismo el surgimiento de grupos, donde no todos sus integrantes lograban amortizar a tiempo sus deudas, ocasionó que entre compañeros asuman la responsabilidad de los préstamos o de lo contrario se vean obligados a retrasar las fechas de pago, provocando el aumento de los intereses del préstamo. En el otro extremo se hallan aquellos prestatarios que al verse agobiados por las deudas se dieron a la fuga, dejando la responsabilidad a sus compañeros.

La coacción practicada en los grupos se concreta a través de los vínculos. Los miembros del grupo son co - encargados de exigir el pago puntual de las deudas y se garantiza el pago por medio de la presión grupal, no sólo a través de la relación con la entidad financiera, sino a través de los propios vínculos sociales existentes que logran que entre compañeros de venta, amigos y hasta en algunos casos familiares las relaciones se conviertan en mecanismos efectivos de control.

Esta forma de presión dio origen al cambio en la percepción de los prestatarios sobre esta modalidad de préstamo. Actualmente es frecuente toparse con más de un confeccionista que tras tener experiencia crediticia grupal en algún momento de su vida productiva, expresa su desaprobación a formar nuevamente parte de estos grupos, producto de las penosas experiencias atravesadas.

El giro en la aceptación a esta modalidad de préstamo, ha originado un cambio en las políticas crediticias sobre las garantías solidarias, dando paso a la modalidad individual que si bien ya era implementada por algunas entidades financieras, recién cobra una notoria importancia. Sin embargo, la modalidad de garantías individuales sólo en apariencia logra prescindir de la red social como mecanismo de presión. La red social se convierte nuevamente en el nexo más importante para consolidar un préstamo.

A diferencia de las garantías grupales, esta garantía individual reúne a dos sujetos que establecen un vínculo, el de ser garante y garantizado. En este caso, además de demostrar capacidad de pago que garantice la restitución del préstamo, se debe presentar un garante personal que certifique la devolución del préstamo. Este requisito de la entidad financiera esta asido a la red social preexistente entre la /el confeccionista y la /el garante. No cualquiera acepta ser nombrado garante de crédito. El garante es una persona de confianza para la familia, que primordialmente es un pariente directo de la esposa o el esposo. En la mayoría de los casos los que se encargan de hablar con la /el garante son también quienes asumen la obligación del préstamo. El mapa de garantes se restringe al ámbito central de la red social, por lo tanto entre el garante y el

garantizado existe un alto grado de confianza. El garante es parte de la parentela consanguínea, el mejor amigo o con quien se tiene mejores relaciones (vecinos, compadres, etc.). Entonces la relación (garante - garantizado) opera dentro del núcleo más próximo de la red social.

De esta manera las modalidades de préstamo grupal e individual logran articularse a los vínculos generados por las unidades productivas familiares. En realidad las unidades productivas consiguen los préstamos a partir del apoyo que brindan las redes sociales, es más, el préstamo se inserta al circuito propio de las redes sociales, por lo tanto cualquier problema con este, implica la ruptura o el deterioro de los vínculos sociales. Así, la red social se constituye en el componente que efectiviza la amortización de las deudas porque, en el fondo, la lógica del micro crédito en si misma depende para su éxito de esta.

Sin embargo, no es la única forma de vincularse a la unidad productiva, también existe la relación entablada con el "analista de crédito". Quien se encarga de hacer una evaluación de la capacidad de pago y un seguimiento personalizado al prestatario. Las evaluaciones cubren los ingresos, pero no solo de la unidad productiva sino de toda la unidad familiar en su conjunto. Esto les permite conocer las posibilidades de pago y calcular el "nivel de endeudamiento" (monto prestado). Una vez aceptado el préstamo, el analista de crédito está en la obligación de hacer un seguimiento continuo al "nuevo cliente". Los analistas o agentes de crédito tienen la función de crear un ambiente menos impersonal y ser capaz de conocer, inclusive, las condiciones socio-afectivas de la unidad familiar, debido a que los conflictos familiares pueden significar dificultades a futuro para solventar los pagos. Se informan muy bien sobre todo el ciclo productivo de sus clientes, desde la compra de telas, los caseros con los que cuentan, hasta donde se comercializa la producción.

Los analistas de crédito y los garantes (grupales o individuales) operan como "tecnologías de control" sobre el prestatario. Si bien estos mecanismos concebidos por la entidad financiera son efectivos cuando las unidades productivas familiares atraviesan por problemas para pagar la deuda; es evidente que cuando un prestatario cumple con el préstamo, no existe motivo para tener complicaciones con el analista de crédito, ni con el garante. Empero, cuando esto no sucede se presentan conflictos que hacen que los prestatarios se subsuman en una espiral de donde les resulta casi imposible salir.

La vigilancia y el control se realizan a través del grupo, el garante, y el analista de crédito. El garante (padre, hermano, cuñado, amigo(s), etc.), se le exige, a través del analista de crédito, que presione al prestatario para que cumpla con sus obligaciones. Con estas tecnologías de control la /el confeccionista convive durante el transcurso de su préstamo. De esta manera la articulación de las redes sociales al micro crédito y la conformación de tecnologías de control, origina una suerte de "saber pormenorizado" sobre la unidad productiva y la

familia del prestatario, para minimizar los riesgos de las entidades financieras frente a los préstamos.

Aun así frente a estos "mecanismos o tecnologías de control", las /los confeccionistas ponen en escena "actitudes" e "intrigas" que se confrontan al comportamiento de los analistas de crédito y las entidades financieras. Por ejemplo, pese a la proliferación de sucursales de las diferentes entidades financieras para atraer a los potenciales clientes, es el caso de la "tarjeta inteligente con huella digital y cajeros automáticos, que ofrecen información a través de los idiomas nativos (Quechua – Aymará)" implementado por el Fondo Financiero Privado PRODEM. El acceso al micro crédito está marcado por otros mecanismos como la influencia de las "redes de comunicación cara a cara" (rumor), que cada uno de las /los confeccionistas entabla con otros actores en los diferentes espacios donde interactúan cotidianamente.

Las charlas y conversaciones sostenidas en los puestos de venta, en los viajes o en los barrios con familiares, amigos, compañeros de venta y desconocidos son más efectivas que las propagandas. Entonces, el rumor como red de información (a veces bajo circunstancias casuales), interviene y hasta determina la elección sobre dónde y cuándo se obtendrá o no un préstamo. El "dicen..." impersonal trae connotaciones valorativas sobre las diferentes entidades financieras y los analistas de crédito. De ahí surgen los rumores sobre que analista de crédito o sucursal es buena o mala ó quien es la que trae "suerte" o no.

En la misma condición se encuentran el nombramiento de garante, que forman parte de las prácticas sociales de intercambio "reciproco" entre la /él garante y la /el confeccionista. Las garantías personales movilizadas por la red social, se convierten en un componente más de la red de intercambios que implica acuerdos tácitos de dar y recibir, donde uno asume la garantía siempre y cuando la otra parte acepte otro o el mismo favor. Estos intercambios no sólo son en términos de garantías sino también en préstamos de dinero, de material, etc. Así las prácticas sociales respecto al intercambio contribuyen a sobrellevar las condiciones de precariedad convirtiendo en "ventajoso" el nombramiento de garantes.

LAS CONSECUENCIAS Y EL DOBLE PAPEL DEL MICRO CRÉDITO.

El oficio de confeccionista por cuenta propia implica encarar ciertos riesgos por las condiciones adversas e inestables del mercado. A esto se suma la fragilidad de las unidades productivas, debido por ejemplo: a que si algún miembro de la familia (principalmente esposo y /o esposa titulares de los talleres de confección) se enferma gravemente o fallece, existe un alto riesgo para que no se puedan pagar las deudas contraídas. Como consecuencia de estos "problemas imprevistos" son frecuentes los retrasos y moras en los préstamos, ocasionando un deterioro en su actividad productiva.

Frente a estos problemas se recurre a la red familiar o de amigos para pedir préstamos que permitan aplacar las deudas contraídas. Recurrir a los préstamos de las entidades financieras por la poca disponibilidad de capital, generan una dependencia perversa y paradójica entre las unidades productivas respecto al micro crédito. Las deudas contraídas con las entidades financieras tienen lapsos determinados de tiempo en los que se estipula cuándo y cuánto se debe pagar; en caso de incumplimiento se cobran intereses por los días retrasados. Esta situación ocasiona que muchos, desplacen una serie de estrategias para solventar sus deudas, especialmente en las temporadas de baja venta. Los esfuerzos que se hacen para "quedar bien con el banco" y evitar ingresar a la "central de riesgos", en varios casos, se traducen en préstamos familiares.

Pero el préstamo a través de la red de familiares y amigos se muestra ambiguo, porque esta red no es necesariamente desinteresada, aún cuando pueda otorgar mayores márgenes de flexibilidad en cuanto al pago. Estos préstamos son por lo general sumas menores y como se ve en todos los casos son "auxilios" para resolver las dificultades frente a los préstamos. Por tanto este tipo de préstamos a través de las redes sociales si bien contribuyen al cumplimiento de las deudas, al mismo tiempo están sujetos a condicionantes como los intereses. Aún así una buena parte de las bajas moras registradas en la ciudad de El Alto por las entidades financieras se debe a estas prácticas que las /los confeccionistas, desplazan cuando acuden a sus redes de intercambio y de ayuda.

La otra consecuencia tiene que ver con las garantías individuales, que en apariencia intentan ser más sensibles con los prestatarios. Supuestamente ya no se encuentran sometidos a una presión de grupo, sino se presupone la individualidad del prestatario para que éste pueda, sin coerción de grupo alguno, pagar puntualmente sus deudas. Pero, la garantía personal no resulta tan "individual" como se supone, sino más bien, esta modalidad, nuevamente involucra a los vínculos sociales de los prestatarios. En los préstamos grupales la responsabilidad por la deuda es compartida debido a que todos son garantes y al mismo tiempo todos reciben parte del préstamo. No sucede lo mismo en el caso de las garantías personales, porque los garantes siempre responden "¿acaso yo he recibido el dinero?", más aún cuando las entidades financieras, ejercen presión porque los garantizados no cumplen con sus pagos. En realidad nadie quiere hacerse cargo de un dinero que nunca recibió, lo que no sucede con las garantías grupales.

Los problemas generados a través de las garantías si bien no son directamente imputables a las entidades financieras, muestran un mecanismo de control que se manifiesta cuando el prestatario ya no puede pagar las deudas contraídas por la acumulación de intereses. Ahora bien, si esto ya era evidente con los préstamos grupales, la modalidad de garantías personales continúa con esta misma lógica, para evitar que la entidad financiera tenga pérdidas. La fragilidad de las unidades productivas familiares dificulta cumplir con las deudas contraídas.

Así es como los retrasos y las moras involucran a los garantes como co-responsables de las deudas. Este hecho estimula la desconfianza entre las personas e incluso provoca que los propios familiares se nieguen a ser garantes. Asumir ser garante de una persona se convierte -en el fondo- en un dispositivo de control social activado por la figura de la garantía. ¿Qué mejor control que la propia familia para garantizar el pago de las deudas contraídas con las entidades financieras? Por esto las garantías personales y grupales han articulado las redes sociales de intercambio y de ayuda, de forma que la necesidad funcione como medio de integración social.

Los vínculos fuertes especialmente con la familia consanguínea, son el último recurso al cual se recurre cuando las /los confeccionistas tienen problemas y dificultades graves. Es justamente, este último recurso el que la garantía personal logra articular, y el que es más perjudicado, cuando no se puede cumplir con los compromisos. El garante así se ve obligado a coaccionar al prestatario cuando cae en mora. Entonces el lazo construido a partir de la "confianza" entre el garante y garantizado se tensiona, creando conflictos al interior de la red.

La imposibilidad de que las redes sociales puedan cubrir los costos de forma sostenida, es consecuencia de la condición precaria en la que se reproducen las familias. Y cuando estas se articulan al sistema de micro crédito bajo estas condiciones, debilita los lazos sociales que el crédito articula por medio de la garantía, forjando un proceso de deterioro al interior de las redes sociales.

Así, el micro crédito se inserta en la dinámica de las redes sociales jugando un doble papel. Primero como una fuente de recursos disponibles que movilizan las redes sociales en su dinámica de la precariedad. Y segundo como una tecnología de control que debilita la red social. En otras palabras el micro crédito se ha convertido en una condición de posibilidad para la existencia de las propias unidades productivas, pero al mismo tiempo este es uno de los principales agentes de desestabilización social por la forma en que ha logrado articularse dentro de las dinámicas sociales y productivas.

CONCLUSIONES

La actividad productiva en condiciones precarias se apoya fundamentalmente en la existencia de vínculos sociales, es el mundo social el que conforma un componente esencial para su subsistencia. Las redes sociales operan tanto en los talleres, en los ámbitos de comercialización, como en el acceso al micro crédito. Si bien se cree que las redes sociales se convierten en el "colchón amortiguador" de la pobreza. Los costos sociales de la pobreza han logrado reducir su acción al mínimo, esto se hace evidente no sólo en el caso de la estructura económica precaria, a quien frecuentemente se le atribuye ser la principal causante de las consecuencias desastrosas para las quiebras de las pequeñas unidades productivas, sino también con la incorporación del micro

crédito. Las causa no solo pueden ser explicadas desde la acción del mercado, porque todo el movimiento productivo se conforma alrededor de varios ejes que contribuyen al proceso de deterioro, y es que las actividades económicas llamadas "informales" sobre todo en el ámbito productivo, no pueden prescindir de la influencia del micro crédito dentro de su dinámica.

Algunos trabajos han intentado mostrar, la existencia de una dualidad colonial flagrante en el sistema financiero boliviano (Rivera s/f). Mostrando que las redes llegan a ser puntales para el sistema grupal del micro-crédito, posibilitando un gran beneficio a la entidad que otorga el crédito. Si bien es evidente que las redes son el principal elemento que explica el "éxito" del micro crédito, también es producto de esta vinculación en particular que se origina el deterioro paulatino de las redes sociales que el propio micro crédito ha logrado articular. Esto es indudable si se descubre el grado de vinculación de las actividades económicas y el micro crédito. Se debe coexistir con el micro crédito, porque la propia existencia de la unidad productiva depende del préstamo. Esto implica que la relación entre el micro crédito y las redes sociales de las /los confeccionistas no pueden entenderse simplemente como causa/ efecto, sino más bien conforman un doble condicionamiento paradójico en el que los propios "efectos" de las tecnologías crediticias se convierten en condiciones de posibilidad de sobrevivencia para las unidades productivas familiares. La dinámica de la precariedad mostrada a partir de la configuración de redes sociales se torna cada vez más inestable en el relativo equilibrio que genera el acceder al crédito dentro de los ciclos productivos.

Más allá de ver si los intereses generan o no pérdidas, mas allá de que generen un excedente étnico (Rivera s/f), existe una figura central de la dinámica de la precariedad que se articula a partir de la generación de redes sociales. Es ahí donde la lógica del micro crédito, manifiesta en las tecnologías de control, se torna paradójica para las unidades productivas, puesto que, de cierta manera, dentro de la dinámica de la precariedad el micro crédito se convierte en "necesario". Pero, al mismo tiempo, contribuye al debilitamiento de la red social. En este hecho se reconoce contundentemente que en contextos como en la ciudad de El Alto la existencia misma de las unidades productivas se basa en la articulación de redes. En este sentido el reconocer la individualidad del responsable del préstamo, haciendo abstracción de sus redes, hace rentable la figura individual del prestatario. Entonces habría que preguntarse ¿qué propósito tiene el micro crédito con sujetos que viven bajo estas características?

Servicio de evaluación de impactos de Finrural

ANTECEDENTES GENERALES

Las microfinanzas han sido concebidas como un instrumento para paliar la pobreza y mejorar las condiciones de vida de su clientela meta. Sin embargo, los indicadores usualmente utilizados para evaluar la efectividad de los programas de microfinanzas se concentran en medir el desempeño de la institución microfinanciera (IMF), sin reflejar si sus clientes han mejorado o no sus vidas gracias a los servicios que reciben.

En el caso de Bolivia, existe un argumento adicional para promover la medición de los impactos de estos programas sobre sus clientes: recuperar la credibilidad de las microfinanzas, la cual, en las últimas gestiones se ha visto afectada a raíz de diversas manifestaciones coyunturales y estructurales de crisis en el sector microfinanciero, que han llevado a distintos sectores de la sociedad a cuestionar si las IMFs cumplen efectivamente el rol para el que fueron creadas.

A fin de promocionar la evaluación de impacto de los programas de microfinanzas sobre sus clientes, FINRURAL cuenta con un Servicio orientado a "identificar" los cambios, positivos y negativos, que los programas de microfinanzas han generado en la vida de sus clientes. El objeto de este Servicio es proporcionar, a través de informes elaborados por FINRURAL, información oportuna, costo-efectiva y objetiva sobre el impacto de los programas de microfinanzas de las instituciones usuarias, sin descuidar aspectos metodológicos que permitan generar resultados con niveles aceptables de validez y confiabilidad.

Este esfuerzo ha sido fructífero gracias al apoyo brindado por el Programa Imp-Act (Microfinanzas: mejorando el impacto para mitigar la pobreza; un Programa de investigación-acción) de la Fundación Ford. Imp-Act está liderizado por tres prestigiosas universidades del Reino Unido: Universidad de Bath, Universidad de Sheffield y Universidad de Sussex. Su objetivo primario es desarrollar y mejorar los sistemas de evaluación de impacto de las microfinanzas, para así, elevar la calidad de los servicios microfinancieros y su impacto en mitigar la pobreza. Este Programa opera en 20 países distintos a través de 29 OMFs que ejecutan por sí mismas proyectos de medición de impactos de

programas de microfinanzas y, a su vez, comparten experiencias y aprenden a mejorar el trabajo en este campo, a través de redes regionales, proyectos investigativos y grupos temáticos de investigación.

OPERACIÓN DEL SERVICIO

El Servicio inició operaciones en Marzo de 2002, contemplando como primeras usuarias a cuatro socias de FINRURAL: CRECER, FADES, PRO MUJER y DIACONIA-FRIF. En abril de 2002, el Servicio amplió su cobertura a OMFs no socias de FINRURAL, incorporando a los Fondos Financieros Privados FIE S.A. y ECO FUTURO S.A. En julio de 2002, también se amplió la variedad de instituciones financieras usuarias del Servicio con la incorporación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito TRINIDAD Ltda. y COMARAPA Ltda.

Todas estas instituciones fueron evaluadas por FINRURAL durante la gestión 2002 utilizando una metodología común, a fin de generar ocho informes del Impacto Individual de sus programas de microfinanzas y un informe del Impacto Agregado de las ocho instituciones evaluadas, el cual será presentado en un documento independiente.

En suma, nuestro Servicio actualmente está evaluando el impacto de los programas de microfinanzas de ocho distintas instituciones del país.

Para el relevamiento de la información se contrato a una empresa independiente que obtuvo los datos del estudio de campo utilizando dos herramientas la "Encuesta de Impacto" y la "Entrevista en Profundidad. La primera es una herramienta que genera información "cuantitativa" o numérica estadística, acerca del impacto del programa de microfinanzas de la institución. Para ello, se relevó un número significativo de encuestas individuales, las cuales fueron extraídas de dos muestras distintas: la primera, conformada por clientes de la institución y por un grupo de control o de comparación de estos clientes. Su duración promedio es de 30 minutos.

La segunda es una herramienta que complementa los resultados numéricos estadísticos de la Encuesta de Impacto, a través de la generación de información "cualitativa" que busca explicar las causas y razones que llevaron a dichos resultados. Fue aplicada a una muestra determinística de clientes que cumplieran las características de la población objetivo. Adicionalmente, esta herramienta posibilita la construcción de historias sobre los cambios que ocurrieron en las vidas de los clientes a partir de su participación en el programa de microfinanzas de la institución. También permite identificar impactos inesperados del programa con relación a las hipótesis planteadas, así como, nuevos indicadores proxy para la evaluación de impactos. Esta "Entrevista" se releva en una muestra de clientes de la institución, cuyo tamaño no tiene que ser significativo, debido a que la información que genera no se utiliza para fines estadísticos. Su duración promedio es de una hora.

Ambas herramientas recolectan información que busca probar o rechazar las hipótesis planteadas con relación al impacto del programa de microfinanzas de la institución sobre su clientela. Adicionalmente, indagan información sobre la satisfacción del cliente con el programa de microfinanzas.

Hasta fines del primer trimestre del 2003, FINRURAL generará ocho informes del impacto individual de cada uno de los programas de microfinanzas evaluados. Adicionalmente, generará un informe del impacto agregado de estas 8 instituciones, clasificando los resultados de impactos por los siguientes tipos de instituciones: ONGs de Crédito y Asistencia Social, ONGs de sólo crédito, Fondos Financieros Privados y Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Este trabajo ha sido posible gracias al apoyo del Programa Imp-Act (Microfinanzas: Mejorando el Impacto para Mitigar la Pobreza: un programa de investigación-acción), que es patrocinado por la Fundación Ford y liderizado por tres prestigiosas universidades británicas: El Programa Imp-Act financió la Fase de Diseño del Servicio de Evaluación de Impactos de FINRURAL y, actualmente, está apoyando financieramente la evaluación de impacto de los programas de microfinanzas de PRO MUJER, CRECER, FADES y DIACONIA-FRIF, durante las gestiones 2002 y 2003. A través de su equipo de académicos, Imp-Act también ha brindado a FINRURAL el apoyo técnico y la certificación de su trabajo de medición de impactos.

Adicionalmente, FINRURAL obtuvo el apoyo de la Organización Intereclesiástica para Cooperación al Desarrollo (ICCO), con sede en Holanda, y del Programa de Apoyo al Sector Financiero (PROFIN) de la Cooperación Suiza, para ampliar la cobertura de su Servicio de Evaluación de Impacto en la gestión 2002 hacia instituciones de microfinanzas no socias de FINRURAL. ICCO facilitó fondos para cubrir parte de los costos de la evaluación de impactos de los programas de microfinanzas de los Fondos Financieros Privados FIE S.A. y ECO Futuro S.A. Por su parte, PROFIN cubrió un importante margen de los costos de la evaluación de los programas de microfinanzas de las Cooperativas de Ahorro y Crédito Trinidad Ltda. y COMARAPA Ltda. El apoyo de ambas instituciones es por el periodo de un año.

CONCEPTUALIZACIÓN DEL SERVICIO DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS

El Servicio de Evaluación de Impactos de FINRURAL, ofrece a las instituciones financieras que operan programas de microfinanzas un paquete con dos tipos de productos.

El primer producto se denomina "Evaluación del Impacto Individual". Permite a las instituciones usuarias conocer el impacto que su programa de microfinanzas ha generado en las vidas de sus clientes, y así, contar con un instrumento "extraído desde la perspectiva del cliente" útil para la toma de

decisiones respecto a planes, estrategias y desarrollo de productos y metodologías financieras. Este producto se traduce en un informe "confidencial" del impacto del programa de microfinanzas de la institución usuaria, preparado por FINRURAL y difundido sólo en los niveles autorizados por la misma.

El segundo producto, se denomina "Evaluación del Impacto Agregado". Permite demostrar al público en general el impacto conjunto de los programas de microfinanzas de todas las instituciones usuarias del Servicio evaluadas por FINRURAL. Este producto se traduce en un informe "público" del impacto conjunto de estas instituciones, el cual no individualiza a las mismas sino presenta los resultados en datos agregados por tipos de instituciones. Este informe generará datos de apoyo a las decisiones políticas y estratégicas, no sólo para las propias OMFs sino también para instancias públicas y privadas vinculadas a las microfinanzas.

METODOLOGIA DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS

A lo largo de la presente sección se detallarán las características de la metodología de investigación utilizada por el Servicio de Evaluación de Impactos de FINRURAL para determinar el impacto de los Programas de Microfinanzas de las IMF's sobre su clientela. Esta metodología ha sido diseñada por FINRURAL, considerando su aplicabilidad no sólo para instituciones socias de la Red sino también para otras instituciones del sector microfinanciero nacional. Por tanto, busca ser generalizable y replicable para determinar los impactos de distintos programas de microfinanzas y no enfocarse en un tipo de programa en particular. Asimismo, busca ser simple y generar resultados oportunos de una manera costo-efectiva. Cabe destacar que el diseño de esta metodología, si bien fue liderizado por FINRURAL, contó con la activa participación de las instituciones usuarias del Servicio de Evaluación de Impacto.

NIVELES DE INVESTIGACIÓN Y TIPOS DE IMPACTOS

La metodología de investigación utilizada indaga la existencia de impactos, directos e indirectos, del programa de microfinanzas en los siguientes tres "niveles de evaluación":

- Nivel 1: Unidad Económica del cliente, o conjunto de empresas, negocios o actividades económicas a las que se dedica el cliente.
 - Nivel 2: Unidad Familiar del cliente, u hogar, constituida básicamente por la pareja y los hijos del cliente con quienes se comparte la alimentación y la vivienda.
 - Nivel 3: Cliente como individuo o persona.
- El Cuadro 1.1 describe los tipos de impactos que se investigan en cada uno de los niveles de evaluación definidos.

- Los impactos económicos, están referidos a cambios generados por el programa de microfinanzas sobre variables del campo económico, tales como: ingresos, empleo e inversión.
- Los impactos sociales, están referidos a cambios generados por el programa de microfinanzas sobre variables del campo social, tales como: condiciones de vivienda, salud, alimentación y educación.
- Los impactos en empoderamiento, están referidos a cambios ocasionados por el programa de microfinanzas sobre variables del campo del fortalecimiento económico, de autoestima y de capacidades empresariales de sus clientes.

Adicionalmente, se examinan impactos en la satisfacción del cliente, indagando las condiciones del programa de microfinanzas que gustan y desagradan a los usuarios, así como, sus recomendaciones para mejorar el servicio. Este último alcance, si bien pertenece al campo de la investigación de mercado, está estrechamente relacionado a la evaluación de impactos, debido a que la manera en que una institución de microfinanzas atiende las necesidades de sus clientes, muy frecuentemente, afectará el grado y la naturaleza de sus impactos.

Cuadro 1.1
Niveles de evaluación y tipos de impacto investigados por el Servicio de Evaluación de Impactos de FINRURAL

Niveles de Evaluación	Tipos de impacto
Unidad económica del cliente, empresa o negocio	Impactos Económicos Empleo Ingresos Diversificación Inversión
Unidad familiar del cliente u hogar	Impactos Económicos Ingresos Activos Impactos Sociales Mejoras en Salud Mejoras en Educación Seguridad alimentaria Condiciones de Vivienda
Cliente como individuo o persona	Impactos en Empoderamiento Empoderamiento de Autoestima Empoderamiento de Capacidades Empresariales Empoderamiento económico

HIPÓTESIS Y SUB-HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

La hipótesis general del estudio es la siguiente:

"El programa de microfinanzas de la institución contribuye a mejorar la vida de sus clientes, sus unidades familiares y sus unidades económicas".

Basándose en esta hipótesis general, se definieron las sub hipótesis tomando para las unidades de evaluación y los tipos de impacto definidos. Dicha información se presenta en el Cuadro 1.2.

Cuadro 1.2

Sub hipótesis de impacto, investigadas por el servicio de evaluación de impactos de finrurol

<p>El programa de microfinanzas de la institución al propiciar el mejoramiento de las actividades generadoras de ingresos de sus clientes contribuye a:</p> <ul style="list-style-type: none"> Incrementar los ingresos de la unidad económica. Incrementar la inversión en la unidad económica. Elevar la diversificación de la unidad económica. Elevar el tamaño de la fuerza laboral de la unidad económica. Incrementar el ingreso de la unidad familiar.
<p>El programa de microfinanzas de la institución al propiciar el mejoramiento de los ingresos de los hogares de sus clientes contribuye a:</p> <ul style="list-style-type: none"> Elevar la tenencia de activos del hogar. Mejorar en educación y salud del hogar. Mejorar las condiciones de la vivienda del hogar. Mejorar la seguridad alimentaria del hogar. <p>Nota 1: Las mejoras en las condiciones de vivienda también pueden producirse a través de la inversión directa del crédito en vivienda.</p> <p>Nota 2: Las mejoras de las hipótesis 7) y 9) también pueden producirse a través de los componentes educativos de programas de microfinanzas.</p>
<p>El programa de microfinanzas de la institución al propiciar el empoderamiento de sus clientes como personas contribuye a:</p> <ul style="list-style-type: none"> Elevar la autoestima de sus clientes. Elevar las habilidades empresariales de sus clientes. Elevar el ingreso personal de sus clientes. <p>Nota 3: Las mejoras de las hipótesis 10) y 11) también puede producirse a través de los componentes educativos de los programas de microfinanzas.</p>

VARIABLES E INDICADORES DE IMPACTO

Definidas las hipótesis, se definieron las variables a ser investigadas dentro de cada tipo de impacto así como sus indicadores proxy. Dicha información se presenta en el Cuadro 1.3.

Cuadro 1.3

Variables e indicadores de impacto del servicio de evaluación de impacto

NIVEL DE EVALUACIÓN: UNIDAD ECONÓMICA	
Variable del campo económico	Indicadores
Generación de ingresos	Monto promedio de ventas mensuales. Monto promedio de gastos mensuales. Monto promedio "estimado" de ganancias mensuales. Cambio en ingresos de la unidad económica, durante el último año.
Inversión en la unidad económica	Monto del capital de trabajo de la principal actividad generadora de ingresos. Cambio en el capital de trabajo de la principal actividad generadora de ingresos, durante el último año. Valor monetario estimado de los activos productivos de la unidad económica. Cambio en los activos productivos utilizados en la unidad económica, durante el último año.
Diversificación de ingresos de la unidad económica	Número de actividades generadoras de ingresos. Iniciación de actividades económicas adicionales, durante el último año. Comercialización de productos y/o servicios adicionales, durante el último año.
Empleo en la unidad económica	Tamaño de la fuerza laboral total. Tamaño de la fuerza laboral remunerada dependiente. Cambio en el nivel de empleo remunerados, durante el último año.
NIVEL DE EVALUACIÓN UNIDAD FAMILIAR	
Variable del campo económico	Indicadores
Ingreso Familiar	Monto del ingreso familiar mensual. Cambio en el ingreso familiar, durante el último año.
Activos del hogar	Valor estimado de los activos de la unidad familiar. Cambio en la tenencia de activos del hogar, durante el último año.
Variable del campo social	Indicadores
Seguridad alimentaria	Hogares que experimentaron periodos de inseguridad alimentaria, en los últimos dos años. Cambio en la alimentación del hogar, durante el último año.
Educación y salud	Ratio Educación Menores: Número de miembros del hogar en edad escolar que asisten a centros escolares sobre Número total de miembros del hogar entre 6 a 18 años. Ratio Educación Adultos: Número de miembros del hogar mayores a 18 años que asisten a centros educativos sobre Número total de miembros del hogar mayores a 18 años. Ratio Salud Adultos: Número de miembros del hogar menores de edad que asisten a centros médicos para el control de su salud sobre Número total de miembros del hogar menores de edad. Ratio Salud Menores: Número de miembros del hogar mayores a 18 años que asisten a centros médicos para control de salud sobre Número total de miembros del hogar mayores a 18 años.
Condiciones de vivienda	Hogares que cuentan con vivienda propia. Ratio de hacinamiento: Número de habitaciones de la vivienda utilizadas como dormitorio sobre Tamaño del hogar. Hogares que refaccionaron su vivienda, en los últimos 2 años. Hogares que ampliaron su vivienda, en los últimos 2 años. Hogares que mejoraron su acceso a servicios básicos, en los últimos 2 años.

NIVEL DE EVALUACIÓN: CLIENTE O PERSONA	
Variables del campo de Empoderamiento	Indicadores
Autoestima	Participación en organizaciones sociales. Existencia de planes para su realización en el corto plazo.
Habilidades empresariales	La cliente lleva registros contables La cliente administra el dinero de su unidad económica y el dinero de su unidad familiar de manera separada.
Ingreso personal	Nivel de ingreso personal. Cambio en el ingreso personal, durante el último año.

ENFOQUE DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS

Para la determinación del impacto de los programas de microfinanzas de las IMFs, el Servicio de Evaluación de Impactos de FINRURAL utiliza un enfoque de investigación transversal. Este enfoque recolecta información en un instante del tiempo de una muestra de clientes maduros o con una antigüedad significativa en el programa de microfinanzas. Esto, bajo la hipótesis que el cliente maduro ha estado expuesto al programa el tiempo mínimo necesario (2 años) como para que este haya logrado impactos o cambios en su vida. A su vez, se recolecta información de un grupo de comparación a la muestra de clientes, denominado "grupo de control", conformado por personas que no han participado en ningún programa de microfinanzas o alternativamente, personas que recién están ingresando o iniciando su participación en el programa de la institución.

Dadas las características de ambas muestras, el impacto del programa de microfinanzas se determina comparando la situación de los clientes con la del grupo de control. Asumiendo que ambos grupos tienen características similares y que cualquier diferencia se deberá a la exposición o no-exposición al programa.

POBLACIÓN OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

Siguiendo el enfoque de medición de impactos transversal para la determinación del impacto del programa de microfinanzas de las IMFs, se definió que la población objetivo de la investigación "a nivel de clientes de la institución" debería estar conformada por personas que cumplan las características descritas a continuación:

- Clientes, hombres o mujeres, mayores de edad, que se dediquen a al menos una actividad económica orientada al mercado, propia o compartida con familiares y/o socios.
- Clientes con una antigüedad de dos años o más como demandantes de alguno de los servicios de microcrédito de la institución.
- Clientes prestatarios activos, o con una mora máxima de 30 días a la fecha de planificación del estudio de campo.

- Para el caso de la población objetivo de la investigación "a nivel del grupo de control o comparación de los clientes de la institución", se definió que las personas que conformen este grupo debían cumplir las siguientes características:
- Ser, hombres o mujeres, mayores de edad, que se dediquen a al menos una actividad económica orientada al mercado, propia o compartida con familiares y/o socios.
- No haber participado en ningún programa de microcrédito, o alternativamente, recién están ingresando a participar en un programa de microcrédito de la institución microfinanciera (con antigüedad máxima de 3 meses).
- Habitar en viviendas próximas a las de las personas seleccionadas en la muestra de clientes, o alternativamente, operan sus negocios o actividades económicas en lugares próximos a los de las personas seleccionadas en la muestra de clientes

Herramientas de evaluación de impacto

BASES DE CONSTRUCCIÓN

Para construir las herramientas de evaluación debe partirse de elementos conceptuales, definir muy bien el enfoque de investigación es fundamental para evaluar. Una vez definida conceptualmente la investigación se requiere operacionalizar las variables a utilizarse.

DEFINICIONES CONCEPTUALES

Las definiciones conceptuales más importantes son:

- Visión, misión y objetivos estratégicos: en la medida que se tengan claros estos puntos en el ámbito institucional se podrá saber qué se quiere medir, en términos, de resultados, procesos y tiempos.
- Posición institucional "enfoque de género" y "empoderamiento": determinando claramente qué postula la institución en cuanto al enfoque de género, cada una podrá medir sus resultados en relación con este enfoque.
- Espacios de acción (cliente, grupo de pares, familia, comunidad): definir los espacios de acción permite delimitar las unidades muestrales de seguimiento y por tanto conseguir información válida para cada grupo de clientes con los que trabaja la institución.
- Estrategias de intervención (intervención directa, alianzas estratégicas, convenios, sistemas de información referencial): Determinar las estrategias permite conocer los alcances directos de la institución y los alcances indirectos, en el ámbito de la investigación permite trabajar profundamente con el concepto de "causalidad" de una manera más integral.
- Construir instrumentos de evaluación sin tener claros todos estos conceptos, interfiere en la calidad de los resultados y la consistencia de los mismos. La información puede recolectarse, pero es importante en la medida que su análisis permite interpretar una realidad y responder a las preguntas de investigación.

OPERACIONALIZACIÓN

La operacionalización de los ámbitos de investigación, las variables y la definición de los indicadores permite hacer un paquete de preguntas que recaban la información necesaria.

- **AMBITOS:** Cliente, familia, comunidad
- **VARIABLES:** Habilidades empresariales, toma de decisiones
- **INDICADORES:** Lleva un registro de cuentas, decide el uso de los ingresos del negocio
- **PREGUNTAS**

INSTRUMENTOS

Los instrumentos de investigación se definen considerando la técnica de aplicación, el tipo de información que se requiere y las fuentes de información a quienes se dirigen.

Algunos ejemplos de instrumentos son:

- Guías de entrevista individual y/o grupal
- Cuestionarios (Expresión oral y gráfica)
- Guías de talleres o diálogos comunitarios

TÉCNICAS DE APLICACIÓN

La forma en la que se aplica el instrumento es denominada técnica de aplicación, esta puede ser individual o grupal, y dependiendo del procedimiento y del tipo de información solicitada puede ser cualitativa o cuantitativa.

Las técnicas de aplicación más conocidas son:

- Entrevistas a profundidad
- Grupos focales
- Estudios de caso
- Diálogos comunitarios
- Encuestas

PROCESAMIENTO

El procesamiento de la información considera la depuración de los datos, el procesamiento y el análisis. Para analizar la información se retoman los conceptos institucionales y las definiciones operacionales, así cada respuesta adquiere significado en el entorno institucional.

Es importante complementar la información en términos cuantitativos y cualitativos, e interpretar los resultados considerando estas diferencias.

Los informes pueden dirigirse a diferentes públicos, dependiendo del uso que se les vaya a dar y de los objetivos de la investigación. Para elaborar un informe es importante saber a quién está dirigido y cuales son los objetivos del uso de la información.

MEDICIÓN DE IMPACTO

ALCANCES

La evaluación de impacto tiene mucha utilidad a nivel institucional, si se consideran los resultados como un aprendizaje y como insumos para posteriores procesos de planificación. Básicamente, su utilidad radica en:

- Conocer los resultados obtenidos
- Verificar el cumplimiento de la misión y los objetivos
- "Rendir cuentas" sobre la inversión realizada

LIMITACIONES

También se deben considerar algunas limitaciones de los procesos de evaluación de impacto:

- Resultados de acción pasada
- Poca utilidad operativa por su dimensión
- No se usa como instrumento de retroalimentación

MONITOREO Y EVALUACIÓN

La evaluación tiene varios momentos y diferentes objetivos en cada momento.

- **EVALUACIÓN INICIAL:** llamada también línea de base, permite conocer las características de partida de cualquier intervención. Además de establecer el primer punto de referencia y comparación.
- **MONITOREO DEL PROCESO:** es un seguimiento constante que permite ver el desempeño durante las operaciones, retroalimentar y ajustar oportunamente.
- **EVALUACIÓN FINAL:** permite medir cambios, alcances y limitaciones al fin de un proceso.
- **EVALUACIÓN DE IMPACTO:** es una forma de medir cambios, pero en función a ciertas variables como tiempo de intervención, metodologías, y otros.

HERRAMIENTAS DE PROCESO

Las herramientas de la evaluación de proceso son las más adecuadas para medir la incorporación del enfoque de género en las metodologías microfinancieras,

ya que permiten retroalimentar el proceso y ajustarlo a las necesidades de la entidad.

Algunas de estas herramientas son:

- Guías de entrevistas de salida y satisfacción con el servicio
- Guías de Observación de la entrega de los servicios (procedimientos, infraestructura, etc)
- Guías de revisión documental (manuales administrativos, de procedimientos, de capacitación, material promocional)
- Cuestionarios de Conocimientos Actitudes y Prácticas para el personal

A MANERA DE CONCLUSIÓN...

- Trabajar con mujeres NO es tener enfoque de género
- Lo EXPLÍCITO se puede medir, lo demás trae "sorpresas"
- La mejora continua requiere de RETROALIMENTACIÓN periódica
- La sostenibilidad de los servicios es un resultado de LA SOSTENIBILIDAD DE LA CLIENTELA.

Experiencias IV

Experiencia del movimiento Manuela Ramos Perú

El Movimiento Manuela Ramos es una institución privada sin fines de lucro comprometida, casi 25 años, con el desarrollo humano, la democracia con equidad de género y el empoderamiento de las mujeres.

LAS MICROFINANZAS EN MANUELA RAMOS

- Su desarrollo se remonta al año 1993, con el inicio de la línea de créditos individuales, dirigido a mujeres empresarias de bajos ingresos, del cono sur de Lima.
- Esta línea se desarrolló bajo el patrocinio del BID, en el marco de su Programa de Pequeños Proyectos y estuvo complementada con capacitación y asesoría, bajo el programa de generación de ingresos.
- En 1997 se inició una prueba piloto para el otorgamiento de créditos y promoción del ahorro, bajo la modalidad de bancos comunales, en zonas rurales y periurbanas de extrema pobreza, fuera de Lima.
- En agosto de 1998 se implementaron los bancos comunales, como parte del proyecto de salud reproductiva en la comunidad (ReproSalud) - Convenio de Cooperación con la Agencia para el desarrollo Internacional AID.

Actualmente operamos ambos productos financieros: Créditos Individuales y Bancos Comunales desde el servicio de financiamiento, CrediMUJER, creado en el año 2001.

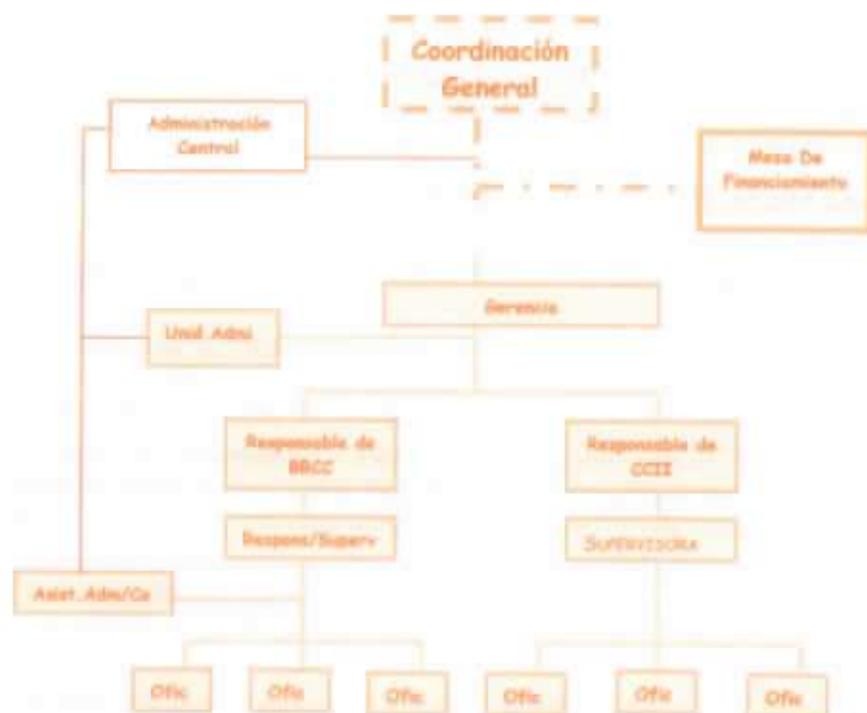
DÓNDE ESTAMOS?

- La Libertad
- San Martín
- Ucayali
- Puno
- Ancash
- Lima

OBJETIVOS DE CREDIMUJER

- Facilitar el acceso al crédito a mujeres empresarias o con emprendimientos económicos, preferentemente en situación de pobreza.
- Favorecer una mayor autonomía y fortalecimiento de las mujeres.
- Un Servicio de Financiamiento sostenible.

ORGANIZACIÓN CREDIMUJER



EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES

- Ejercicio de derechos: acceso y control de recursos.
- Ejercicio del poder: toma de decisiones

TESTIMONIOS REF. SISTEMATIZACIÓN BANCOS COMUNALES EN PUNO.

POR OBDULIA POLAR, OCT.2002

En lo económico

- He sentido bastante alegría y bastante agradecimiento a Manuela Ramos, nos ha facilitado el capital que tanto necesitábamos para trabajar.
(Saturnina, 42 años, Yunguyo)
- Estoy mejorando porque antes cuando me prestaba en el primer ciclo sólo 300 soles, llevaba pocas arrobas de habas y quinua. Ahora con más capital ya llevo más también...
(Teresa, 21 años, Yunguyo)
- La ganancia la utilizo en la alimentación de mi familia. Otra parte en las cosas que falta en la casa, por decir, en una casa siempre falta una mesa, una cama buena, esas cosas hemos comprado y hemos hecho techar cuartos, hemos utilizado para todas nuestras necesidades que nos falta.
(Casilda, 29 años, Santa Rosa)
- Los dos tomamos todas las decisiones, los dos siempre conversamos y decidimos y siempre ha sido así. Desde antes él siempre me ha respetado. Sobre la plata siempre coordinamos los dos, nunca él solo, tampoco yo sola. Nos entendemos muy bien, porque él también se ha capacitado con el proyecto ReproSalud.

(Casilda, 29 años, Santa Rosa)

En el ámbito Personal

- Sé tener miedo de manejar plata prestada porque saben decirme de todo, pero yo me he arriesgado. He dicho claro va ser: me voy a prestar y voy a trabajar sin hacer perder nada, para que los esposos ya no hablen diciendo que las mujeres no sabemos trabajar para ganarnos la vida
(María, 33 años, Yunguyo)
- Lo más importante ha sido la experiencia que tienen las socias para sus negocios, la habilidad de una misma, el apoyo de la familia o de otras amigas, aunque no tanto, porque una misma tiene que tener habilidades, si saca plata tiene que saber en qué invertirlo y cómo...
(Flora, 35 años, Santa Rosa)
- Me siento bien nomás, porque cuando trabajo con más capital tengo más ganancia y feliz me compro lo que yo quiero: mejores comidas, a mi antojo. Sacando la plata de Manuela Ramos, me ayudó bien...

(Teresa, 21 años, Yunguyo)

- Todavía me falta aprender más cosas. Yo quisiera que todo el comité del banco esté aquí y se capacite también. Lo que he aprendido es a escribir el acta y hablar con la gente.

(Angélica, Santa Rosa)

- Con Manuela Ramos hemos despertado mucho. Se lo agradecemos porque no conocíamos nuestros derechos, ni podíamos hablar. Con Manuela Ramos todos, hombres y mujeres, nos defendemos porque antes no sabíamos, sólo teníamos miedo y en las reuniones estábamos marginadas.

(Ana María, 34 años, Yunguyo)

En el ámbito Familiar

- Mi esposo me está ayudando, desde las tres de la mañana cocinamos y nos ponemos a tostar las habas. A las seis de la mañana ya está todo terminado y nos alistamos para ir a vender a Yunguyo, hasta a Bolivia llevan las señora que nos compran las haba.

(Anastasia, 53 años, Yunguyo)

- Yo decido para gastar mis préstamos porque mi esposo me dice ese gasto es para las mujeres y para la educación decide mi esposo. Para hacer construir la casa y para cocinar el alimento de mis hijos yo tengo que decidir.

(Antonia, 57 años, Santa Rosa)

En la Comunidad

- Hay respeto al trabajo que la mujer dirigente del BC realiza. Muchas personas les dan ánimo para que sigan adelante, se superen y progresen.

CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE IMPACTO

"EL DERECHO A LA OPORTUNIDAD". SET 1999 POR JULIA VELAZCO Y JAVIER OLIVERA

Aborda tres ámbitos:

- La Microempresa
- La Familia, y
- Las Relaciones de Género

EN LA MICROEMPRESA

Los resultados indican un desempeño positivo en las ventas y un notable incremento en la capitalización.

- Muestran un limitado acceso a fuentes de información sobre acceso a nuevos mercados, nuevas técnicas de producción y fuentes de abastecimiento de insumos, materia prima y maquinaria.

- La mujer tiene una fuerte participación en el uso del crédito (86.7% en el caso de las casadas). La responsabilidad del pago del crédito recae también principalmente en las mujeres

EN LA FAMILIA

- Se aprecian mejoras en la vivienda y en la adquisición de artefactos domésticos.

EN LAS RELACIONES DE GÉNERO

- En la familia y en la empresa se presenta un cambio en el control de los recursos y actividades, a favor de un control compartido de la pareja, en el caso que este exista, y en desmedro de los controles absolutos del hombre o la mujer.
- Se observa una división sexual del trabajo en el negocio: la mujer realiza las actividades de administración, contabilidad y la etapa productiva de acabado. El hombre participa en las otras actividades del proceso productivo
- En el hogar, generalmente las mujeres realizan la mayoría de las actividades. Los hombres participan principalmente en el cuidado de los hijos y en el control de tareas escolares.
- En el hogar, generalmente las mujeres realizan la mayoría de las actividades. Los hombres participan principalmente en el cuidado de los hijos y en el control de tareas escolares.
- Este incremento de participación en la empresa se da sin reducir el tiempo dedicado a las actividades del hogar, lo que se traduce en una sobrecarga de trabajo, que repercute negativamente en su tiempo dedicado a la recreación o al descanso.

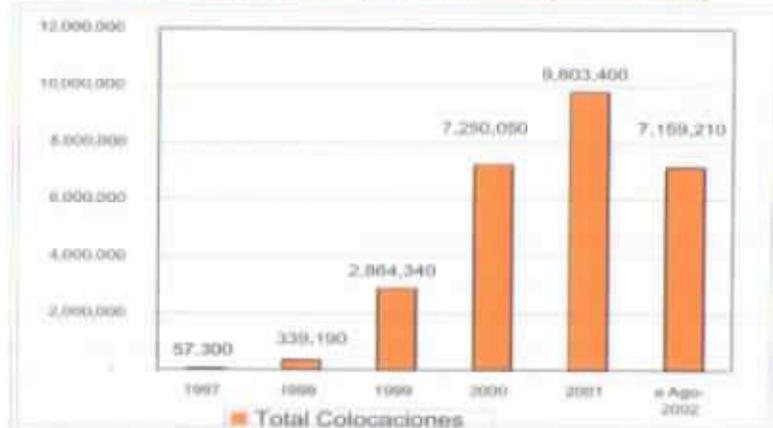
SERVICIO DE FINANCIAMIENTO

CREDIMUJER INDICADORES DE DESEMPEÑO

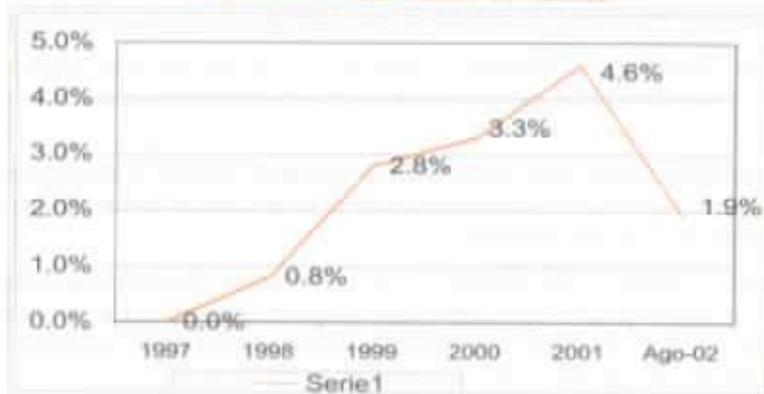
Cuadro resumen principales indicadores
(enero-agosto 2002)

Indicadores	Bancos Comunes	Credito Individuales
Colocaciones	\$1'986,778	\$ 587,440
No préstamos otorgados	13,694	674
Prestatarias activas	7,778	622
Mujeres beneficiarias (acumulado desde inicio a Agosto)	22,377	2,505
Tasa de morosidad	2.0 %	6.16 %
Promedio de préstamo	\$152.5	\$ 886
Cientas/promotora (N°)	250.9	178
Cartera Activa por promotora	\$ 25,021	\$119,064

Total de colocaciones bancos comunales (nuevos soles)



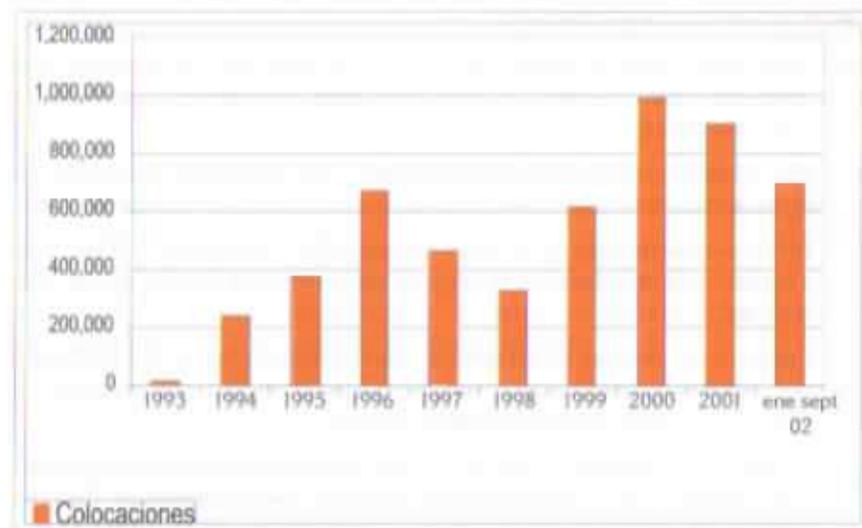
Total de morosidad bancos comunales



Préstamos otorgados por año

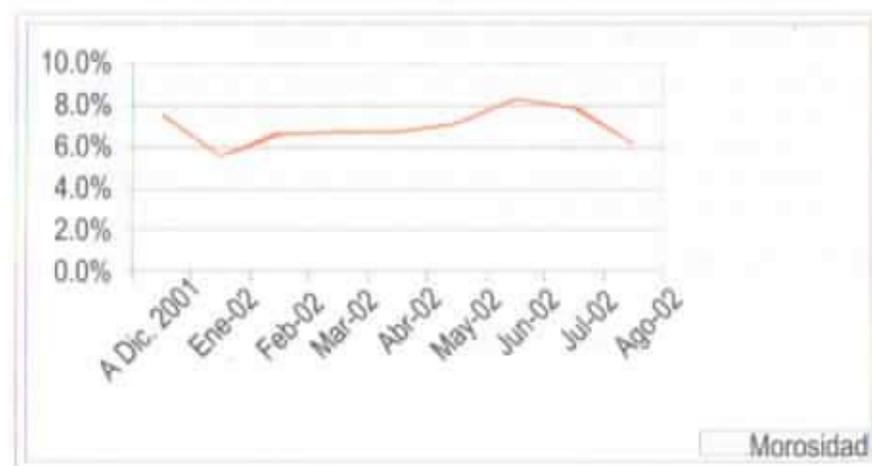


Colocaciones por año creditos individuales us\$



Tasa de morosidad creditos individuales

A Dic. 2001	Ene-02	Feb-02	Mar-02	Abr-02	May-02	Jun-02	Jul-02	Ago-02
7.6%	5.5%	6.7%	6.7%	6.7%	7.1%	8.3%	7.9%	6.2%



OBSTACULOS PERSPECTIVAS Y RETOS

LECCIONES APRENDIDAS

- Con un poco de inyección de capital, vía créditos, muchas mujeres conductoras de negocios, mejoran sus negocios, su vivienda, y se fortalecen como personas.
- El crédito les permite asumir nuevos retos y contribuye a su independencia económica y mayor autonomía para la toma de decisiones.
- En las microempresas las mujeres asumen roles importantes, sin embargo a veces no son valorados ni hechos visibles por la familia ni por ellas mismas.
- Las mujeres usuarias de los servicios de financiamiento de CrediMUJER demandan otros servicios complementarios al crédito, que las ayuden a crecer como empresarias y como personas.
- Hacer Microfinanzas conlleva a una especialización cada vez mayor y con mayores exigencias de dominio de temas complementarios, (hay que conocer de evaluación de proyectos, de garantías, de aspectos legales, de regulaciones, de prácticas óptimas...)
- El seguimiento y monitoreo a los créditos otorgados, bajo la metodología que fuere, tiene que ser permanente. El otorgamiento de créditos es una actividad muy sensible a las expectativas de la gente, al desarrollo del mercado donde operan...
- Se puede trabajar créditos con mujeres pobres, incluso de zonas rurales. Hay que determinar la metodología adecuada.
- El ahorro monetario es factible, aún con los pobres.
- Hay una exigencia, de capacitación y reciclaje permanente, a las socias de los BBCC (en la temática específicamente del crédito y de la metodología del programa) . En el caso del equipo intermedio y gerencial del programa, de ampliación de conocimientos en temas de evaluación de proyectos y manejo financiero.

DIFICULTADES

- Hay factores externos, como la contracción de la demanda interna y los efectos recesivos de la economía, que dificultan un desarrollo más armónico y equilibrado de las microfinanzas .

- Los niveles de educación y capacitación para el trabajo de las mujeres que atendemos, principalmente en las zonas descentralizadas de Lima, es muy bajo (nula o tres años de escolaridad) lo que limita su crecimiento en los negocios y por tanto su demanda por créditos. Dispersión de la población, caminos en mal estado y transporte público poco frecuente, en las zonas rurales.
- Recursos financieros escasos para el desarrollo de servicios no financieros, complemento necesario para un crecimiento eficiente de los negocios a cargo de mujeres pobres.
- Escaso financiamiento para el soporte y desarrollo de la organización microfinanciera: capacitación y perfeccionamiento del personal, equipamiento, y mejoras del software, estudios.
- La permanente falta de tiempo que argumentan las mujeres para su asistencia a reuniones y otros, en los BBCC.

PERSPECTIVAS Y RETOS

- Contar con un Plan estratégico y un Plan de Negocios para los próximos 5 años de CrediMUJER
- Equilibrar convenientemente el objetivo social: facilitar el acceso a capital (vía crédito) a los mujeres más pobres y en su mayor parte excluidas de los financiamiento regulados, con el objetivo comercial o empresarial de auto sostenibilidad y rentabilidad.
- Desarrollar fondos de garantía o microseguros, accesibles a las instituciones no reguladas que practicamos las microfinanzas.
- Llevar a cabo estudios científicos, en una perspectiva antropológica-económica, que permitan medir el impacto en el empoderamiento de las mujeres y otras variables relevantes, para a partir de allí extraer conclusiones y recomendaciones para los proyectos de desarrollo.
- Introducir estudios de líneas de base en los proyectos de microfinanzas y desarrollo.

Experiencia de CRECER - Bolivia

CRECER es una Asociación Civil boliviana, fundada en octubre del año 1999, cuya Misión es " Proporcionar sustantiva y sostenidamente, servicios financieros y educativos integrados, a mujeres pobres y sus familias en áreas rurales y urbano marginales de Bolivia, para apoyar sus acciones autónomas, en pro del mejoramiento de la salud, la nutrición y la economía familiar".

"Nuestra historia se remonta a 1990 cuando Freedom from Hunger (FFH), organización no gubernamental. Norteamericana inicia en Bolivia un programa de Crédito con Educación" cuyo rápido crecimiento en cartera y en número de clientes atendidos, mas la firme convicción de darle continuidad a este programa propicia su transferencia a CRECER, el año 2001"

Nuestra visión "Las familias del área rural y urbano marginales de Bolivia acceden a servicios financieros y educativos De alta calidad, mejorando su nivel de vida".

PRINCIPIOS INSTITUCIONALES

- El compromiso con la gente de bajos ingresos económicos
- La honestidad y transparencia en el servicio que brindamos
- El respeto a las prácticas culturales de nuestros clientes en relación a sus formas de organización y solidaridad
- El compromiso ético profesional con los principios y objetivos institucionales

METODOLOGÍA DE CRECER

- Crédito con Educación: producto integrado desarrollado por FFH.
- "Bancos Comunes" conformado por mujeres auto seleccionadas en grupos.
- Plazos de 16 o 24 semanas de préstamos, pagos semanales o quincenales iguales. Existencia del Fondo Interno.

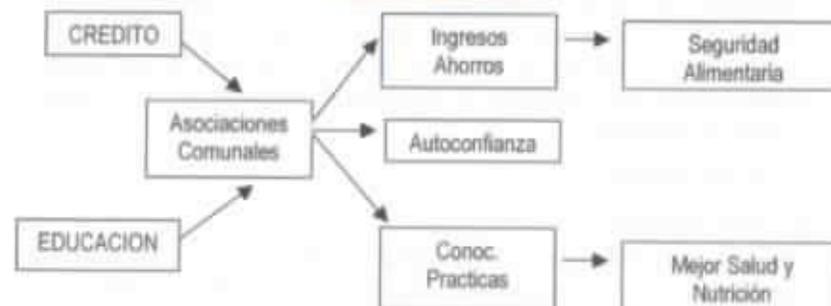
Cobertura (al 30.09.2002)

Regional	Socias	Asociaciones Comunes	Cartera US\$
La Paz	15,568	855	2,156.021
Cochabamba	10,915	578	1,458.302
Oruro	6,025	316	993.033
Sucre	5,162	306	518.652
Total	37,670	2,055	5,126.851

Indicadores eficiencia

AÑO	2001	2000
Mora (% de la cartera)	0,37%	0,34%
AUTOSUFICIENCIA OPERATIVA	101,8%	93,7
Préstamo Por socia (Sus.)	142	166
Socias por Promotor	413	279
Cartera por promotor	58,516	46,245
Asociaciones por promotor	23	15
Gastos operativos/ Cartera Bruta	32,8%	38%
Total Sesiones Educativas (en el año)	36,686	31,014

Impacto de crecer



COMPONENTE EDUCATIVO

METODOLOGÍA:

Educación participativa para Adultos(as)

Basada en el ORPA que significa:

- O: Observación
- R: Reflexión
- P: Personalización
- A: Acción

TEMAS:

- Salud de la mujer (Salud materna, prevención del cáncer, infecciones de transmisión sexual, planificación familiar)

- Salud Infantil (diarreas, vacunas, lactancia materna y AIEPI)
- Autoestima
- Mejoramiento de Negocios
- Administración y manejo de Asociaciones comunales.

ACCIONES INTEGRALES

- Sistema de Distribución de anticonceptivos en la comunidad, denominadas DBCs, son representantes en las asociaciones comunales quienes son capacitadas para dar orientación en planificación familiar y vender anticonceptivos de barrera que no necesitan recetas médicas.
- Sistema de referencias a servicios de salud, en las asociaciones comunales los/as promotores/ras o las responsables de educación se encargan de entregar tarjetas de referencia para asistir a un servicio de salud a quienes necesitan una atención médica o realizar un control preventivo por ejemplo Papanicolaou.
- Coordinación de campañas de salud con los servicios del ministerio, el personal de salud previa coordinación con el personal de CRECER y el grupo realizan campañas de vacunación, toma de la muestra para el papanicolaou, administración de Vitamina A, desparasitación, fluorización y otras actividades.
- Ferias educativas
- Ferias artesanales
- Asociaciones de hecho, la consolidación de los grupos de mujeres logran ser asociaciones de hecho, que más adelante les permite realizar otras acciones con otras instituciones.

NUESTRO RECURSO HUMANO

- Las acciones desarrolladas en CRECER no pueden llevarse adelante sin el compromiso del personal.
- El personal es capacitado de manera permanente en el producto: Crédito con educación.
- El personal tiene capacitación en la misión, visión, principios y valores.
- Se fomenta la iniciativa y la creación del compromiso participativo (administración centrada en el /la promotor(a)).

ESTUDIOS DE IMPACTO REALIZADOS EN CRECER

- Estudio de Impacto de Freedom from Hunger
- Estudio Longitudinal EDC y GWEII

- Impacto de microfinanzas en la formación del capital humano. Evidencia de Bolivia (Claudio Gonzáles, Vivian Romero, Jorge Maldonado OSU).
- Perfil de los clientes de CRECER, perfil de los hogares de los clientes de CRECER (B. Mknelly)
- Perfil de los clientes de CRECER y sus familias (OSU)

Experiencia de ADIM – Nicaragua

INTRODUCCIÓN

El presente documento está dirigido a explicar de manera sucinta la experiencia de casi 11 años de trabajo de la Asociación Alternativas para el Desarrollo Integral de las Mujeres - ADIM -, la cual se ha orientado a promover el desarrollo económico y empoderamiento de las mujeres en su ámbito personal y microempresarial.

En este sentido ADIM se ha venido especializando en el microfinanciamiento preferentemente para mujeres emprendedoras, dueñas o copropietarias de negocios, que complementado con procesos de capacitación promueve un desarrollo humano integral que fomenta el empoderamiento de las mujeres microempresarias y no solamente el crecimiento económico de éstas.

Por lo tanto, el documento hace un recuento del marco estratégico de la institución, la oferta de servicios financieros y los no financieros con enfoque de género, su experiencia en la temática de Desarrollo Humano, que enfatiza en la reflexión de aspectos relacionados con la base de las diferencias o empatías de género, en la búsqueda de generar relaciones más equitativas entre ambos géneros y saltos cuantitativos y cualitativos en aras de un posicionamiento de la mujer en espacios de poder, tanto a escala familiar, microempresarial y comunitario.

Además, se retoman los resultados de la evaluación de impacto a que fue sometido el Programa de Desarrollo Humano, con el objetivo de evidenciar situaciones que reflejan avances y logros concretos respecto a los aspectos de defensa de su participación como mujer, tanto en la esfera privada, como pública.

De lo anterior, esperamos poder transmitir a Uds. los logros y retos que hemos identificado, a partir del proceso de capacitación ejecutado en el Programa de Desarrollo Humano y que visibiliza avances en el posicionamiento de la mujer, tanto en el ámbito personal, como en los aspectos microempresariales.

MARCO ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL

Misión:

ADIM es un organismo no gubernamental, inscrito como institución micro financiera, que tiene como misión fomentar el desarrollo empresarial especialmente de la mujer microempresaria de zonas urbanas periféricas y rurales con intercambio de mercado, hacia su trascendencia, su afirmación como persona y evolución a relaciones de mayor equidad.

Objetivos institucionales:

Para cumplir con su misión ADIM se propone los siguientes objetivos para un plazo de 5 años:

En el Sistema Financiero:

Mercado:

- Lograr una cartera de buena calidad de US \$ 5.5 millones con 3 agencias ubicadas en las zonas de mayor dinamismo microempresarial del Pacífico, con una tasa de rendimiento sobre la inversión superior al 20%.

Productos Financieros:

- Crédito Comercial y de campaña (33% de cartera)
- Crédito de Vivienda (7% de cartera)
- Crédito Personal (19% de cartera)
- Crédito de Servicios (41% de cartera)
- Líneas de crédito para proveedores.

En el Sistema no Financieros con Enfoque de Género:

- Consolidar la Unidad de Desarrollo Empresarial y sus componentes
- Desarrollar una oferta lógica y sistemática que fomente la consolidación y el Desarrollo Empresarial y el Desarrollo Humano de las usuarias de ADIM.
- Crear una estrategia con miras a la sostenibilidad de la oferta de capacitación institucional.
- Creación de una Red: orientada a promover las condiciones para hacer viable la formación de una alianza de servicios microfinancieros y no financieros nicaragüense, orientada principalmente hacia las mujeres.

POLÍTICAS INSTITUCIONALES

Las políticas institucionales bajo las cuales se ofertan los servicios son las siguientes:

SERVICIOS FINANCIEROS

- Intervención en mercados de significativa demanda femenina.
- Crédito individual y preferencial a mujeres propietarias de las actividades económicas microempresariales.
- Crédito de libre disponibilidad.
- Productos financieros adecuados a la dinámica de actividades económicas de mujeres.
- 70% de participación de mujeres en montos de cartera y número de usuarias.
- Calificación de usuarias de acuerdo a capacidad de pago y a la capacidad de absorción del crédito.
- Garantías incluyentes.
- Se promueve el uso del crédito como mecanismo para el fomento del desarrollo personal y empresarial de las usuarias.
- El crédito tiene como contraparte los procesos de capacitación, para que este no se convierta en un fin en sí mismo y funcione como un mecanismo de promoción del desarrollo.

SERVICIOS NO FINANCIEROS CON ENFOQUE DE GÉNERO

- Selección sobre criterios de liderazgo empresarial.
- Participación opcional.
- Oferta curricular lógica y sistemática.
- Desarrollo de la oferta curricular con enfoque de género.
- Metodologías participativas e incluyentes, respetando las diferencias culturales, educativas y económicas.
- Apertura a la aplicación de nuevos conocimientos. Los eventos de capacitación deben dirigirse a desarrollar capacidades, brindar conocimientos, herramientas metodológicas e información sobre las actitudes personales, empresariales y actividades productivas, para promover la consolidación y fortalecimiento de la mujer en su desarrollo personal y microempresarial.

OFERTA DE SERVICIOS:

En el ámbito institucional ADIM ha desarrollado dos tipos de servicios: los financieros y los no financieros con enfoque de género, los cuales trabajan operativamente de manera separada y se rigen por sus propias políticas de acuerdo a lo planteado anteriormente, sin embargo se realizan planificaciones y acciones conjuntas con miras a que ambos se retroalimenten y se complementen para cumplir con la misión institucional.

LOS SERVICIOS FINANCIEROS: (DATOS A AGOSTO)

La atención a las usuarias y usuarios de ADIM se brinda a través de tres cajas ubicadas en los municipios de Masaya, La Concepción y Rivas, donde está distribuida una cartera de US\$ 300.000. Estos locales a su vez han sido acondicionados para el desarrollo de los eventos de capacitación.

Cuadro I
Número de usuarias y distribución de cartera

CONCEPTO	MUJERES	HOMBRES
Número de usuarias	666	243
Distribución monto de cartera total	72%	28%
Distribución total de colocaciones nuevas	77%	23%

LOS SERVICIOS NO FINANCIEROS CON ENFOQUE DE GÉNERO

La cobertura de los servicios no financieros con enfoque de género es de 350 usuarias anualmente, ubicadas en 58 comunidades, las cuales inician su proceso con el Programa de Desarrollo Humano y continúan con el Programa de Desarrollo Empresarial.

Dichos servicios se ubican en la Unidad de Desarrollo Empresarial, el cual tiene cuatro componentes:

Organización Sectorial: dirigido a la organización y el intercambio de experiencias e información específica de las líneas productivas a las cuales las microempresarias están ligadas, de manera que puedan potenciarse alianzas y sinergias entre estas, con el objetivo de promover procesos de agregación de valor a la producción y de encadenamientos productivos cuando las actividades lo permitan.

Las actividades económicas que realizan las usuarias de ADIM, se ubicaron para efectos de organización sectorial de la siguiente manera:

- Comercio: toda actividad basada en intercambio de mercancía y dinero.
- Pequeña Industria : Artesanal y Manufacturera
- Servicios: Procesamiento y venta de alimentos y servicios técnicos
- Agropecuaria: Agricultura y pecuaria

Programa de Desarrollo Humano: se desarrolla en el siguiente apartado.

Programa de Desarrollo Empresarial: dirigido a ofertar un proceso de capacitación que promueva y consolide el quehacer de las microempresas, a través de la facilitación de conocimientos, herramientas metodológicas y acceso a información, que permitan visualizar y rescatar el pensamiento tácito para promover la gestión del conocimiento.

Asistencia técnica: se orientará a brindar servicios individualizados y especializados que promuevan avances importantes en las microempresarias y sus empresas, con el fin de promover la especialización y la competitividad de éstas. Este componente actualmente está en elaboración.

El proceso metodológico de los servicios contempla los instrumentos de la capacitación, acceso a información y acompañamiento a procesos productivos o de administración empresarial, como los elementos para promover el desarrollo en el ámbito privado y público de las microempresarias.

EL PROGRAMA DE DESARROLLO HUMANO (PDH):

ANTECEDENTES

Dada la naturaleza de la misión institucional, ADIM introduce en su trabajo el enfoque de Género en el Desarrollo, orientado hacia el cambio en las relaciones de poder entre ambos géneros y de las mujeres entre sí, de manera que les permita a éstas, tomar el control de sus propias vidas. Este enfoque permea tanto a los productos del S.F.A. como a cada uno de los programas de capacitación y a la estructura organizativa que posee.

En 1999 después de consolidar las bases del S.F.A., realiza un diagnóstico participativo acerca de la situación y posición de la/os usuarios del crédito, donde se identificó desde el punto de vista de género, el desbalance existente en detrimento de las mujeres, expresado en una desigual división sexual del trabajo, desventaja en acceso a recursos y oportunidades, así como poco espacio para que participen en la toma de decisiones.

Ante el vacío detectado de programas de reflexión introspectiva con enfoque de género dirigidos a microempresarias, ADIM realiza consultas con sus Coordinadoras de Grupos y procede a la elaboración del Programa de Desarrollo Humano, en el que se busca aplicar una metodología introspectiva que integre el enfoque de género en el desarrollo.

Debido a lo anterior el P.D.H se propone aprovechar la importancia que tiene para las mujeres microempresarias, el emprendimiento económico en el marco de la promoción del desarrollo integral de la sociedad y de ellas como individuos desde diversos ángulos, en especial en el económico, psicológico y de género. Partiendo de que existe en las microempresarias un impulso de independencia económica, que dada la mentalidad patriarcal que prevalece en la sociedad, legítima ante la mayoría de ellas mismas, la sujeción y subsunción a los hombres, el ser para otros, la expropiación al producto de su trabajo, con efectos negativos en su autoestima, identidad o independencia vital. Situación que cerca la posibilidad de su desarrollo integral como mujeres, es decir de más del 50% de la población.

DESCRIPCIÓN:

El PDH es una oferta de capacitación que ADIM formuló y validó con el objetivo de brindar elementos de información y herramientas para que las mujeres mediante la reflexión individual y colectiva, el análisis, la desconstrucción de valores patriarcales y la construcción de nuevos valores, logren revalorar su autoestima y por lo tanto, mejorar su posicionamiento en su rol de mujer en la familia y el fortalecimiento de su desarrollo microempresarial, con miras a fomentar relaciones de poder equitativas tanto intra genéricas, como intergenéricas.

En este sentido, el P.D.H. promueve un concepto de desarrollo humano dentro de la perspectiva de Género en el Desarrollo (G.D.E.), "que coloca en el centro a las personas con sus necesidades y expectativas legítimas, siendo por tanto un proceso complejo y multideterminado que involucra el mejoramiento social, económico y político de cada persona, requiere de la habilidad de la sociedad para resolver necesidades emocionales, físicas y creativas de la población a un nivel históricamente aceptable, por lo que comprende elevar sus niveles de vida y no de consumo conspicuo, e implica una forma de sociedad que permita la distribución equitativa de la riqueza social." (PNUD. Informe de Desarrollo Humano, 2000)

Debido a lo anterior, el P.D.H. también promueve la transformación de los valores que logren cambios en lo sustancial de las relaciones genéricas, colocando a las mujeres como protagonistas de éstos, tanto en su ámbito personal, como en las iniciativas económicas – productivas a que están ligadas.

Unido a lo anterior el concepto de desarrollo humano, ADIM lo retoma como "el proceso de ampliación de oportunidades para todas las personas en el que se reconoce la posibilidad de disfrutar de las oportunidades brindadas por la sociedad para enfrentar los riesgos en mejores condiciones..." (PNUD)

El proceso de ejecución y validación del PDH se hace del 2001 al 2002, período durante el cual se capacitaron a 250 microempresaria/os usuarias de los servicios financieros de ADIM, de los municipios de Rivas, Masaya y La Concepción.

Estas usuarias se caracterizan por ser de áreas rurales, barrios periféricos o marginales y de centros urbanos, con escasos recursos económicos y con limitados niveles educativos. La jefatura de hogar es asumida por el menor número de mujeres. Algunas son víctimas de violencia.

Las microempresarias se ubican en situaciones de pobreza a pobreza extrema, donde por efectos culturales la mujer juega los roles tradicionales tanto en la vida productiva, reproductiva, como comunitaria, que las obliga a redoblar esfuerzos dado que aun realizando el trabajo productivo siempre les corresponde como "patrimonio" efectuar el trabajo reproductivo, con muy pocos casos de

participación del resto de la familia y poco reconocimiento al esfuerzo del mismo, a pesar de que producen un ingreso en algunos casos igual o mayor y más constante que su pareja o el resto de miembros de la familia.

OFERTA CURRICULAR

El PDH está compuesto por 10 temas, agrupados en cuatro módulos, orientados a que las usuarias avancen de manera secuencial de su autovaloración personal a su posicionamiento como mujeres microempresarias.

El proceso de formación parte de un análisis introspectivo que les brinda herramientas y técnicas participativas de fácil aplicación y que les lleva a plantearse o replantearse metas concretas, lo que les permite visualizar resultados tangibles en el corto plazo, sin perder de vista las metas estratégicas, tanto personales como económicas, en que están involucradas.

Dichas técnicas apoyan la creación colectiva, ayudan a sensibilizar, desconstruir y reconstruir los sentimientos, las concepciones, los valores y la práctica de las usuarias, para auto valorarse y revalorar su posición de mujer y microempresaria.

DESCRIPCIÓN DE LOS MÓDULOS

I Módulo: Autoestima, Comunicación, Salud y Autocuidado, como temas a través de los cuales se trabaja la Autoestima.

El objetivo del módulo se orienta a llevar a las usuarias a la reflexión y análisis de sus propias vivencias, a través de la introspección y análisis grupales, apoyados con información y documentación, que facilite a las mujeres reconocer el concepto de autoestima, el compromiso de cultivarla cotidianamente y su fortalecimiento a través del colectivo.

Se retoma además el papel de la comunicación para mejorar sus habilidades para relacionarse con las otras personas, como elemento determinante en su satisfacción personal y en la eficacia de convivencia. Además de la construcción de hábitos de auto cuidado en su vida cotidiana orientados a promover una vida saludable.

II Módulo: se brindan los temas de Sexualidad e Identidad

Promueve el análisis individual, con sentido crítico de los diferentes factores de la sexualidad al margen de los mitos y tabúes de forma que les facilite vivirla de manera saludable y placentera.

Iniciar el proceso de reflexión sobre las actitudes, normas y valores con relación a la sexualidad, motivando a la responsabilidad individual y colectiva.

La reflexión sobre la identidad personal, retoma el significado de ser mujeres desde su perspectiva y desde otras personas e identifica sus recursos personales de forma que les permita avanzar en su independencia.

III Módulo: brinda temas de Dependencia, Economía en el Hogar y, Manejo del Conflicto y Negociación:

Dependencia: se reflexiona críticamente sobre lo qué es y como se presenta en ellas, con miras a identificar sus propias dependencias, reconociendo las dependencias vitales, que constituyen un obstáculo para la autonomía y la propia determinación de salir de ellas.

Economía en el Hogar: continúa la reflexión sobre la dependencia de manera que cada participante reconozca las propias y las limitaciones que estas implican. Valorando el trabajo que cada cual realiza y el cómo el manejo del dinero puede ser fuente de dependencia, de poder o de empoderamiento.

Manejo del Conflicto y Negociación: se enfoca a resaltar la importancia de enfrentar los conflictos e identificar las formas correctas de negociación, para superar sus causas y efectos y lograr resultados que fortalezcan la independencia y el proceso de autonomía.

IV Módulo: Metas y Autonomía

Las metas: se trabajan desde la importancia de la planificación de metas alcanzables, haciendo la relación del cumplimiento de éstas con la autoestima y la comunicación.

Autonomía: integra los diferentes aspectos de los 9 temas anteriores y se orienta a reflexionar sobre como forman parte del proceso para el logro de la autonomía, las dificultades en su construcción y sus ventajas.

Los 4 módulos del Programa de Desarrollo Humano, contienen los aspectos relacionados con temas de liderazgo y participación ciudadana, para obtener como producto intermedio la elaboración de una agenda de gestión local, que se centre en aspectos a trabajar en un futuro en el marco del posicionamiento de la mujer microempresaria y desde la organización sectorial.

EVALUACIÓN

El proceso evaluativo del programa se realizó de manera continua y sistemática, aplicando técnicas de observación, aplicación de encuestas, entrevistas y manejo de grupos focales.

La aplicación de acciones de monitoreo y evaluación, se hacen durante y al cierre de cada taller, al finalizar cada Módulo y al término del semestre, de manera que se realizan las correcciones en el momento preciso.

Para medir el impacto del PDH se aplicó la metodología AIMS, un año después de concluido el último módulo.

LOGROS

Los logros institucionales obtenidos a través del Programa se expresan en los siguientes resultados.

- La oferta curricular del Programa de Desarrollo Humano, formulada y validada en sus aspectos de contenido y metodología.
- La presentación del programa en un dossier de 4 módulos, que contempla el desarrollo de 10 temas.
- El uso de una metodología de desconstrucción y construcción de nuevos valores, a través de técnicas que se adaptan fácilmente a las condiciones socioeconómicas, culturales y educativas de las usuarias de ADIM.
- La creación de un staff de facilitadoras que desarrollan las acciones de capacitación.
- La posibilidad de ofertar un servicio técnico como el microfinanciamiento, que permita el desarrollo económico y humano de las usuarias, al ser complementado con el enfoque de género en desarrollo.
- La complementariedad que se ha logrado entre los servicios financieros y los no financieros para promover un desarrollo integral, que fomente el desarrollo empresarial y el crecimiento humano.

MEDICIÓN DE IMPACTO

La medición de impacto del Programa de Desarrollo Humano, tiene su expresión en diversos elementos ligados al empoderamiento de las mujeres en su vida personal y en el desarrollo empresarial, que se entrecruzan tanto en el momento de actuar, como en el momento de tomar decisiones.

Para efectos de este documento, se presentan por separado, teniendo en consideración que el límite entre uno y otro es sumamente débil y por lo tanto fácil de traspasar.

La información que se presenta a continuación es retomada de la evaluación de impacto realizada con la metodología AIMS en abril del 2002 y de la investigación realizada por la Lic. Patricia Padilla en junio del mismo año.

El empoderamiento de las mujeres en el ámbito personal

Para efectos de esta presentación se retomó la autoestima, desagregada en varios de sus componentes, de manera que permita visualizar los cambios que se consideran de mayor peso en el empoderamiento de las mujeres, al tener efectos en acciones con resultados de corto plazo y en metas estratégicas, tanto en el quehacer personal, como de la microempresa.

Autoaceptación: elemento que forma parte de la autoestima y que se relaciona con la forma como la mujer reconoce lo que posee como fortalezas personales y como limitantes, de manera que las primeras logren potenciarse y las últimas trabajarse en función de poder cambiarlas para que dejen de convertirse en obstáculos del desarrollo personal.

Los resultados de mayor importancia se ubican en:

- El reconocimiento que hacen las mujeres de las capacidades y habilidades que posee.
- La aceptación de sus limitaciones y errores



Autovaloración: relacionada con el valor positivo o negativo que la mujer le da a ciertos valores éticos, morales y situaciones que influyen en el rol genérico que el modelo patriarcal le ha asignado en la sociedad y que inciden en el momento en que toman decisiones sobre su vida y su comportamiento respecto al resto de la familia.

El indicador de mayor importancia se presenta en:

- Pensamientos positivos sobre mi persona.



Autorespeto: relacionada con el conocimiento y la defensa de sus derechos, deberes y su apropiación para su propio crecimiento. Lo que implica situaciones que no siempre benefician al resto de la familia, desde el punto de vista de los demás miembros de la misma.

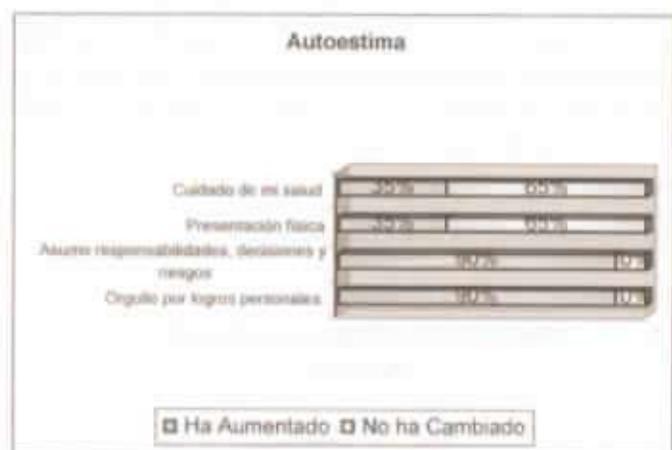
En este componente se incluye el avance mostrado por las mujeres al hacer valer su derecho de tener relaciones sexuales cuando lo desea y no cuando es impuesto por su pareja. Lo mismo que la posibilidad de que la pareja hable sobre la vivencia de la sexualidad y en especial de la responsabilidad de que los hijos asuman una sexualidad responsable.

Los indicadores más relevantes se expresan en:

- Conciencia de derechos y deberes como persona, esposa y madre.
- Defiendo mis derechos
- Capacidad para decir "no" ante cosas en que no estoy de acuerdo.

Autoestima: entendida como "el conjunto de creencias que cada persona tiene sobre lo que es" (Padilla, p.15).

Las participantes en el P.D.H. evidencian el fortalecimiento de ésta, a través del reconocimiento y la confianza en sí mismas, tomando la iniciativa para lograr lo que desean, la capacidad para asumir nuevos retos y plantearse nuevas metas.



Expresándolo de la siguiente forma:

- Orgullo por logros personales.
- Asume responsabilidades, decisiones y riesgos.
- Mejoró su presentación física.
- Asume el cuidado preventivo de su salud.

Como elementos que están presentes en el entorno de la persona y que inciden en la autoestima de las mujeres, se retoman los siguientes:

La percepción de la/os participantes sobre las personas que les rodean y viceversa: esto puede proyectar la autoestima alcanzada, entendida como expresión de la revalorización positiva, integradora y realista de sí misma, que facilita una nueva lectura valorativa y desarrolla una actitud de tolerancia hacia los demás. (Padilla 33). En este sentido se ubican avances respecto a:

Cuadro 2

Percepción de las personas del entorno sobre mí y viceversa

Percepción de las participantes sobre personas que les rodean	Percepción que tienen las personas del entorno sobre mí
Reconocen capacidades y habilidades de otros	Tengo facilidad para recibir buen trato
Tienen confianza en otras personas	Hay una valoración y aprecio de otros hacia mí persona
Tienen facilidad para dar buen trato a otros	Hay aceptación y confianza de otros hacia mí.
Toleran a los demás.	

Las Formas y Manejo de la Comunicación: fueron evaluadas en el sentido de que "son consideradas en función del fortalecimiento de la autoestima, pues al expresar adecuadamente las necesidades, opiniones y emociones, ya que esta expresividad genera sentimientos positivos y de satisfacción consigo misma, a la vez que expresa el respeto y valoración hacia las otras personas" (Padilla, Patricia. p.35).

Cuadro 3

Logros en formas y manejo de la comunicación

Formas de comunicación	Manejo de la Comunicación
Escucho con atención	Me enojo con facilidad
Trato de imponer mi opinión	Guardo los problemas sólo para mí
Expreso frases ofensivas al discutir	Soy cariñosa con mis hijos y mi esposo
Veo a los ojos de los demás al hablar	Soy atenta con los demás
Interrumpo con frecuencia	Peleo con mis hijos y mi esposo
Critico a las personas con que hablo	Regaño mucho a mis hijos

El segundo componente considerado es el de Identidad, base importante para la obtención de una identidad integrada y realista, independiente de ser o no cultural y socialmente aceptada.

En este sentido se evaluaron los logros obtenidos en actividades de diferentes tipos que implican exigencia y responsabilidad individual, las de mayor relajamiento y expansión y la combinación de ambas.

El nivel de identificación con actividades de mayor exigencia individual, como trabajar fuera de casa disminuyó, lo mismo que el prescindir de paseos

y de realizar los oficios domésticos. El incremento con actividades que significan superación personal es contundente.

El tercer componente evaluado es lo relacionado a Dependencia y esta se valora vinculada a su contrapartida la independencia. En este sentido se evalúan dos aspectos: a. la disponibilidad de recursos materiales y tiempo y, b. dependencia emocional.

Cuadro 4
Toma de decisiones y uso del dinero

Toma de Decisiones sobre el dinero	Independencia Económica	Negociación Económica en el Hogar
Tomo decisiones sola Tomamos decisiones en pareja	Lo que hago me produce suficiente dinero El crédito lo pago con mis ingresos Lo que gano lo administro yo	Los gastos de la casa los decidimos en pareja Los gastos de la casa los compartidos con la pareja

El cuarto componente es Autonomía visto en relación con la Dependencia / Independencia y, donde se ubican cambios en diversos aspectos de la vida de la/os participantes después de los talleres. (Ver anexo 4)

Cuadro 5
Aspectos donde se ubican cambios después de los talleres

Dependencia /Independencia	Autonomía
Necesito la aprobación de la gente para sentirme contenta Es mi responsabilidad cambiar situaciones que no me gustan Mi independencia económica	El tiempo que dedico al cuidado de mi persona Mi valor para enfrentar situaciones nuevas o de conflicto Mi capacidad para defender lo que quiero Disfrutar de momentos de soledad

El impacto en los aspectos de desarrollo empresarial, se ubican a partir de las expresiones que en diversos eventos de capacitación, las usuarias sitúan como logros a partir del momento en que se involucraron en el proceso educativo del Programa de Desarrollo Humano.

El refuerzo de su autoestima se expresa en el ámbito empresarial, cuando se evidencia mayor confianza y mayor seguridad, lo que las motiva a ampliar su negocio y/a asumir mayores riesgos, incluso el cambio de actividad económica, si consideran que esta no les es rentable.

También al haberse mejorado el proceso de comunicación, ellas reconocen que les proporciona mayores habilidades para intercambiar y atender a sus clientes, para negociar con sus proveedores los precios, posibilidades de compra y venta de sus productos y las condiciones de pago.

Los avances se evidencian en mayor porcentaje en las "usuarias antiguas", o sea las que accedieron los servicios financieros y no financieros de ADIM antes que las "usuarias nuevas", no obstante en los componentes que se mencionan a continuación ambas usuarias plantearon que los impactos los iniciaron después de haberse ligado al S.F.A. y de haberse capacitado en el P.D.H.

- En la separación del dinero negocio – hogar.
- Llevan registros de costos y gastos
- Se pagan salario del negocio

El uso de las ganancias del negocio muestra diferencias tanto de antiguos a nuevos como de varones a mujeres. La(os) nuevas(os) tienen mayor tendencia al consumo encima del crecimiento empresarial vía reinversión y en las mujeres la opción más mencionada (72% y 80%) es el abastecimiento de alimentos para el hogar. También se nota en las mujeres nuevas como el ahorro es una prioridad para ellas, seguido de la reinversión en los negocios y otros elementos que aunque con perfil de consumo, son indicadores de empoderamiento pues manifiestan autocuidado y elevación de la autoestima cuando las mujeres disponen de ellos con decisión autónoma.

LECCIONES APREHENDIDAS

Entendidas éstas como aprendizajes que retomamos y continuamos aprendiéndolos en función de mejorar tanto los productos financieros, como no financieros que la institución ofrece a sus usuarias para promover procesos de desarrollo sostenibles, en los aspectos humanos, económicos y empresariales.

- Es posible retomar los temas que durante años han sido vistos como tabú, rescatando la experiencia vivida por las personas y a partir de éstas promover un análisis crítico sobre las vivencias que pueden limitar o potenciar la actitud emprendedora de las microempresarias.
- La posibilidad de ajustar constantemente los ejercicios, los ejemplos y el desarrollo de la temática del programa a las condiciones socioculturales de las usuarias, es uno de los elementos que permiten la aprehensión de los conocimientos y su aplicación por parte de las microempresarias.
- Es posible que a través del Programa de Desarrollo Humano y Desarrollo Empresarial se logren identificar y formular productos financieros más acordes a las condiciones socioeconómicas de las usuarias, sin perder de vista la sostenibilidad y crecimiento del capital financiero de la institución.
- Los avances o superación en cuanto a las relaciones de equidad hombre – mujer, que se presentan en las microempresarias de ADIM, aún tienen mucho que trabajarse dado lo arraigado de las concepciones patriarcales que predominan en la sociedad en su conjunto.

Experiencia de CAME – México

Inicio sólo para contextualizar, México, por sus dimensiones es un país de muchos contrastes, muchos rostros enfrentan la cotidianidad. Son muchas las caras que representan a mi pueblo.

En mi México son millones los que viven condiciones de extrema pobreza, la cifra es tan grande que da miedo decirla, pero lo cierto es que la pobreza no sólo es producto de un crecimiento desmedido de la población sino más bien es producto de la absurda e inequitativa distribución de los ingresos sumándole además la falta de oportunidades para la población y en particular para las mujeres.

Es curioso pensar en que pobreza y modernización son dos fenómenos que parecieran antagónicos, pero no, son manifestaciones sociales que van de la mano, el segundo viene a enfatizar al primero, sin más, lo nutre. Los países pobres como lo es México sufren un desplazamiento de orden netamente financiero, hoy por hoy, tenemos como obligación el pagar una "deuda externa" contraída con mucho tiempo de anticipación, así cada niña (o) que nace en el mundo tiene ya una deuda que pagar, es algo así como un pecado original que lo subordina y que le da justamente ese "matiz", el de la pobreza y el de ser una persona carente de oportunidades.

En el mundo existen billones de pobres, en México "sólo" 72 millones, de los cuáles 45 millones viven en pobreza extrema, al igual en México, el 60% o quizá más del ingreso total lo recibe sólo el 10% de la población, esta es una ver un panorama que debe ser necesariamente modificado.

Las mujeres, en la actualidad representan prácticamente la mitad de la población mundial, en México el 51%, es decir, poco más de 46, 975, 267 personas son mujeres según El Censo de Población de 1995, de las cuales el 72% habita en zonas urbanas, y el 37.3% corresponde a niñas menores de 15 años, al igual el 54.4% lo integran mujeres entre 15 y 49 años evidentemente en edad fértil. Es importante decir que de 16 millones de hogares en mi país, el 15% tienen una jefatura femenina y de ellos el 41.9% son de mujeres solas con sus hijos.

- El Programa de Desarrollo Humano en sinergia con la oferta de microfinanciamiento está fortaleciendo la autoestima, identidad, la independencia y autodeterminación, que a su vez está potenciando la actitud emprendedora de las microempresarias, expresados en el desarrollo empresarial y del liderazgo personal.
- La misión institucional debe girar alrededor de la persona como centro de desarrollo y en consecuencia una oferta de programas adecuados, que hagan sinergia en la misma persona.
- La complementariedad entre la oferta de servicios financieros y no financieros que la institución brinda y la organización de mujeres a nivel sectorial y/o territorial, retroalimenta y evalúa constantemente los servicios y posibilita el ajustarlos de acuerdo a los cambios que se presentan en el contexto y a los avances o limitantes en el desarrollo humano y empresarial.

RETOS

- Promover una estrategia de autosostenibilidad de los procesos de capacitación que se brinda a las usuarias.
- Incluir como parte del proceso de formación de las usuarias de los servicios financieros de ADIM, la asesoría técnica para las actividades que tengan un mayor potencial de desarrollo y agregación de valor.
- Sostener la motivación y participación de mujeres en los eventos de capacitación, donde sus prioridades para distribuir el tiempo son la familia (específicamente la/os hija/os) y la microempresa. Y el darse tiempo para su crecimiento personal y su bienestar, queda relegado a un segundo o tercer plano y para "cuando haya tiempo".
- Incidir en las agencias que trabajan el tema de microfinanzas sobre la necesidad de identificar y construir conjuntamente una estrategia de sostenibilidad donde se balance los ritmos de crecimiento que permitan la adecuación de servicios y que faciliten impactos económicos y financieros positivos.
- Incidir en que la transversalidad del enfoque de género en los servicios financieros puede ser de ventajoso tanto para la/os usuaria/os, como para la rentabilidad de la institución.
- Incidir en la adecuación y ampliación de la visión de las agencias de cooperación al desarrollo, acerca de la transversalidad del enfoque de género en las temáticas de microfinanzas y por otra parte considerar el proceso gradual para lograr la sostenibilidad y en este sentido un compromiso serio de las contrapartes.

En cuanto a la ocupación y participación económica, hoy en día las mujeres no sólo trabajan más sino que se hace en muy diversos rubros: comerciantas, oficinistas, trabajadoras domésticas, empleadas, obreras, jornaleras, empresarias, etc. La mitad de ellas se encuentran dentro de la población económicamente activa desarrollando actividades correspondientes al sector informal. Hay que tomar en cuenta que un porcentaje alto de mujeres (87.1%) cimientan sus ingresos a través del trabajo doméstico, siendo que ésta actividad no esta considerada como productiva.

Éste panorama general sin más, nos presenta una radiografía del alto nivel de discriminación que padecen las mujeres en el ámbito laboral, en el ámbito del trabajo, en el ámbito social. Es evidente que la segregación ocupacional es un "atributo" de dominación y subordinación de género.

Ésta característica, de la labor femenina de no ser reconocida, ostenta en sus entrañas que el trabajo de las mujeres es inestable, poco valioso o netamente marginal. Pareciera que las mujeres son aquellas que deben dedicar su vida a que los demás progresen, y que su propio acontecer productivo tradicionalmente debe ser considerado como dependiente o subordinado.

Bajo éste esquema, las mujeres tanto en el ámbito rural como urbano se han abierto camino en busca de espacios que le den oportunidad de satisfacer sus propias necesidades a través de diversas formas de organización y participación dentro de la sociedad.

Es así que en los últimos años han predominado a nivel mundial diversos organismos que involucran a los sectores menos favorecidos, a las mujeres, en actividades que coadyuven a su propio desarrollo, así las Instituciones de Microfinanciamiento han tomado la batuta para aportar con financiamiento al desarrollo de las familias en México.

Como sabemos, en México existen desde los años 50's diversas manifestaciones de lo que hoy conocemos como Finanzas Populares, tales como: las Cooperativas de Ahorro y Préstamo, así mismo, las Sociedades de Ahorro y Préstamo con la promoción de Cajas de Ahorro Popular que impulsaron como su nombre lo indica los depósitos de ahorro mismos que potenciaban el derecho a la obtención de préstamos de orden confiable.

Al igual se dio el surgimiento de las Uniones de Crédito mismas que intensificaron el acceso a fondos crediticios con la idea de que éstos fortalecieran las unidades productivas de sus asociados, tal es el caso de ANUCAG (Asociación Nacional de Uniones de Crédito Agrícola y Ganadero por ahí de los años 70's.

Más adelante, el gobierno mexicano interviene en el mundo de las microfinanzas, a través de programas de financiamiento, cajas de ahorro solidarias y créditos a microempresarios por medio de Nacional Financiera (NAFIN)

Y así entre muchas experiencias de microfinanciamiento, los créditos a las microempresa son considerados en México como en muchas otras partes del mundo como un buen argumento para la generación de empleo entre las familias de menos recursos.

Por tanto el financiamiento se convierte en un instrumento de desarrollo que potencia a los sectores en desventaja a la creación de actividades productivas que repercutan en su entorno.

Ahora, las Instituciones de Microfinanciamiento (IMF) están ofreciendo otros servicios financieros para las personas de menos recursos, tales como servicios de ahorro, remesas, vivienda, entre otros.

Y es justamente bajo éste contexto que CAME, Centro de Apoyo al Microempresario, sustenta su actuar. El esquema es inyectar financiamiento a las familias con el objeto de brindar éstos servicios a la población desbancarizada, que requiere justamente de servicios financieros que estén a su alcance.

- CAME inició Operaciones en mayo de 1993.
- Tiene cobertura en el Estado de México y 1 Delegación Política
- Productos: Grupos Generadores de Ingresos (los cuales trabajan bajo el esquema de Bancos Comunes) y actualmente esta incorporando en sus servicios la metodología de Crédito Individual.
- Cartera Vigente: US\$4,500,000.00
- Ahorro Acumulado por sus clientes: US\$1,180,000.00
- Promedio de Crédito por cliente: US\$240
- Cuenta con 105 promotores en créditos grupales y 50 promotores de crédito individual
- Red Nacional: Prodesarrollo
- Número de clientes: 32,624
- Número de Grupos Generadores de Ingresos (Bancos Comunes) : 1298

MISIÓN

Proporcionar servicios financieros adecuados a la población en desventaja, inculcando la cultura financiera, la solidaridad y la responsabilidad, desarrollando la capacidad emprendedora de las clientas, para fortalecer sus condiciones económicas y sociales.

VISIÓN

Ser la institución líder a nivel nacional, confiable, y operando a niveles de excelencia, promoviendo el desarrollo integral de su clientela y personal.

Influir en el sector de las microfinanzas para promover su integración, desarrollo y participar en el diseño de políticas públicas.

PERFIL DE LAS SOCIAS

En los ejercicios que hemos desarrollado en el proceso de investigación, evaluación y seguimiento hemos encontrado las siguientes características de nuestras clientas:

- Se confirma la participación contundente de las mujeres en los Grupos Generadores de Ingresos, mujeres en edad reproductiva y que viven en pareja.
- Adicionalmente, cerca de la mitad son provenientes del Distrito Federal, y, aproximadamente una quinta parte del Estado de México, el resto proviene de una diversidad de estados de la República Mexicana, tales como Puebla, Veracruz, Michoacán, destacando Oaxaca.
- El porcentaje de mujeres en el programa es de 88.9%, su edad promedio es de 37 años, su estado civil es casadas o viven en unión libre, existe un porcentaje alto de mujeres que saben leer y escribir aunque un gran número de participantes no han terminado el nivel de instrucción primaria siendo el 4º. año el grado promedio de escolaridad. El tamaño promedio de las familias es de 5.06 personas. Así mismo en lo relativo al ámbito familiar, los hallazgos encontrados ponen en evidencia una elevada asistencia escolar por parte de las niñas (os) que ayudan a sus padres y familiares en el desempeño de las actividades económicas de índole familiar.
- En el ámbito económico, las socias desarrollan un sin fin de actividades, predominando: Artesanías y Manualidades en primer lugar, siguiéndole, el comercio (informal), cría de animales, servicios y talleres de manufactura (diversos).

EL MICROFINANCIAMIENTO Y EL PODER DE LAS MUJERES. LA EXPERIENCIA DE CAME

Si bien es cierto que durante mucho tiempo se había pensado que las personas, que las mujeres de escasos recursos no podían, por su condición, obtener servicios financieros de calidad, pues existe a su alrededor el mito de que la gente pobre constituyen altos riesgos crediticios pues son personas que no pueden pagar, o, que son incapaces de ahorrar pues es demasiado pobre para hacerlo, además de que las mujeres tienen una imposibilidad natural para emprender. Son eso sólo mitos.

En este sentido, el Centro de Apoyo al Microempresario, CAME, ha estado ofreciendo desde 1993, servicios de ahorro y préstamo a través de la creación de Grupos Generadores de Ingresos (GGI's), mismos que se conforman justamente con mujeres de escasos recursos que no han sido posibilidades de

tales herramientas financieras para poder tener entonces la oportunidad de incorporarse al mercado. CAME parte de una premisa de que los GGI's representan una buena estrategia efectiva y viable que responde a las necesidades de la población con la que trabaja –gente pobre (mujeres), carentes de oportunidades-, la metodología sabemos, llega a los grupos de personas más vulnerables, con la cual se trata de impulsar el desarrollo pues partimos de que los préstamos pequeños para capital de trabajo pueden incrementar los ingresos y la productividad de las microempresarias.

Si bien CAME no nace como un programa de género, alberga a más de 29,000 mujeres, mismas que han emprendido, fortalecido y desarrollado sus proyectos productivos.

CAME se ha venido desempeñando bajo tres preceptos: Ahorro, Crédito y Actividades Productivas, los cuales permiten a las mujeres desarrollar o fortalecer su espíritu emprendedor, con la única expectativa de promover el autoempleo y fortalecer los lazos productivos en las comunidades de su influencia.

En CAME, el empoderamiento se refiere a la capacidad real y percibida de una mujer (de una persona) para llevar a cabo una acción, dentro de los GGI's, adquieren un mayor sentido de valor personal al contribuir al ingreso de sus familias, al reintegrar sus préstamos de manera puntual, al ahorrar de manera regular, y despertar en ella capacidades de administrar sus recursos propios.

La dinámica de los Grupos de CAME respeta la premisa de que los procesos grupales han ayudado a cambiar la vida de las mujeres (individuales), dado que llevan una vida fragmentada y marginal, entonces el participar en grupos puede resultar ser una poderosísima fuerza de apoyo.

Es importante dejar conciente aquella vieja fábula sobre el atado de palos que es más difícil romperlo que quebrar un solo palo.

Por eso CAME tiene un fuerte compromiso en los procesos grupales, convencido esta en que pueden ser usados para asegurar la responsabilidad personal, así como para ser una sólida arma ante la vulnerabilidad individual.

Siguiendo entonces los ejes de los grupos, el ahorro que CAME impulsa en las mujeres tiene una intención el de que se conciba como una visión hacia el futuro, es planeación y seguridad para enfrentar situaciones futuras tanto de emergencia como de mejores oportunidades para la familia, el ahorro en CAME está dirigido a crear el hábito de acumulación de capital con la intención de prever riesgos futuros, es permitirles a las mujeres poder manejar su propia vulnerabilidad.

Al igual que el ahorro tiene como objetivo el generar un proceso de hábito, el crédito requiere de un aprendizaje en cuanto al saber ser solvente e ir aprendiendo a conocer su propia capacidad de pago así como a manejar

cantidades de dinero que pueden crecer y a reconocer sus necesidades reales en cuanto a los montos de crédito que requiere para realizar su inversión.

El tercer precepto: Actividades productivas, tiene que ver con el destino original del préstamo el cual está dirigido a impulsar éstas, sabemos que requieren de ésta inyección de financiamiento para crecer y consolidarse. El concepto de autoempleo adquiere un sentido comunitario, es el trabajar para desarrollarse in situ, además de fortalecer la economía familiar puede llegar a crear fuentes de empleo en el entorno. En los sectores populares, el comercio informal es una de las actividades económicas que predominan y son éstas empresarias informales quienes requieren del financiamiento. La idea de CAME es tratar a sus clientas como personas capaces de desarrollar actividades productivas que provoquen en las familias una mejora en su situación de vida.

Implícitamente, el incremento en los ingresos tiene un impacto positivo en la autoestima de las mujeres, tanto en su propia condición al seno del hogar como también en propia confianza en sí misma, éste cambio conductual se perfila para que las mujeres obtengan un mayor interés en aprender y en mostrar una conducta de orden innovador.

El empoderamiento a través de los procesos grupales puede entonces ser efectivo pues conlleva necesariamente cambios a nivel individual, no sólo en términos del control sobre los recursos sino también en una mayor autonomía y autoridad en la toma de decisiones y en el rol complejo que como mujeres les corresponde jugar.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

El empoderamiento debemos relacionarlo entonces, con el poder y la toma de decisiones, siendo definido también como poseedor de control sobre los recursos y control sobre la ideología (creencias, valores y actitudes), entonces, empoderamiento es el proceso de ganar control.

Una manera de ver si las personas están "adquiriendo" poder es ver la manera en como se perciben a sí mismas, y un elemento que nos ayuda a identificarlo es la dignidad, ese sentimiento al parecer olvidado, que sólo contiene la seguridad de saberse firme en la comunidad. Las mujeres que participan en el programa notan con frecuencia un aumento en su presencia en el interior de su propio hogar así como en la propia comunidad.

Sabemos claramente que la mujer se empodera así misma, el empoderamiento no es algo que puede hacer alguien por otra persona, los cambios en la conciencia y en la propia percepción de lo que cada quién es, es justamente así, de cada quién.

Para que el empoderamiento verdadero se de, las mujeres deben ser capaces de ir más allá, deben dejar de sentirse víctimas eternas, para dar paso a su

propia percepción de que son seres creadores, con potencial y más aún con capacidad de decidir sobre sí mismas y sobre su entorno.

Para finalizar, están aquí las voces de nuestras clientas:

"Si yo creo que como mujeres o como personas nos dan confianza el saber como vamos a hacer, el saber que estamos haciendo algo más y que somos capaces de emprender un negocio..."

(Doris)

"En CAME uno se siente hasta con derechos, o sea, por ser mujeres, tan sólo en el simple hecho de pedir un préstamo, se siente el derecho de decir "quiero un préstamo", pero con dignidad..."

Verónica)

"Pues la verdad es que yo era una persona muy encerrada, y desde que estoy en el grupo... ya empiezo a tener más relación con la gente"

(Eliana)

"Pues ya las mujeres ahora ya no se quedan en casa.... ahora ya no hay mujer que no venda algo. Ahora ya no nos detenemos"

(Luzma)

"Por aquí existe mucha mujer que nos gusta luchar por salir adelante" (Concepción)

Bastaría quizás una palabra para abrir de par en par una ventana, una palabra clave, una llave que penetre el silencio, y si no la encuentro, seguiré encerrada.

(Alaide Ferrer)

Experiencia de REDIMIF - Guatemala

EXPERIENCIA INSTITUCIONAL EN EVALUACIÓN DE IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS Y EL EMPODERAMIENTO DE MUJERES

DATOS GENERALES DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA

- 108,889 km²: Superficie
- 11,686,729: Población
- 107: Habitantes por Km²
- 60%: Población rural
- 63%: Pobreza total
- 72%: Pobreza Rural
- 3,985,000 personas: PEA (64% h y 36% m)
- 36%: Empleo Sector Informal
- 1,902,000 personas: Desempleo Abierto
- US\$ 19.0 miles de millones: PIB
- 1.4%: Crecimiento PIB '90 - '00
- 4.96%: Tasa de inflación acumulada '02
- 0.631: Índice de Desarrollo Humano

RED DE INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS DE GUATEMALA, REDIMIF

Fue creada en marzo del 2001, con el propósito de constituirse en la entidad representativa de las Organizaciones Privadas de Desarrollo, OPD's, que trabajan en el Sector de las Microfinanzas en Guatemala.

OBJETIVOS DE REDIMIF

- Fortalecer la Red como una entidad autosostenible y especializada en el fortalecimiento del sector.

- Ejercer la representación de las entidades Asociadas a la Red ante las autoridades gubernamentales, para incidir en las políticas públicas, fiscales y monetarias que afectan el sector de microfinanzas.
- Consolidar el desarrollo tecnológico y el fortalecimiento institucional de las entidades asociadas.
- Expandir los productos, servicios financieros y cobertura de mercado de las instituciones asociadas, mediante la gestión e intermediación de recursos financieros de crédito e inversión, a nivel nacional e internacional.
- Establecer alianzas estratégicas con otras Redes, Organismos e Instituciones que promuevan el fortalecimiento de la industria de microfinanzas y su impacto en el desarrollo económico y social del país.

COBERTURA DE REDIMIF

- Actualmente, cuenta con 20 Asociadas, quienes trabajan con metodologías de crédito tales como: Grupos Solidarios, Préstamos Individuales, Bancos Comunes, destinando su financiamiento al apoyo de actividades microempresariales y en menor proporción actividades agrícolas y de vivienda.
- Tiene presencia en todos los departamentos de la República, a través de 130 oficinas y sucursales.
- Atiende a través de sus programas de microfinanzas aproximadamente a: 97 mil clientes.
- El 65% de los créditos se han otorgado a mujeres.
- Cartera de Crédito vigente: US\$ 35 Millones.
- El 77% de la cartera de crédito se ha otorgado en el área rural.
- Rango de préstamos X de las IMF's afiliadas de la RED: US\$ 100 – US\$ 1,500
- Préstamo X de la RED: US\$ 365.
- Beneficiarios indirectos: 600 mil personas a través de las familias de los clientes atendidos.

PERFIL DE BENEFICIARIAS

- Baja autoestima
- Desvalorización de su capacidad laboral
- Falta de conciencia sobre su situación actual
- Poco interés de su posición subordinada con el hombre
- Bajo nivel de organización comunitaria

- Dificultad de acceso a información y a recursos financieros

EVALUACIÓN DE IMPACTO DE PROGRAMAS DE MICROFINANZAS

- Conocer los efectos en la población meta, como resultado de los esfuerzos institucionales de las IMF's, a través de la prestación de servicios financieros y no financieros.
- Retroalimentar la satisfacción del cliente respecto a los servicios prestados para afinar los servicios actuales y/o diseñar nuevos servicios.

El proceso de evaluación de impacto se puede iniciar analizando la Misión la Visión y los objetivos de la IMF's en cuanto a su población meta e investigando los siguientes factores de la clientela:

- Acceso al Crédito
- Acceso a Servicios de Salud
- Acceso a Educación
- Experiencia en adopción de riesgos
- Historial de éxito
- Incremento en montos de crédito solicitados
- Capacidad de ahorro
- Potencial para la creación de empleos
- Análisis de la actividad económica
- Análisis de la unidad familiar (No. de integrantes en su familia)

EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES A TRAVÉS DE PROGRAMAS DE MICROFINANZAS

- **METODOLOGIA:** Acceso al crédito para la creación de microempresas propias.
- **CREACION DE MICROEMPRESAS:** Generación de ingresos propios a través de actividades productivas.
- **INCREMENTO DE NIVEL DE CONOCIMIENTOS:** i) formación personal, ii) administración de negocios, iii) mercadeo de productos y acceso a mercados nacionales e internacionales, iv) otros.
- Acceso a servicios públicos (salud, vivienda, educación, vestuario y alimentación) "Mejoramiento de Calidad de Vida"
- Reconocimiento de logros por parte de la socia y de la comunidad.
- Organización comunitaria para el mejoramiento de las condiciones de vida de su localidad.

CASO EXITOSO

- La señora ALBERTA JACINTO MEJIA, nació el 23 de abril de 1,967, en la aldea la Capellania, del Municipio de Chiantla, Departamento de Huehuetenango, Guatemala, es una mujer casada y madre de cinco hijos.
- Es socia fundadora del Banco Comunal Concepción, ubicado Aldea La Capellania, en abril de 1995, e inició su record crediticio con un primer crédito por el monto de Q.600.00 (US\$.75.00) para la creación de una tienda de consumo.
- Por el crecimiento de su negocio, en el mes de marzo del año 2000 requirió un incremento de financiamiento en su calidad de líder del Banco Comunal y Presidenta del mismo, obteniendo un nuevo financiamiento por el monto de Q.2.500.00 (US\$.313.00).
- En la actualidad, la Señora Mejía, siempre como miembro del Banco Comunal Concepción, administra un crédito de Q.1,000.00, (US\$.125.00), capital que ha reducido por compromisos adquiridos con la Asociación de Desarrollo de la Sierra de los Cuchumatanes, ACORDI, institución que también Preside.
- Por el éxito y buena administración de su negocio, a la fecha gestiona un crédito individual por el monto de Q.10,000.00, (US\$.1,250.00), considerándose como una socia estrella o tipo A, ya que en los 7 años de historial crediticio, ha logrado acumular bienes inmuebles, que respaldarán esta nueva gestión.

DATOS IMPORTANTES

- Ahorros desde el año 2000: Q.3,340.00 (US\$.418.000)
- Ha participado en varios eventos de capacitación y ferias de ganado, lo cual le ha permitido adquirir conocimientos para mejorar su liderazgo.
- Asesora a otros grupos de mujeres para la creación de nuevos Bancos Comunales.
- Durante estos 7 años, los registros indican que ha mejorado su Calidad de Vida, teniendo ahora una mejor alimentación, acceso a educación para sus hijos, facilidades para la ampliación de su vivienda, acceso a servicios de salud y mejoramiento en su calidad de vestuario.

Estudio de impacto de la intervención institucional de MIDE-Perú

EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES A TRAVÉS DEL MICROCRÉDITO

La presente ponencia, trata de exponer la experiencia de MIDE - PERU, en la realización del Estudio de Impacto sobre su intervención institucional entre los años 1994 al año 2000.

Para iniciar la ponencia y ubicarnos en el tema, me parece pertinente presentar la misión institucional, el cual señala "a los más pobres del medio rural y entre ellos, a las mujeres, como la población a la cual se busca atender con servicios de microcrédito, tratando contribuir con ello a la superación de los niveles de pobreza y las desigualdades de género, causa principal por la cual ellas se encuentran entre los más pobres".

En tal sentido, el estudio de impacto que realizó MIDE durante el año 2001, permitió saber si en realidad nuestros servicios y la forma de trabajo contribuirían a que se supere la pobreza y las desigualdades de género en el ámbito de estudio, y frente a ello en que nivel se encuentra la sostenibilidad económica y financiera del programa.

HIPÓTESIS DEL ESTUDIO: Las hipótesis que orientaron al estudio fueron:

- ¿El crédito reduce o contribuye a las condiciones de pobreza y las desigualdades de género?
- ¿La atención a estas poblaciones pobres, hace que la institución sea financieramente sostenible?

OBJETIVOS DEL ESTUDIO: Fueron

- Dar contenido a las categorías de pobre extremo, muy pobre, pobre y no pobre, para conocer como se distribuyen, según éstas categorías, en la cartera de clientes de MIDE.
- Definir y cuantificar los costos explícitos e implícitos del programa.
- Conocer como es el uso y control de los préstamos, en términos de género y la distribución de los beneficios generados, determinando qué cambios se ha dado en las relaciones de género.

- Revisar el proceso de ajuste en la tecnología de crédito y la metodología de trabajo de MIDE.
- Identificar formas y procesos de acumulación entre las prestatarias a partir del acceso al financiamiento y la movilidad existente entre diferentes actividades financiadas.
- Distinguir impactos por zonas según cuenten, sólo, con servicios de crédito y/o servicios no financieros con otra institución.

LOS CONCEPTOS: Al inicio el equipo de trabajo que realizó el estudio llegó a definir y compartir claramente tres conceptos:

a.- Pobreza:

Es la falta o insuficiente "acceso" de las personas o grupo de personas, a recursos, bienes, servicios, organizaciones, etc. y la "insuficiente capacidad para tomar decisiones sobre estos".

b.- Género

Se trata de una serie de normas sociales que determinan lo que los hombres y mujeres son y deben de hacer, por ello tiene consecuencias directas sobre sus condiciones de "acceso a recursos", bienes, servicios, organizaciones y principalmente sobre su capacidad para tomar decisiones.

c.- Impacto

Es un cambio social permanente en la condición de las personas con quienes trabajamos o en el medio ambiente en el que actuamos (suelos, agua, bosques, animales, flores, etc.), es un cambio en el acceso y control en las personas o grupos de personas, en las condiciones del medio ambiente, que aumenta o disminuye sus posibilidades de subsistir y de reproducirse.

Herramientas metodológicas que se utilizó para el estudio: El "estudio" se realizó bajo un enfoque participativo de tal forma que se utilizó las siguientes herramientas:

- Talleres con el equipo
- Talleres con la población
- Paseos dirigidos
- Observación directa
- Talleres con grupo focal
- Testimonios o historias de vida.
- Encuesta
- Entrevista Estructurada.

Construcción de indicadores: En el transcurso del "estudio" en talleres con grupo focales y al interior del equipo de trabajo, se construyó indicadores que reflejan básicamente los niveles de pobreza, desigualdades de género, y en base a ello los impactos que ha logrado con el programa.

Los indicadores guía fueron:

- Tierra y ganado (acceso y control)
- Acceso a la educación de madres, de niños y niñas
- Actividades y mercado (acceso y control)
- Valoración del trabajo productivo y contribución de la mujer
- Representatividad en la organización comunal
- Capacidad de negociación de la organización de mujeres
- Violencia familiar
- Autoestima
- Planificación familiar
- Número de hijos
- Estado de nutrición de los niños
- Alcoholismo
- Vivienda
- Distribución del crédito.

VALIDACION DE LAS HIPOTESIS

- La primera hipótesis se valida parcialmente pues de alguna manera se ha logrado mitigar la pobreza y lograr cambios en las relaciones de género.
- La segunda hipótesis no se puede validar en la situación actual de MIDE puesto que no es económica ni financieramente sostenible.

LOS RESULTADOS

Se constató que MIDE logra atender a la población en pobreza extrema.

Dentro de ello atiende: al 41.3% población "muy pobre", al 20% "pobres extremos". El porcentaje de los "no pobres" atendidos llega al 41.4%.

MIDE ha contribuido a reducir a nivel de los otros estratos algunos aspectos que determinan fricción en las relaciones de género como el de la violencia contra la mujer y a los hijos a falta de dinero. En los estratos de pobreza extrema y muy pobre, al reducir la presión por falta de dinero en el hogar se ha contribuido a que las decisiones sobre la educación de los hijos, el poder solventarles más años, favorezca también a las niñas (necesidad estratégica de la mujer).

El crédito ha facilitado el acceso a mercados ganaderos a las usuarias muy pobres.

Se ha observado indicios de acumulación, pero también casos de fracasos en el crédito por falta de conocimientos del mercado y el sobreendeudamiento.

Minimalista o integral?

Las alianzas estratégicas han funcionado parcialmente, sus efectos no son perceptibles.

Lograr trabajar bajo un enfoque integral implicará para MIDE trabajar aspectos de capacitación en temas que incrementen la autoestima, estima social (reconocimiento efectivo).

Importante el monitoreo a partir de los indicadores que hemos hallado.

En base a todo el estudio y después de ver los aspectos limitantes y negativos del programa se realizó los siguientes cambios institucionales:

- Profundización del enfoque de género en el programa de microcrédito.
- Jornadas participativas con los equipos de trabajo de la institución con el enfoque de género.
- Implementar la propuesta de capacitación en "autoestima" y Cultura crediticia.
- Insistir en las alianzas estratégicas para servicios de capacitación especializada.
- El estudio que acabamos de exponer, está descrito en detalle en el libro titulado "El Microcrédito Semilla para el Desarrollo" que fue realizado con el apoyo de CORDAID de Holanda; PED y la fundación W.P Schmitz - Stiftung de Alemania. Fue presentado en julio del 2001.

Experiencia ANED - Bolivia

APOYANDO LAS NECESIDADES DE INVERSIÓN RURAL

- Considerar al crédito como una complementación a otras herramientas que impulsan el desarrollo económico y social.
- Realizar crédito para el desarrollo implica lograr objetivos más amplios que solamente el rendimiento netamente financiero.

¿QUE ES ANED?

ANED es una Institución Privada de Desarrollo, especializada en crédito rural, con 24 años de experiencia.

¿QUIÉNES SON LAS/ LOS CLIENTES DE ANED?

Las/los clientes de ANED son campesinos, grupos de mujeres, cooperativas, asociaciones y micro empresarios rurales, los que por razones de marginamiento por su ubicación regional, y garantías formales no acceden a servicios financieros bancarios formales.

¿QUÉ ACTIVIDADES SE FINANCIAN PRINCIPALMENTE?

Un gran porcentaje del uso del crédito se destina al desarrollo de emprendimientos productivos agropecuarios, micro empresariales y servicios rurales.

Misión ANED facilita rurales no acceden a instancias alternativas y ANED facilita procesos sostenibles de desarrollo a productores rurales y peri urbanos que no acceden a instancias formales de financiamiento, mediante la oferta permanente de crédito, servicios financieros alternativos y otros complementarios no financieros, en el marco de una institución innovadora y equitativa en su cobertura.

Una mirada general de ANED

- 24 años de actividad en regiones rurales y suburbanas, alcance nacional
- Clientes: campesinos, pequeños productores rurales, mujeres, cooperativas y asociaciones, 96% de cartera rural

- Cartera histórica, \$us 33 millones en 200.000 créditos
- Cartera gestión 2001, \$us 8.392.372 en 19.191 créditos a 33.184 clientes
- Nuestros (as) clientes, 44% mujeres, 56% hombres
- Equipo de 91 personas, involucradas en 38 agencias y 44 puntos de atención.

MODALIDADES OFERTADAS

La característica de los productos financieros que ofrece ANED es la de buscar su mejor adaptación a las necesidades del área rural

ANED ofrece servicios financieros de Crédito: Asociado, Solidario, Individual, Juntas de Ahorro y Crédito, Leasing y servicios no financieros con el objetivo de mejorar las capacidades de gestión crediticia de los clientes y el fortalecimiento de la Sociedad Civil.

Una de las Modalidades de crédito, que nos permite percibir con mayor amplitud los resultados de Autoestima, Racionalidad empresarial, Empoderamiento Económico y Participación en organizaciones es la Modalidad De Juntas de Ahorro y Crédito vinculado al Proyecto de Crédito y Fortalecimiento de la Sociedad Civil.

Juntas de Ahorro y Crédito (JACs)

- Crédito con carácter de Libre Disponibilidad.
- Gestión asociada del crédito por la Junta Directiva de la JAC, que abarca el
- componente de ahorro y capacitación.
- Montos de 500 a 3.000 Bs. según nivel.
- Plazos de 4 a 12 meses según nivel.
- Tasa de interés: en Bs.) 36% anual del cual se destina 10% por año a la Capitalización de la JAC.
- Garantía solidaria – mancomunada.
- Grupos Solidarios de 4 a 6 mujeres que se asocian a la JAC.
- 4 a 6 grupos solidarios constituyen una JAC.
- Pequeños negocios (abarrotes) y compra de ganado.
- Agricultura.
- Cualquier otra actividad generadora de ingresos.

Con esta modalidad, se apoyo 205 organizaciones de mujeres con 3895 socias en los departamentos de La Paz (Prov. Omasuyos), Chuquisaca (Prov. Tomina y Yamparaez) y Potosí (Prov. Bustillos).

CREDITO Y FORTALECIMIENTO DE LA SOCIEDAD CIVIL

Para el fortalecimiento de las organizaciones de mujeres, la Unidad de Capacitación forma a las socias en la perspectiva de contar con agentes de multiplicación de los contenidos ligados al fortalecimiento de la sociedad civil, sus derechos y obligaciones.

Se busca que las participantes tengan capacidad propositiva, para que se conviertan en generadoras de desarrollo impulsando de esta manera cambios en la su comunidad.

El Proyecto busca que las organizaciones de mujeres, tengan el acceso a medios estatales, municipales y privados, para mejorar su calidad de vida de una manera integral.

PROCESO DEL PROYECTO DE CREDITO FORTALECIMIENTO DE LA SOCIEDAD CIVIL



En la gestión 2001, han participado de este proyecto 30 JACs (organizaciones de mujeres) en el Norte del departamento de Potosí - Llalagua, a nivel comunal, como también comunarios y comunarias que no pertenecen a las organizaciones pero son de la comunidad.

Durante la gestión, el avance en capacitación fue del 90 %, respecto al contenido, que es el siguiente:

MODULO N° 1

Identidad y Conciencia Comunitaria

MODULO N° 2

Cultura Política y Ciudadana

MODULO N° 3

Planificación Participativa Comunitaria

MODULO N° 4

Planificación para el Fortalecimiento Comunal (Campañas de Incidencia Política)

A partir de la finalización de la capacitación del módulo N° 4, se inicia las campañas de Incidencia Política (fortalecimiento comunal) de acuerdo a las necesidades, propuestas desarrolladas y priorizadas en cada comunidad.

Hasta la fecha se tienen 20 campañas de Incidencia Política en Proceso algunas ya en etapa de finalización.

Estadística del Proyecto de Crédito y Fortalecimiento de la Sociedad Civil 2001

DEPTO	CURSOS	ORGANIZA.	MUJ.	HOM.	TOTAL
Potosí- Llalagua	318	30	634	52	686

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- ALFABETIZACION (Proyecto Bi-Alfabetización)
- ASISTENCIA EN INVERSIÓN (La Cancha CRS)
- DESINFECCION DEL AGUA (SODIS)
- TRANSFORMACION DE PRODUCTOS (estudiantes Universitarias (os))
- APOYO CIENCIAS POLITICAS (estudiantes universitarias (os))

Si queremos conseguir empoderamiento en las mujeres, se tiene que pensar que el crédito, es solo una herramienta y no un fin , por lo que los servicios complementarios al servicio de crédito son importantes, es por esto que ANED trabaja con el Proyecto de Crédito y Fortalecimiento de la Sociedad Civil en una de sus modalidades (JACs) además de coordinar con otras Instituciones, para otros servicios complementarios necesarios , también vemos important.e trabajar con los Oficiales de crédito y los grupo de clientes en el componente de Género y Desarrollo.

Paneles



¿Logran las microfinanzas el empoderamiento de las mujeres?

Existen muchas definiciones de "empoderamiento". Según Rappaport es "un mecanismo por medio del cual las personas, las organizaciones y las comunidades ganan dominio sobre sus propios asuntos". Su noción de empoderamiento incluye, tanto el sentido psicológico de control personal, como los aspectos relativos a la influencia social, el poder político, económico y los derechos legales. En relación a las mujeres, Magdalena León dice que: "El empoderamiento de las mujeres libera y empodera a los hombres en lo material y lo psicológico, ya que la mujer logra acceder a recursos materiales en beneficio de la familia y la comunidad y entra a compartir responsabilidades, y también debido a que se permiten nuevas experiencias emocionales para los hombres y los libera de los estereotipos de género".

El empoderamiento de las mujeres es el medio para superar los obstáculos a la igualdad de las mujeres. Según el Marco Conceptual de Igualdad y Empoderamiento de las mujeres que desarrolló UNICEF, para conseguir el avance de las mujeres se deben lograr cinco niveles de igualdad y el empoderamiento está presente en todo el proceso.

NIVELES DE IGUALDAD

1. Bienestar: Se refiere al nivel material que tienen las mujeres en comparación con los hombres, su estado de nutrición, suministro de alimentos e ingresos, donde se pueden detectar las brechas de género a nivel estadístico. Mejorar el bienestar material posibilita mayor acceso a los recursos y el paso al siguiente nivel.
2. Acceso: Las brechas de género a nivel del bienestar surgen directamente de la desigualdad en el acceso a los recursos. Los menores niveles de productividad de las mujeres resultan de su limitado acceso a los recursos para el desarrollo y la producción de los cuales dispone la sociedad- tierra, créditos, trabajo, y servicios. En casi todas las sociedades las mujeres tienen una carga tan grande de trabajo doméstico y de subsistencia al servicio de su familia, que no tienen suficiente tiempo para invertir en su propio progreso, en términos de acceso a la educación, empleo remunerado y menos a los servicios y capacitación. Empoderamiento significa que la

mujer es conciente de la situación diferencial y discriminatoria existente y actúa en función de lograr su parte justa y equitativa de los diversos recursos disponibles dentro del hogar y dentro del sistema más amplio de provisión estatal.

3. **Conscientización:** La actual falta de acceso a los recursos de las mujeres es el resultado del sistema de discriminación de género. Aquí la brecha de género es a nivel de la ideología patriarcal que refuerza la creencia de que la posición inferior de las mujeres y la división tradicional del trabajo por género forman parte de un "orden natural de las cosas". Empoderamiento significa rechazo a tales creencias por medio de procesos de sensibilización y conscientización, reconociendo que la subordinación de las mujeres no es natural, sino es impuesta por un sistema de discriminación socialmente construido y por lo tanto que puede ser cambiado. En este proceso es fundamental entender que no son lo mismo los "roles sexuales" de las mujeres, como la maternidad y la lactancia que son determinados biológicamente, que los "roles de género" como la crianza de los hijos, que tanto hombres como mujeres pueden asumir, porque son aprendidos y construidos por la sociedad. La creencia en la igualdad de género como una meta del desarrollo está en la base de la conciencia de género que moviliza a las mujeres hacia su empoderamiento.
4. **Participación:** Igualdad de participación significa involucrar a las mujeres en los procesos de toma de decisiones en todos los ámbitos de la vida y participación no es lo mismo que asistencia.
5. **Control:** La brecha de género se manifiesta en las relaciones de poder desiguales entre mujeres y hombres. Es necesario que exista una mayor participación de las mujeres al nivel de la toma de decisiones en cuanto al control sobre los factores de producción, para asegurar la igualdad de acceso de las mujeres a los recursos y la distribución de los beneficios. Igualdad del control significa un equilibrio de poder, de modo que ninguna parte se coloca en posición de dominación.

De esa manera hablar de Empoderamiento significa hablar de un ciclo interconectado donde si en un nivel se presentan desigualdades afectan al todo.

En cuanto a las microfinanzas, es necesario hacer notar que según Teresa Morales todos los temas de política macroeconómica y política económica en el país, siguen siendo formulados sin tomar en cuenta las relaciones desiguales de poder entre hombres y mujeres, y por ello invisibilizan las relaciones inequitativas de género.

En la formulación de políticas económicas tampoco se toma en cuenta la división sexual del trabajo y las dificultades específicas de las mujeres para poder cambiar su participación en diferentes sectores del mercado de trabajo.

En cuanto a las microempresas, ahorro y crédito, existen avances interesantes respecto a la institucionalización y facilitación de las operaciones institucionales de microfinanzas que operan servicios de ahorro y crédito dirigido a microempresas de mujeres. Sin embargo, estos logros contrastan con una notable disminución de la preocupación institucional por los impactos logrados por el crédito y los servicios de desarrollo empresarial dirigidos a las microempresas, sobre los indicadores de pobreza y sobre el desarrollo humano.

Por ejemplo, si bien en las carteras de muchas instituciones financieras la presencia de las mujeres es mayor a las de los hombres, sería fundamental conocer ¿cuántas han mejorado su bienestar y situación económica, cuántas no pueden pagar sus cuotas y están en mora pagando más de lo que se prestaron, cuántas han sido utilizadas por los hombres para sacar un crédito y no tienen beneficios, sino deudas, etc. Es decir, siguiendo la lógica del marco de la igualdad y empoderamiento, ¿cuántas de ellas se han empoderado realmente?

Por otro lado, hay que tomar en cuenta que la mayoría de las microempresas de mujeres se ubican en el sector informal de la economía, fundamentalmente en la rama del comercio y muchas se caracterizan por que no cuentan con beneficios sociales, responden a una racionalidad económica que antepone la subsistencia familiar a la acumulación, trabajan en las calles exponiéndose junto a sus hijos/as, entre otros.

Nuevamente existen otros aspectos que tienen que ver con las políticas macroeconómicas como son las altas tasas de intereses para las prestatarias/os, los aranceles aduaneros, promoción a la comercialización y exportación, capacitación y competitividad, requisitos diferenciados para acceder a créditos para hombres y mujeres. Algunos requisitos como tener documento de identidad son casi imposibles de cumplir para las mujeres rurales.

Por último, es necesario que se haga seguimiento a la implementación de los compromisos del Estado boliviano en relación con la IV Conferencia Mundial de la Mujer en cuanto a las Microempresas, ahorro y crédito que consisten en:

- Elaborar y ejecutar programas de capacitación en producción y gestión productiva para las mujeres comerciantes
- Implementar el Programa Nacional de Microempresas de Mujeres formulado por la ex SAG.
- Apoyar la creación y fortalecimiento de organizaciones y redes de empresarias y microempresarias.
- Promover la creación de una Comisión Tripartita con la participación de empresarias, ONGs y gobierno para impulsar políticas de apoyo a la producción, en coordinación con las agencias de cooperación.
- Formular una Política Nacional de las Superintendencia de Bancos que promueva el acceso de las mujeres al crédito y al ahorro, por medio de mediadas de acción positiva, en los ámbitos urbanos y rurales.

¿Es posible generar beneficios para las entidades y también empoderar a las mujeres?

¿SOSTENIBILIDAD DE LAS IMFS Y EMPODERAMIENTO DE MUJERES?

Voy a contestar la pregunta desde la perspectiva de las instituciones de microfinanzas reguladas que somos parte de ASOFIN. Somos 7 IMFs, entre las cuales esta Banco Sol, y 6 son de origen ONG.

La pregunta nos presenta una dicotomía que puede sugerir que la sostenibilidad de las IMFs tiene que ser a costa del empoderamiento de las mujeres o viceversa; o la institución o las mujeres. Creo que tenemos que ver lo que hacemos en nuestras instituciones como un proceso que nos beneficia a ambos; instituciones y clientela.

En cuanto a Empoderamiento, tal como se define en el ambiente que le preocupa la condición y posición de la mujer en el mundo, y como lo hemos definido en este Taller, "el proceso a través del cual la mujer logra la igualdad de derechos, poder y recursos económicos, sociales y políticos", puedo asegurar que las IMFs miembros de ASOFIN, NO lo hacemos. El tema no está sobre la mesa, no es parte de nuestras misiones, no lo hemos discutido jamás en nuestras reuniones. Y me refiero a Empoderamiento tanto de nuestra clientela interna, como de la externa. Esto no quiere decir que no nos importa nuestras clientes mujeres. Nos importan en la medida en que si les va bien en sus negocios, a nuestras instituciones también les irá bien y suponemos que lo que hacemos las beneficia. Hasta ahí llegamos y no nos engañemos creyendo que eso es diferente.

Sin embargo, ¿qué se ha logrado en estos 15 años de actividad microcrediticia como la hacemos en nuestras instituciones, aquellas que comenzamos con esta actividad?. Que vemos? Vemos:

- Más clientela que hace uso de servicios financieros, clientela de escasos recursos donde la mayoría son mujeres.
- Clientela con más conocimiento e información sobre aspectos financieros y legales, lo que significa mayor poder de negociación con las instituciones al momento de solicitar créditos y otros servicios financieros.

- Clientela que ahora demanda calidad de servicios financieros y sabe cómo negociar mejores condiciones en tanto a tasas, plazos, etc.
- El crecimiento de esta actividad ha provocado cambios trascendentales en las políticas financieras y de regulación bancaria en el país, lo que hoy es ejemplo para otros países y regiones.

No es poca cosa... Pero NO es Empoderamiento de la clientela. Para verdaderamente hacerlo voy a repetir lo que dije en mi primera intervención: las instituciones tienen que explicitar este objetivo en sus misiones, en su visión de sociedad, y en su cultura interna. Finalmente, tiene que ver con aquello que queremos resolver con nuestros servicios. En este momento, lo que queremos resolver en ASOFIN es sólo un problema de acceso, acceso a servicios financieros para una población que siempre estuvo marginada de esos servicios.

Sobre esta pregunta voy a puntualizar y transparentar algunos puntos que considero relevante y que han sido materia de estos dos y medio días de trabajo:

1. Sobre empoderamiento de las mujeres:

- Las Microfinanzas contribuyen al empoderamiento de las mujeres, pero son sólo un instrumento para ello, hay necesidad de otros complementos.
 - Se puede hacer microfinanzas con enfoque de género, sin embargo ello pasa por una decisión de la institución microfinanciera. Hemos visto a partir de las presentaciones hechas, que son casi inexistentes las instituciones que lo hacen de manera expresa, como parte de sus estrategias y compromisos.
 - Hacer microfinanzas con enfoque de género es también un reto para las académicas, las instituciones que lo practican y la cooperación, en tanto se debe formular de manera sistematizada con claridad metodológica y de instrumentos que permitan su medición y evaluación.
2. Bajo el nombre de Microfinanzas se atiende un segmento muy amplio y diverso, que en relación a montos otorgados va desde US\$ 40 a US\$ 20,000 (en mi país Perú) . Por tanto sus necesidades y atención también difieren grandemente.
3. Las experiencias de microfinanciamiento que se presentan como exitosas, por su alcance, sostenibilidad financiera y generación de beneficios, no están haciendo de manera estratégica empoderamiento de las mujeres, ni tienen enfoque de género. Tampoco es su preocupación. Aquellas que lo tienen como estrategia, aún no muestran su autosuficiencia financiera.
4. La sostenibilidad financiera y posteriormente la generación de beneficios tiene mucho que ver, como hemos visto, con la composición del portafolio: ¿qué productos y a qué segmentos de la población? La adecuada combinación, sin perder los objetivos institucionales puede conducir a los resultados financieros esperados.
5. Finalmente, es un reto para las IMF que apostamos por hacer microfinanzas con enfoque de género, y esto pasa por fortalecer a las mujeres, lograr la autosuficiencia financiera sin perder el objetivo social.

Ésta es una gran pregunta, es importante pensar que la entidad es sólo un agente externo que coadyuva a potenciar, a darle impulso al proceso de empoderamiento, pero de ninguna manera empodera a las personas, a las mujeres.

Esta de más decir, que las mujeres se empoderan por sí mismas y solo lo que las políticas y acciones de las microfinancieras pueden hacer es crear las condiciones que canalicen tanto el apoyo como las actividades para que las mujeres por sí solas puedan empoderarse.

No debemos como entidades dejarnos convencer con lo que hoy estamos haciendo, no basta con entusiasmo y ganas pues no podemos solo permitirles a las mujeres el acceso a los recursos y dejar de lado las metodologías, las discusiones que crearán el espacio para que ellas mismas conformen su propia autoestima, confianza y por ende construyan su propio control y poder en su toma de decisiones.

Cada organización tiene fortalezas y debilidades específicas, cada quien puede ser innovadora, creativa o flexible según se quiera pero no puede quedar de lado el medir la efectividad del programa, así como su viabilidad financiera. Es importante al igual partir de un proyecto claro que permita que los recursos y el tiempo sean claramente canalizados.

Otra cosa que hay que tener clara es la metodología de trabajo, ¿es ésta la metodología más adecuada para atender a la población meta?

Es necesario cambiar el enfoque de la implantación de los procesos metodológicos tradicionales de arriba hacia las bases de la organización y hacia las clientes, por un modelo que reconozca la extensa gama de necesidades reales de las mujeres mismas, desde su perspectiva cotidiana.

Al igual cada entidad debe tener perfectamente claros los canales de medición, seguimiento y evaluación los cuales deberán ser formados por medio del planteamiento de indicadores de manera objetiva y específica, puesto que el plantear muchas actividades a desarrollar entorpece el proceso de seguimiento además de que se corre el riesgo de sesgar el objetivo central del programa.

Tenemos claro que las IMF's no construyen dádivas de bienestar, ni paliativos para la pobreza, sino proyectos claros basados en políticas estables que fomentan procesos de empoderamiento.

Es viable trabajar en el fomento del proceso grupal, es una buena arma, éste debe ir acompañado de programas completos que engloben temáticas de diverso orden con el fin de orientar una mejor toma de decisiones para que éstas surtan efecto en la planificación, en el seguimiento y por ende en la evaluación del proyecto.

La cultura organizacional debe ser creada día a día, no puede existir un proyecto despersonalizado, no deben ser los programas lineales y que la toma de decisiones, insisto, solo se desencadene en el control arriba hacia abajo. Si el proceso de empoderamiento se construye de ésta manera, estamos coadyuvando para que las mujeres en una situación vulnerable pueda tomar un mejor control de su vida.

Para tal efecto requerimos de fortalecer justamente esta cultura institucional a través del acceso a la información, la forma en como se toman las decisiones para así estructurar una nueva mentalidad en el personal interno. Quizá es un proceso difícil puesto que muchas entidades sufren de un profundo arraigo en su toma de decisiones de orden vertical, pero justamente ese es el reto. Habrá que hacer entonces un recorrido desde el inicio, e ir tomando nota poco a poco de las acciones que se han emprendido, procurando entender las causas del porque se trabaja bajo ese esquema, identificando problemas, viendo el porqué de la rigidez o flexibilidad de ciertos procesos, al igual se debe reforzar la capacitación a los funcionarios de tal manera que se puedan ir implementado poco a poco los nuevos procesos de trabajo.

Indiscutiblemente cada entidad tendrá que valorar los costos de implementación así como la posible resistencia al cambio de la estructura organizativa, pero en la medida en que conozcamos con más detalle o más bien con más cercanía las necesidades de las mujeres en su contexto real, podemos implementar medidas, políticas más ad hoc para que el fin sea justamente el hacer que las mujeres asuman el control de sus vidas, se atrevan a enfrentar riesgos y consecuencias de sus propias decisiones y que planteen al seno familiar posturas coherentes para su propio desarrollo.

Finalmente y respondiendo a la pregunta, ¿es posible o no beneficiar a la entidad? Considero que a todos nos interesa conocer el perfil de nuestras clientas y el brindar servicios más apreciados por las clientes, el costo puede ser alto, pero es necesario.

¿QUÉ OBTENEMOS DE ESTO?

El ser entidades permanentes, confiables, que escuchan a sus usuarias y que proporcionan servicios sanos y coherentes con su misión institucional.

Al igual ganamos la confianza que nos hará más transparentes, competitivos y sólidos ante las mujeres que participan en ellos. Esto deja por ende, el haber creado el hilo conductor hacia su empoderamiento.

Maria Eugenia Moscoso

Directora Ejecutiva FONDECOT - Bolivia

¿Cuáles son los indicadores y herramientas para medir el impacto de las microfinanzas en el empoderamiento de mujeres?

LA MEDICIÓN DEL IMPACTO

La medición del impacto es un ejercicio de evaluación que nos obliga a pensar en el largo plazo.

Al plantearnos realizar este tipo de medición debemos prever que es necesario contar con información sobre:

- la situación inicial del área de acción, en los diferentes aspectos estructurales y coyunturales que son de interés, sean estos: social, económico, cultural, educativo, etc.
- los resultados y los efectos de las acciones del proyecto durante el período observado.

LA CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES

Para medir el impacto será necesario construir indicadores específicos que resuman los cambios esperados y sucedidos en un tiempo y espacio específico. Como en toda evaluación se deberá buscar un número reducido de indicadores, no más de cinco.

Al construir los indicadores puede existir la tendencia de elaborar fórmulas complicadas tanto para el cálculo como para la interpretación. Por lo tanto, la construcción de los indicadores debe ocupar nuestro tiempo y esfuerzo, para construir indicadores que resuman la situación de una manera sencilla, pues aquí radica en gran parte el éxito de la evaluación del impacto.

Dada la peculiaridad de cada época y lugar, consideramos que la comparación de los impactos alcanzados en diferentes momentos y espacios debe hacerse con mucho cuidado, ya que puede acarrear distorsiones. No es lo mismo el impacto social y económico que puede originar una acción de desarrollo en una comunidad de subsistencia y aislada, que lo que puede originar la misma acción en otra comunidad integrada al área urbana y al mercado.

LAS HERRAMIENTAS PARA MEDIR EL IMPACTO

Para medir el impacto en el largo plazo será necesario combinar diferentes herramientas que nos permitan conocer tanto el contexto nacional y regional, como los avances del proyecto durante el tiempo observado. Esta combinación de herramientas también está orientada a recoger información fidedigna.

Se considera que el uso único de entrevistas a los clientes puede sesgar los resultados, primero porque recordará los últimos años, mientras que estamos intentado que recuerde la situación inicial y los cambios sucedidos en muchos años atrás (10), segundo la entrevista puede ser aprovechada para expresar necesidades actuales y plantear demandas. Así mismo, recurrir solamente a la lectura de informes y tabulación de sus resultados, sin tener ningún contacto con los clientes reducirá la información al criterio de los técnicos y a repetir el avance del proyecto, en lugar de buscar su impacto.

Las herramientas más usuales son:

- Entrevistas a clientes, familiares, autoridades y personas claves.
- Encuestas temáticas
- Talleres con clientes.
- Análisis de los informes de progreso: semestrales, anuales.
- Estudios de casos.
- Análisis de la situación económica y social nacional y regional.

LAS MICROFINANZAS Y EL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES

¿Se podrá afirmar que el simple hecho de ser beneficiarias de microcréditos ocasiona el empoderamiento de las mujeres?

En estos días las y los expertos nos ilustraran y ampliaran los hallazgos sobre este tema.

Yo solamente me permitiré resumir una experiencia con créditos de mujeres otorgados por CIPCA en 1997 en la zona de colonización de la provincia Ichilo, que considero ilustrativa.

Grupo San Luis – El Choro		Grupo Enconada
Características comunes Son migrantes internos de Potosí y Chuquisaca. Llegaron como colonizadores espontáneos. Son productores de arroz. Tienen una economía familiar. La organización de mujeres está activa. Las mujeres organizadas recibieron Crédito y Capacitación. Se proponen implementar proyectos productivos.		
Características particulares Producción de subsistencia. Monoproducción de arroz. La mayoría de las mujeres mayores de 20 años son analfabetas y no tienen interés en alfabetizarse. Tienen una baja autoestima. Para cada gestión externa o para tomar decisiones sobre su proyecto solicitan la ayuda o presencia de sus esposos.		Características particulares Producción excedentaria. Producción de arroz, buscan la diversificación a soya y ganadería. Su primera demanda fue un curso de alfabetización a distancia y otro de liderazgo para mujeres. Tienen una alta autoestima. Se plantearon el reto de ser autogestionarias y lo han logrado.

CONCLUSIÓN

Las mujeres de La Enconada, donde el microcrédito tuvo mayor impacto, consideran que el crédito les ayudó a incrementar el capital de su economía familiar para buscar la diversificación y generar mayor excedente. Pero que al mismo tiempo ellas asistieron a un curso de alfabetización y liderazgo, lo que les permitió "entender mejor los negocios" y tomar parte activamente de ellos. En resumen lograron elevar su autoestima y ser autogestionarias.

ANTECEDENTES

Para analizar indicadores y herramientas que permitan medir el impacto de las microfinanzas en el empoderamiento de mujeres, es necesario realizar algunas reflexiones previas en torno al entorno dentro del cual se desarrollan las microfinanzas en los sectores rurales y urbanos marginales en el Ecuador.

Entre las principales reflexiones se tienen:

1. La sociedad machista en la que se desenvuelven las microfinanzas, expresada principalmente en la administración del dinero y decisiones por parte del hombre.
2. Las metodologías utilizadas para la provisión de los programas de microfinanzas. Algunas motivan el empoderamiento como los bancos comunales o el trabajo con organizaciones de mujeres.
3. El fenómeno migratorio de hombres y jóvenes hacia las grandes ciudades y al extranjero, lo que delega labores específicas a las mujeres.
4. La visión y objetivos de la institución que maneja el programa de microfinanzas. El obtener solamente rentabilidad o el generar desarrollo integral.
5. El tipo de población que accede a los programas de microfinanzas y el destino del crédito. Por lo general se concentra en comercio, beneficiando a un grupo que no necesariamente es marginado.
6. La existencia o no servicios complementarios a los programas de microcrédito. Como salud, capacitación, promoción social y asistencia técnica.
7. Nivel de educación, analfabetismo, idioma, expresiones locales.
8. Aspectos culturales.

INDICADORES

1. Tomar en cuenta si las tasas de interés son subsidiadas o los préstamos son acompañados de donaciones para poder medir el impacto real provocado por el microcrédito.
2. Tratar de eliminar los efectos complementarios de otros servicios (salud, capacitación, asistencia técnica, promoción social), para ver cuál es el efecto real del microcrédito. Puede ser que el cambio sea por otras razones.

3. Definir la línea base de la que se parte (económica, organizativa, participativa, salud, educación, etc.) para poder ver el cambio en el corto, mediano y largo plazo.
4. Evaluar como cambia el poder económico del hogar y de la mujer en los ingresos y en las decisiones de administración.
5. Evaluar el cambio en la división del trabajo en la economía campesina. El papel del hombre, mujer e hijos. Si la madre asume más responsabilidades sin el apoyo del hombre, los hijos deben asumir nuevos roles.
6. Evaluar en función de la metodología. El Banco Comunal busca algo más que solo ser un medio de crédito por los servicios complementarios que presta. El crédito individual sólo busca la superación personal y se dirige a sectores de mejor nivel económico.
7. Medir el acceso a educación. Sobre todo en las generaciones futuras de mujeres.
8. Medir como enfrentan los problemas de salud.
9. Medir como cambia la planificación familiar y número de hijos.
10. Medir el número de líderes o dirigentes mujeres.
11. Medir la representatividad en organizaciones locales, y políticas.
12. Medir el porcentaje de mujeres atendidas con crédito respecto al total clientes y al total familias de la zona.
13. Evaluar y sistematizar las de metodologías de microcrédito específicas de género.

HERRAMIENTAS

1. Utilizar técnicas no tradicionales, pues no se trata de personas con nivel educativo y formación de pensamiento urbano.
2. Trabajar con elementos comunes a ellas. Mejor si no se utiliza escritura como medio de comunicación. Dibujos en la tierra. Mapeo participativo de la comunidad, zona, región, barrio, en donde se valoran los diferentes conceptos asignando una categorización a cada unidad productora o familia.
3. Formar personal local con mujeres para una mayor apertura y aceptación.
4. Trabajo con niños a manera de juegos, para evaluar el comportamiento de la familia y la relación hombre-mujer de sus padres y entre hermanos y amigos para comparar la tendencia de la nueva generación.
5. División de grupos por género para evaluar concepción individual y luego hacer grupos mixtos para evaluar como varía el comportamiento.

Trabajo de grupos

VI

Agenda para mejorar la relación entre el modelo de autosostenibilidad de las micro finanzas y el empoderamiento de las mujeres

Con fines de lograr acciones concretas para mejorar la relación entre las microfinanzas y el empoderamiento de las mujeres, 3 grupos trabajaron las propuestas para identificar los cambios que se requieren en las microfinanzas para empoderar a las mujeres y en qué medida entran en conflicto con la sostenibilidad de los programas. En el mismo sentido, plantear acciones que desde los programas se pueden implementar, unas sin apoyo externo y otras que requieran apoyo externo.

Los puntos clave para el análisis fueron los siguientes:

- Visión y valores
- Grupos meta
- Productos
- Servicios no financieros
- Grupos y redes
- Elementos de política interna de género
- Vínculos organizativos interinstitucionales.

Se conformaron tres grupos, uno de ellos sobre los que están de acuerdo con el modelo, otro de los que piensan la necesidad de ajuste del modelo que atiende principalmente con servicios individuales y el último de los que atienden a grupos o bancos comunales.

Los resultados de las propuestas se muestran a continuación:

Grupo I

Acuerdo con el modelo estrechando la relación entre autosostenibilidad y empoderamiento de las mujeres

	Cambios	Autosustentabilidad
1.- Visión	Senibilización del personal (asociados y consejo directivo) en enfoque de género. Conceptualizar claramente el concepto de empoderamiento e incorporar. Incorporar el enfoque de género en los programas, en forma participativa y gradual, al personal. Explicitar el enfoque de género en la misión de manera conjunta, con participación de todo el personal.	Entablar convenios con instituciones que hayan trabajado con estos elementos. Tener conciencia de los gastos que esto implica.

	Cambios	Autosustentabilidad
2.- Grupos Meta	<p>Por la inequidad que existe en la relación de género se priorizará a la mujer. Mujeres pobres organizadas. No a la exclusión. Dar la oportunidad (enfoque de género)</p> <p>Necesidad de mejorar su situación Extra Pobres Muy Pobres Pobres No Pobres Incorporación de los varones _ Sensibilizar a los varones y mujeres (sutil en el enfoque de género).</p> <p>Hacer explícitos los segmentos a atender. Hacer explícitos los subsidios cruzados que pueden darse entre los segmentos.</p>	<p>Se atiende a todos los estratos para compensar los Costos Operativos del servicio a los más pobres, para la sostenibilidad del programa. Valorar costo-eficiencia en la atención.</p>
3.- Productos	<p>Atención personalizada. Tecnología apropiada a cada segmento (involucrando a las mujeres en el diseño). Capacitación en gestión (replanteo).</p>	<p>Establecer la relación de número de clientes por promotor (aumentar indicadores de eficiencia). Costo inicial alto.</p>
4.- Servicios No Financieros	<p>Cambios en tres niveles Servicios de Desarrollo Empresarial (gestión, inversión, mercado) y otros de acuerdo al grupo meta. Creación de alianzas para satisfacer estos servicios complementarios.</p>	<p>Conflictos: A corto plazo: costos ... conflictos. A largo plazo: fortalecimiento de la situación económica y social, beneficios para las IMFs (por ejm: baja de mora). Puede provocar gastos para los clientes.</p>
5.- Grupos y redes	<p>1. En capacitación: Incluir en la capacitación sobre el manejo de recursos, educación crediticia y de roles a: la clienta, su garante, su esposo e hijos mayores. Incentivar Redes de Comercialización de Compras de Insumos e Información de Mercado. 2. Desarrollar módulos de información sobre nuestros servicios incluyendo: al alcalde, prefecto, rep. Iglesias, rep. Comunitarios. 3. Una política de seguimiento del desarrollo del crédito que involucre a los representantes de la red comunitaria.</p>	<p>En esencia es costoso porque toda capacitación es un proceso que no tiene financiación a largo plazo. Existe el riesgo que toda la inversión en el Módulo sea un costo perdido debido a que no haya interés de los convocados. Si nuestra política de seguimiento involucra mecanismos de incentivos sobre los productos ofertados para estas representantes: Costo financiero de favoritismo Costo a largo plazo, peligroso (ya no es parte del proceso sino su finalidad). (esto que era inicial se vuelve en un costo permanente.</p>

	Cambios	Autosustentabilidad
6.- Política de Género Interno	<p>Hacerlo más explícita en su normatividad: Reglamentos Procedimientos Metodología Cultura organizacional Estructura organizativa (organigrama)</p>	<p>La adecuación en la perspectiva de género implica costos. En la forma en como se hacen las cosas buscando la participación de las mujeres usuarias, involucrándolas. Poner mujeres en cargos directivos.</p>
7.- Vínculos Interorganizacionales	<p>Evitar un sistema de autorregulación_ estandarización de... Alianzas estratégicas para la prestación de</p>	<p>Implica inversión en sensibilización de género y reforzamiento financiero del personal en su conjunto ante la nueva perspectiva. Esto genera inversión en tiempo y recursos lo cual afecta la sostenibilidad por un periodo. Implica costos: Autoregulación Estandarización de procesos Implica costos y conflictos de sustentabilidad. Implica costos mínimos.</p>

PRIORIDADES QUE PODEMOS HACER SIN APOYO

1. Ajustar la Visión
2. Atención de acuerdo al Grupo – Meta
3. Ajustes de los Productos
4. Incluir Políticas – Género Internamente

PRIORIDADES: CON AYUDA

1. Servicios no financieros
2. Consultoría y capacitación en enfoque de género
3. Grupos y redes
4. Vínculos interinstitucionales

GRUPO 2

Ajustar el modelo desde la perspectiva de atención individual

Punto clave	CAMBIOS NECESARIOS PARA EMPODERAR	CONFLICTO DE LA SOSTENIBILIDAD
Visión y valores	Integrar el enfoque de género en la institución. Ética y valores institucionales. Coherencia entre el mensaje y las prácticas institucionales.	No, por el contrario Ayuda.
Grupo meta	No cambios (unidad familiar) sin discriminar por sexo: hombres o mujeres.	No
Productos	Crear y adaptar los productos con ciclo productivo. Línea de crédito Leasing Crédito estacional Seguros Pensiones	Sí, en el corto plazo Para el largo plazo puede ser rentable
Servicios no financieros	Identificar sus necesidades y demandas Alianzas estratégicas Impartida por la institución	Sí No afecta Sí afecta
Grupos y redes.		
Políticas de género internas	Evitar la designación de cargos por sexo Capacitar y crear una cultura con enfoque de género	Sí
Vínculos organizativos interinstitucionales	Utilizar redes para realizar programas conjuntos (capacitación, desarrollo empresarial, salud) para dispersar el costo.	Sí afecta, pero en menor magnitud que solo.

PRIORIDADES PARA EL PROGRAMA SIN COMPROMETER LA AUTOSOSTENIBILIDAD

1. Integrar el enfoque de género en la institución
2. Alianzas estratégicas
3. Ética institucional
4. Evitar la designación de cargos por sexo
5. diseñar con redes programas conjuntos

Prioridades para los que se necesitan apoyo de la cooperación

1. Para desarrollar estudios sin necesidades referentes al tema (género y empoderamiento)
2. Operativizar en proyectos y programas lo detectado

3. Asistencia técnica y capacitación a personal sobre el tema
4. Apoyo para el desarrollo de nuevos productos

GRUPO 3

AJUSTAR EL MODELO DESDE LA PERSPECTIVA DE ATENCIÓN GRUPAL

VISIÓN.-

- Explicitar la equidad de género a través del empoderamiento de las mujeres.
 - En un marco de desarrollo humano sostenible.
 - Buscar un equilibrio entre sostenibilidad financiera y social.
- Conflictos – costos adicionales (beneficios a largo plazo)
Beneficios – incidencia política – social (entorno)

GRUPO META.-

- Población en situación de pobreza con capacidad de generación de ingresos.
- Desagregación de información.

Perjudica/fortalece – amplio panorama de grupo meta fortalece la autosostenibilidad

PRODUCTOS.-

- Responder a necesidades prácticas de la mujer: horarios, acceso (agencias cerca de domicilios), información adecuada y al idioma, requisitos adecuados a la documentación.
- Información transparente
- Créditos a libre disponibilidad/emergencia
- Ahorros confidenciales
- Seguros para necesidades de mujeres.
- Fondos de garantías y otras alternativas

PRIORIDADES QUE PUEDEN SER REALIZADAS POR LAS ENTIDADES:

- “know how” para incorporación del enfoque de género
- Desagregación de la información (SIG)
- Intercambio organizacional

- Difusión
- Concientizar a todos los involucrados en el sector (incidencia política)

PRIORIDADES QUE REQUIEREN DE APOYO:

- Servicios no financieros
- Capacitación al personal en enfoque de género
- Revisión de la coherencia de la estructura organizativa: infraestructura, manuales, políticas y procedimientos
- Sistema de evaluación sensible al género
- Red de alianzas interinstitucionales

Lista de
participantes

VII

PARTICIPANTE	INSTITUCION	PAIS	PARTICIPACION
Julio Cesar Herbas	Banco Solidario S.A.	Bolivia	Expositor
Jiovanny Sananamud	Consultor	Bolivia	Expositor
Isabel Rueda	CRECER	Bolivia	Expositora
Fernando Mompó	FADES	Bolivia	Expositor
Pilar Ramirez	FFP FIE S.A.	Bolivia	Expositora
Reynaldo Marconi	FINRURAL	Bolivia	Expositor
Patricia Claire	Consultora	Bolivia	Expositora
Isabel Ramos	CAME	México	Expositora
Patricia Padilla	ADIM	Nicaragua	Expositora
Gloria Diaz	Mov. Manuela Ramos	Perú	Expositora
Katie Wright	Programa Imp-act	Reino Unido	Expositora
Linda Mayoux	Reino Unido	Reino Unido	Expositora
Zulema Clavijo	ANED	Bolivia	Invitada
Hernando Larrazabal	CEDLA	Bolivia	Invitada
Maria Luisa Revilla	CIDRE	Bolivia	Invitada
Ricardo Villavicencio	Consultor	Bolivia	Invitado
Claudia Pinto	PROFIN / COSUDE	Bolivia	Invitado
Julia Gomez	PROFIN / COSUDE	Bolivia	Invitada
Petra Durtewits	PROFIN / COSUDE	Bolivia	Invitada
Evelyn Grandi	CRECER	Bolivia	Invitada
Alfredo Hurtado	CRECER	Bolivia	Invitado
Nelly Copari	CRECER	Bolivia	Invitada
Amanda Zabala	CRECER	Bolivia	Invitada
José Luis Choquehuanca	DIACONIA -FRIF	Bolivia	Invitado
Elizabeth Rivera	FUNBODEM	Bolivia	Invitada
FFP Caja Los Andes S.A.	FFP Los Andes S.A.	Bolivia	Invitado
Andrés Urquidí	FFP FIE S.A.	Bolivia	Invitado
José Herrera	FFP PRODEM S.A.	Bolivia	Invitado
María Eugenia Moscoso	FONDECO	Bolivia	Invitada
Katia Uriona	IFFI	Bolivia	Invitada
Jolke Langbroek	SNV - Holanda	Bolivia	Invitada
Elizabeth Salguero	AMUPEI	Bolivia	Invitada
Francisco López	Pro Mujer - Bolivia	Bolivia	Invitado
Javier Vaca	Red Financiera Rural	Ecuador	Invitado
Clelia Lopez	ALPIMED	El Salvador	Invitado
Roxana Tabin	FAFIDES	Guatemala	Invitada
Elizabeth Duré	CECTEC	Paraguay	Invitada
Rusella Zapata	COPEME	Perú	Invitada
David W. Limio Pajar	ECLOF	Perú	Invitado
Cecilia Bustamante	EDPYME Confianza S.A.	Perú	Invitado
Iris Laniño Flores	FINCA	Perú	Invitado
Rosina Valverde Delgado	MIDE	Perú	Invitada
Demecia Benique	Pro Mujer - Perú	Perú	Invitada
Jan Van Casteren	Unicef - Bolivia	Bolivia	Invitado
Marco Mollinedo	CRS - Bolivia	Bolivia	Invitado
Gustavo Birbuet	OIKOCREDIT - Bolivia	Bolivia	Invitado
Nestor Castro	FINRURAL	Bolivia	Organizador
Fabiana Pastor	GTZ/FONDESIF	Bolivia	Organizador
Concepción Chumacero	GTZ/FONDESIF	Bolivia	Organizador
Michael Schoettle	GTZ/FONDESIF	Bolivia	Organizador
Claudia Nosiola	FONDESIF	Bolivia	Organizador
Mauricio Moron	FONDESIF	Bolivia	Organizador
Johannes Solf	ICCO	Holanda	Organizador
Els Hortensius	ICCO	Holanda	Organizador
Sanja Van Der Eijk	ICCO	Holanda	Organizador
Gastón Méndez	OMICROM	Bolivia	Moderador



AUTOR: FINRURAL

Todos los derechos reservados:

Depósito Legal N°
4-1-759-03

Tapa y Diseño:
Ximena Camacho,
NARANJA UNCUARTO.

Impresores:
Artes Gráficas "SAGITARIO S.R.L."

Hecho en Bolivia:
2003

Hasta el presente, se han estado promoviendo programas de microfinanzas como una estrategia clave para aliviar la pobreza y simultáneamente empoderar a las mujeres. Estos programas, toman en cuenta el rol productivo de las mujeres y establecen una amplia gama de alternativas que tienen el potencial de contribuir al empoderamiento económico, social y político de las mujeres, en campos tales como:

- El aumento en los niveles de ingreso de las mujeres y su capacidad para controlarlos, con miras a alcanzar mayores niveles de independencia económica.
- El mayor acceso a mercados, redes e información, al tener mayor conocimiento del mundo fuera de casa, y la posibilidad para desarrollar roles políticos y sociales
- La mejor percepción sobre la contribución de las mujeres al ingreso y al bienestar familiar, incrementando su participación en las decisiones sobre asuntos del hogar.
- Las mejoras generales en la actitud de las mujeres sobre su rol en la familia y la comunidad.

Sin embargo, estos beneficios no pueden ser asumidos automáticamente. Existen programas que han tenido impactos negativos en las mujeres y en sus familias, y pueden no haber empoderado a las mujeres. También, existen tensiones considerables entre algunas políticas estatales actualmente introducidas para incrementar la sustentabilidad financiera y las estrategias para empoderar a las mujeres.

En este contexto, La Organización Intereclesiástica para Cooperación al Desarrollo ICCO de Holanda y la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural FINRURAL de Bolivia, tienen el agrado de presentar la Memoria del Taller Internacional "Programas de Microfinanzas y Empoderamiento de Mujeres" en el marco del trabajo conjunto de ambas organizaciones en el país, con el objeto de conocer y mejorar los impactos de los programas de microfinanzas en el empoderamiento de las mujeres. Se suman a este esfuerzo en calidad de copatrocinadores, la Cooperación Técnica Alemana (GTZ) en Bolivia por medio del Fondo de Desarrollo del Sector Financiero y Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF), el Programa ImpAct apoyado por la Fundación Ford y las Universidades Británicas de Sheffield, Bath, Sussex, y, el Foro Latinoamericano y el Caribe de Finanzas Rurales (FORO LAC FR)

