

Proyecto CEPAL/GTZ "Políticas laborales con enfoque de género"

Acceso al crédito de las mujeres en América Latina

Santiago de Chile, marzo de 2004

Este documento ha sido preparado por Muriel Zúñiga Eaglehurst, Asistente de Investigación de la Unidad Mujer y Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, en el marco del Proyecto CEPAL/GTZ "Políticas laborales con enfoque de género". Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

ÍNDICE

Introducción	3
I. EL CRÉDITO Y LAS MUJERES: EFECTOS SOBRE LA ECONOMÍA NACIONAL Y APORTE PARA DISMINUIR LAS DESIGUALDADES	
A. El crédito como mecanismo de financiamiento y desarrollo.....	5
B. Beneficios económicos para el país al fomentar el crédito a las mujeres	5
C. Desigualdades que enfrentan las mujeres	7
D. Efectos del crédito en la calidad de vida de las mujeres	8
II. VARIABLES QUE LIMITAN EL ACCESO AL CRÉDITO DE LAS MUJERES	
A. Altos costos de transacción para las instituciones financieras.....	9
B. Requisitos demandados por las instituciones financieras.....	10
C. Burocracia de la banca... ..	11
D. Otros factores que limitan el acceso	11
III. ENDEUDAMIENTO EN EL SISTEMA FINANCIERO FORMAL: UNA VISIÓN PARCIAL DE GÉNERO	
A. Argentina, Brasil y México.	13
B. Chile.....	15
C. Costa Rica.....	17
D. Ecuador y Colombia.....	19
IV. SISTEMA DE MICROCRÉDITO INFORMAL	
A. Microcrédito informal: Mercado atractivo para las mujeres de América Latina	22
B. Experiencias de créditos informales para mujeres en países de América Latina	
1. Argentina	24
2. Chile.....	26
3. Colombia	27
4. Ecuador.....	28
5. Nicaragua.....	29
6. Perú	30

V. Conclusiones	32
VI. PROPUESTAS DE LA AUTORA PARA ENFRENTAR EL PROBLEMA DE ACCESO AL CRÉDITO DE LAS MUJERES	
A. Mecanismos de acción para las instituciones financieras.....	35
B. Propuesta de indicadores con perspectiva de Género para instituciones financieras.....	36
Bibliografía citada	39
Bibliografía de referencia.....	41

INTRODUCCIÓN

El documento se enmarca dentro del Proyecto CEPAL/GTZ “Políticas Laborales con enfoque de Género”¹ (2003 - 2005), que pretende fortalecer la formulación de políticas públicas integrales que incorporen el principio de equidad de género en el empleo de sectores claves de la economía en países seleccionados. El sector abordado en Chile, Costa Rica y Uruguay² es el de los servicios financieros, donde se analiza la situación de las mujeres como “funcionarias y trabajadoras” del sistema, mientras que el presente estudio las analiza como “beneficiarias” del mismo.

El objetivo general de este trabajo es identificar las causas fundamentales que explican las diferencias de género en el acceso al crédito mediante un análisis de sistemas crediticios formales e informales. Con argumentos técnicos se pretende contribuir a una agenda de políticas crediticias más eficientes, viables y que consideren el enfoque de género. Es claro que las cuestiones de género aparecen más en los diagnósticos (documentos de recomendaciones, planes de acción) que en la elaboración de estrategias (programación o proyectos), por lo que destinar esfuerzos en materia de planteamientos de políticas, no asegura que se cumplan los compromisos, sin embargo, podría contribuir a ello.

En los últimos años se han producido grandes e importantes modificaciones respecto al papel de las mujeres en la sociedad: la esperanza de vida de las mujeres es mayor, tienen menos hijos, aumentan sus niveles de estudios, participan en alta proporción en el mercado del trabajo e incursionan con más éxito en campos antes marcados por el predominio masculino, sin embargo esto no se ha traducido en mayor equidad y particularmente, para efectos de este trabajo, en el “acceso” de las mujeres a los recursos económicos. Efectivamente, la evidencia muestra que existe un sesgo negativo hacia las mujeres en el acceso a los servicios crediticios como también en las condiciones bajo las cuales lo hacen.

El crédito es utilizado a nivel de países como un mecanismo de “ajuste” para enfrentar situaciones de inestabilidad y desequilibrios internos que permite salir de una situación de dependencia de flujos de corto plazo, flexibilizando así la toma de decisiones estratégicas en un horizonte de tiempo mayor. Del uso de este crédito se espera obtener una mayor competitividad, mayores ingresos, mayor dinamismo, crecimiento y fuentes de empleo. El crédito entonces, es fundamental en las economías modernas pues ocupa un lugar muy importante en el desarrollo económico de un país (Espino, 1999b). Sin embargo, cuando se trata de generar estabilidad y equilibrio en las mujeres a través del crédito, la realidad es muy distinta.

El sector financiero en América Latina – particularmente los servicios de crédito – continúa con un enfoque de evaluación basado en características y necesidades de los hombres, sin considerar que las distintas realidades y condiciones de trabajo de muchas mujeres no se ajustan a estos parámetros y esquemas para la obtención de un crédito, por lo que quedan generalmente excluidas.

Durante el proceso de búsqueda de información, se detectaron insuficientes registros “cuantitativos” acerca del acceso de la mujer a los servicios de créditos, datos no actualizados y de fuentes particularmente informales. Esto llevó a trabajar sobre estudios que analizan el tema bajo parámetros, variables y líneas de tiempo relativamente diferentes según necesidades, tendencias y problemáticas de cada país e institución. Lo anterior dificultó un análisis comparativo objetivo entre países, sin embargo a partir de un muestreo de estudios parciales

¹ El “género” se define como una construcción cultural, social e histórica que, sobre la base biológica del sexo, determina normativamente lo masculino y lo femenino en la sociedad, al mismo tiempo que las identidades subjetivas y colectivas. Las características de género aluden a las definiciones sociales de roles, comportamientos, actitudes y valores, que son internalizados mediante el proceso de socialización (CEPAL, 1993).

² Los otros países abordados por el proyecto son Argentina, Ecuador y El Salvador donde las actividades se centran en los sectores de salud, turismo e industria manufacturera de exportación, respectivamente.

por países, se formó una visión general aproximativa a la realidad, encontrándose características e intereses comunes entre los países en relación a las mujeres y el acceso al crédito.

Se analiza particularmente la situación crediticia de las mujeres “microempresarias” debido a la información a la cual se tuvo acceso y en reconocimiento que los principales motores del crecimiento económico y del empleo son las microempresas, constituyendo un 77% del total de microempresas en América Latina y concentrando el 27% del empleo en la región, donde entre un cuarto y un tercio de ellas están en propiedad de mujeres (Román, 2003).

El trabajo comienza con una breve explicación acerca de la importancia del crédito para el funcionamiento de la economía y se identifican variables relativas a la condición empresarial de las mujeres que influyen sobre el crecimiento económico de un país. En el capítulo II se identifican las variables que limitan el acceso de las mujeres al crédito, siendo éstas institucionales, jurídicas y aquellas relacionadas con las actividades propias de las mujeres. En los capítulos III y IV se estudian casos de programas de crédito en instituciones financieras formales e informales para algunos países de América Latina con el propósito de conocer su posición y apoyo a la mujer cuando éstas demandan un crédito. Particularmente se analizan aspectos tales como la misión institucional, mecanismos de evaluación de créditos, perfiles de las mujeres que han obtenido este servicio, nivel de participación de la mujer en la deuda total, requisitos solicitados, las actividades que se financian y por qué montos, plazos y tasas de interés³.

Una vez identificados los factores que obstaculizan el acceso al crédito de las mujeres, se proponen mecanismos de acción para enfrentarlos e indicadores de evaluación con enfoque de género para aquellas instituciones que ofrecen servicios de crédito, que tienen una responsabilidad social con las mujeres. El propósito de estos indicadores de evaluación es poder determinar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos en materia de equidad de género por parte de estas instituciones crediticias.

³ El estudio se basó principalmente en revisión bibliográfica, sitios web de Oficinas de la mujer e Instituciones dedicadas a los estudios de género en distintos países y sitios de instituciones financieras que publican información desagregada por sexo. Además, el estudio se complementa con una entrevista realizada al Gerente General de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF), el señor Alejandro Alarcón.

I. EL CRÉDITO Y LAS MUJERES: EFECTOS SOBRE LA ECONOMÍA NACIONAL Y APOORTE PARA DISMINUIR LAS DESIGUALDADES

A. EL CRÉDITO COMO MECANISMO DE FINANCIAMIENTO Y DESARROLLO

En la actualidad, las sociedades modernas resuelven la satisfacción de sus necesidades humanas a través de la familia, la sociedad civil, los estados y los mercados. Una forma de relación entre estas cuatro instituciones es el dinero. Visto de este modo, el sistema financiero nace como respuesta a la demanda de recursos productivos para financiar decisiones de inversión y de consumo de estas instituciones que se interrelacionan entre sí, transando distintas actividades, bienes o servicios en los que poseen ventajas competitivas.

Las instituciones financieras ofrecen una amplia gama de servicios, entre los que el ahorro y los créditos son vitales para su funcionamiento: mediante una tasa de interés se atrae el “ahorro” de aquellos sujetos económicos que dada su renta, planes de consumo, ahorro e inversión aparecen con capacidad para ahorrar recursos, concediéndolos en forma de “préstamos” (créditos), mediante otra tasa de interés a sujetos económicos que no disponen de dinero “presente” para satisfacer necesidades de financiamiento. La diferencia entre ambas tasas determina las ganancias que obtiene el banco por ofrecer estos servicios.

El “crédito” es un contrato por el cual una persona (denominada “acreedor” y que puede ser un banco, financiera, casa comercial, etcétera) presta a otra (denominada “deudor”) una cantidad determinada de dinero, bienes o servicios, contrayendo ésta la obligación de restituir al menos la misma cantidad, en el momento señalado en el contrato y en condiciones previamente establecidas.

El crédito es entendido como un mecanismo de “ajuste” para enfrentar situaciones de inestabilidad y desequilibrios que permite salir de una situación de dependencia de flujos de corto plazo, flexibilizando así la toma de decisiones estratégicas en un horizonte de tiempo mayor. Del uso de este crédito se espera obtener una mayor competitividad, mayores ingresos, mayor dinamismo, crecimiento y fuentes de empleo. El crédito entonces, es fundamental en las economías modernas pues ocupa un lugar muy importante en el desarrollo económico de un país (Espino, 1999b). Sin embargo, cuando se trata de generar estabilidad y equilibrio en las mujeres a través del crédito, la realidad es muy distinta como se verá más adelante.

El crédito puede clasificarse de manera global en tres tipos, según el objeto de uso:

- ❖ Crédito de consumo: Extendido a personas para financiar el uso de bienes.
- ❖ Crédito comercial: Extendido por los oferentes de materias primas a las empresas, o bien por éstas a los vendedores mayoristas para financiar actividades productivas.
- ❖ Crédito hipotecario: Extendido a personas para la adquisición de una vivienda.

B. BENEFICIOS ECONÓMICOS PARA EL PAÍS AL FOMENTAR EL CRÉDITO A LAS MUJERES

El mejoramiento de la situación económica de las mujeres mediante el acceso a recursos financieros les permite ampliar, diversificar, mejorar la calidad de su producción y aumentar la productividad, teniendo efectos directos sobre sus familias en términos de reducción de la pobreza y un mejor futuro para los hijos, ya que con los ingresos generados se pueden alcanzar mejoras sociales como el acceso a servicios básicos (salud, agua potable, saneamiento y educación), en otras palabras mejora la seguridad económica, (REMTE, 2000).

En ese sentido, los objetivos de las microempresarias trascienden lo meramente económico, donde el crédito representa un medio y no un fin en sí mismo, pues la viabilidad económica está vinculada a la capacidad de generar bienestar y mejor calidad de vida. En países en vías de desarrollo, a medida que aumentan los ingresos y activos en manos de las mujeres, la mayoría de éstos se destinan a la alimentación, la salud y la educación de los hijos, lo que claramente se traduce en un aumento de la productividad.

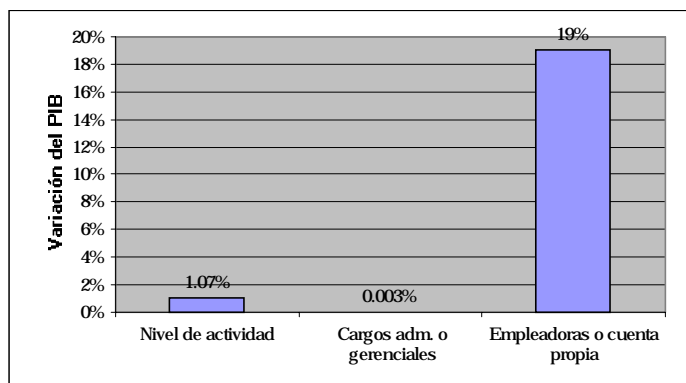
Las mujeres se han ido ubicando en lo que los expertos en marketing denominan un “segmento de mercado”, convirtiéndose cada vez más en un grupo clave destinatario de los programas de microfinanciación (OIT, 2000). Ellas realizan una prospección de su entorno laboral, determinan las posibilidades de mejorarlo, reúnen los recursos necesarios para ello y procuran aprovechar al máximo las oportunidades que se le presentan, pues saben que el costo del fracaso es grande al asumirlo inmediatamente su entorno familiar.

Un análisis de la relación “condición empresarial de la mujer y crecimiento económico” llevado a cabo por la Fundación Nacional de Mujeres Propietarias de empresas (National Foundation of Women Business Owners – NFWBO⁴) para el año 1995, estableció que existe una relación positiva considerable entre “mujeres propietarias de empresas” y el “crecimiento económico de un país”.

La investigación llevada a cabo para toda América Latina y el Caribe, presenta tres indicadores de la condición empresarial de la mujer que influyen en el crecimiento del PIB:

- ❖ El nivel de actividad económica.
- ❖ Cargos administrativos o gerenciales.
- ❖ Empleadoras o trabajadoras por cuenta propia.

Gráfico 1: VARIABLES RELATIVAS A LAS MUJERES QUE EXPLICARON LA VARIACIÓN DEL PIB EN EL AÑO 1995 PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



Fuente: Weeks y Seiler (2001), “Actividad empresarial de las mujeres en América Latina: Una exploración del conocimiento actual”, Serie de informes técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible, Banco Interamericano del Desarrollo (BID), Washington.

El crecimiento económico de los países en el año 1995 era explicado en un 1,07% por el nivel de actividad económica de la mujer que trabaja remuneradamente⁵. El 0,003% del PIB se explicaba por el nivel de participación de la mujer en cargos administrativos o gerenciales. El resultado más relevante es que existe una

⁴ Instituto de Investigación sin fines de lucro. Reconocida como la primera fuente de información sobre propietarias de empresas alrededor del mundo. La Directora de Investigación es Julie R. Weeks.

⁵ Siendo iguales todos los demás factores.

fuerte relación con el PIB cuando se trata de la porción de mujeres empleadoras o que trabajan por cuenta propia, relación que podía explicar hasta el 19% del cambio en el PIB⁶ (Weeks y Seiler, 2001).

Esto indicaría que el conferir poder a la mujer, en este caso, al posibilitarle el acceso a recursos productivos para trabajar por cuenta propia y ser propietaria de empresas, podría resultar una estrategia económica muy eficiente para el crecimiento de un país.

C. DESIGUALDADES QUE ENFRENTAN LAS MUJERES

La primera causa de desigualdad comienza cuando actividades de “responsabilidad social” (“socialmente necesarias”) tales como el cuidado de los niños, el hogar, alimentación y limpieza, son impuestas unilateralmente a las mujeres como una responsabilidad biológica o natural, limitándolas para realizar otras actividades⁶. Luego, como el modo de producción dominante es la “producción de mercancías” mediada por el comercio, toda aquella producción que no va al mercado no tiene precio y por lo tanto, no se valora⁷. Es así como los flujos financieros provenientes del trabajo doméstico no aparecen como “categoría económica” y que sin embargo, agregan valor a la fuerza de trabajo en el sentido que las mujeres facilitan la productividad de cada miembro del hogar al mantener satisfechas las necesidades básicas, las cuales sí tienen un valor económico si se incluyen en los cálculos de salud y creatividad de las futuras generaciones de trabajadores (Sadik, 1989). En síntesis, sólo el trabajo productivo⁸ es reconocido como tal y valorado económicamente mientras que el reproductivo⁹ se considera como natural y por lo tanto no se valora. En este sentido, el exceso de trabajo de las mujeres, sin un soporte económico que las ayude a absorber sus necesidades, se traduce en una disminución de la productividad tanto a nivel doméstico, familiar y laboral.

América Latina es la región que presenta las mayores brechas económicas en el mundo. El 5% más rico recibe el 25% del ingreso nacional mientras que el 30% más pobre recibe menos del 7,5% (Universidad de Granada, 2003). Si vamos detallando las desigualdades de ingresos, se reconocen además diferencias en los ingresos per cápita entre hombres y mujeres en igualdad de condiciones, donde el ingreso de las mujeres es en promedio un 47% el ingreso de los hombres¹⁰, destacando que entre una tercera y cuarta parte de los hogares de América Latina dependen de este único ingreso femenino (Daeren, 2000).

⁶ Estudios sobre la distribución del tiempo por parte de mujeres de bajos ingresos han mostrado que, aún cuando éstas participan en el mercado del trabajo, el tiempo que dedican a las tareas hogareñas no disminuye, es su tiempo libre el que en realidad se reduce (King y Evenson, 1983).

⁷ Una situación simbólica es que las dueñas de casa son consignadas en estadísticas oficiales como “Población Inactiva”. Además, el Producto Interno Bruto (PIB) de un país no considera como actividad económica las actividades que se realizan al interior del hogar y dignas de ser contabilizadas, por no ser destinadas al mercado.

⁸ Generalmente se asocia la “producción” con actividades necesarias para la obtención de bienes y servicios que son remuneradas en el mercado del trabajo (Rodríguez, 2002).

⁹ El trabajo reproductivo se asocia a actividades “socialmente útiles” que no son remuneradas monetariamente (Rodríguez, 2002).

¹⁰ Cifra que considera ocho países de América Latina para 1999. Fuente: CEPAL, Unidad Mujer y Desarrollo, en base a tabulaciones de las encuestas de hogares de respectivos países, www.eclac.cl/mujer.

D. EFECTOS DEL CRÉDITO EN LA CALIDAD DE VIDA DE LAS MUJERES

Una manera de luchar contra estas desigualdades es lograr que las mujeres tengan acceso al crédito, debido a los beneficios que algunas de ellas experimentan:

- ❖ El desarrollo de su propia identidad, reconociendo sus capacidades y limitaciones.
- ❖ El desarrollo de su autoestima, en la medida que son capaces de tomar decisiones importantes tanto familiares como empresariales.
- ❖ El desarrollo de su autonomía económica, que les permite modificar sus patrones de gasto al generar ingresos y activos propios, que a su vez repercuten en el ejercicio de derechos económicos y sociales.

Aunque en muchos casos el crédito ha contribuido a mejorar el bienestar de las mujeres, en otros casos ha generado “costos potenciales” como mayores cargas de trabajo y mayores niveles de estrés al tener que enfrentar solas el pago convenido de las cuotas del crédito, traduciéndose en mayores dificultades para administrar el uso del tiempo (OIT, 2001). También existe la posibilidad que se generen efectos adversos en los hijos y personas de tercera edad que dependían todo el tiempo de la mujer (Mayoux, 2000).

Queda en evidencia que el sólo acceso al crédito de las mujeres no resulta suficiente frente a sus posibles efectos adversos, por lo que resulta clave la necesidad de generar políticas públicas que sean integrales, es decir que en forma paralela a los servicios crediticios se incentiven las responsabilidades familiares compartidas por la pareja y la sociedad, mediante servicios accesibles de cuidado de los hijos, acceso a seguridad social y salud principalmente.

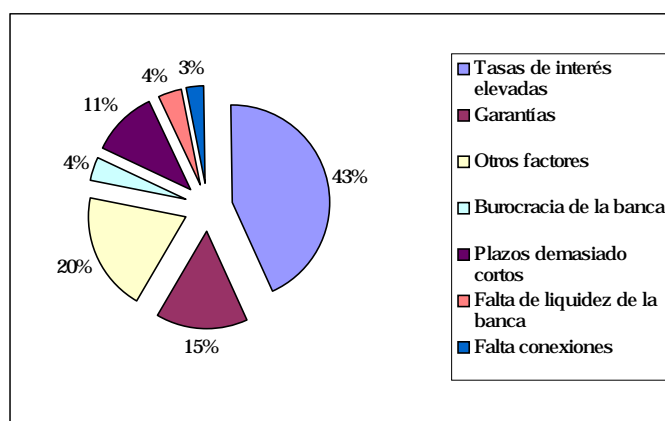
En resumen, el problema principal es de “valorización” de las competencias y no de productividad. Resulta contradictorio entonces que las competencias que han demostrado tener las mujeres no sean adecuadamente valoradas y remuneradas y que, sin embargo, coinciden plenamente con los “nuevos requerimientos de la empresa moderna” que pide polivalencia, creatividad, flexibilidad, perseverancia, trabajo en equipo, y humanización de las relaciones laborales, entre otros.

II. VARIABLES QUE LIMITAN EL ACCESO AL CRÉDITO DE LAS MUJERES

Las mujeres deben hacer frente a diversos obstáculos y restricciones crediticias “específicas de su género” en casi todas las fases de su actividad empresarial: puesta en marcha, funcionamiento, diversificación y crecimiento del negocio¹¹.

Consultadas las pequeñas y medianas empresas (Pymes) de América Latina sobre cuáles son sus principales obstáculos para crecer, señalan que son las “condiciones” bajo las cuales acceden al sistema financiero, principalmente el elevado costo financiero (tasas de interés), la exigencia de garantías y los cortos plazos de endeudamiento (Pollack y García, 2004). Esta impresión de los pequeños y medianos empresarios es corroborada por el BID:

Gráfico 2: OBSTÁCULOS FINANCIEROS PARA EL CRECIMIENTO DE LAS PEQUEAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA



Fuente: Banco Interamericano del Desarrollo, BID (2002).

Con un 45% de importancia, el obstáculo más importante identificado para lograr el crecimiento de las empresas corresponde a las elevadas tasas de interés. Luego, el 20% son “otros factores”, que según una encuesta realizada a empresarios de América Latina por el World Business Environment Survey corresponde a impuestos, regulaciones e inestabilidad en las políticas (Pollack y García, 2004). El 15% de los obstáculos le es asignado a los requisitos de garantías tradicionales demandados y finalmente, con un 11% se ubican los créditos de corto plazo.

A. ALTOS COSTOS DE TRANSACCIÓN PARA LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Los costos de transacción en los que debe incurrir el sistema financiero al conceder un préstamo corresponden principalmente a los costos “administrativos” como: contar con personal entrenado para administrar créditos, fuerza de ventas, evaluadores, visitadores, además de los costos fijos que debe financiar. Generalmente estos costos suelen ser elevados, especialmente cuando se trata de “administrar” pequeños préstamos que

¹¹ En el estudio de Westley (2001), se concluye que sólo el 2,6% de las microempresas en América Latina han tenido acceso a instituciones tanto formales como informales.

principalmente solicitan las mujeres, debido mayormente a la carencia de información estandarizada y confiable que disponen en materia de ventas, producción, calidad, mercados y registros contables, entre otros. Adicionalmente, cuando se trata de proyectos de inversión, la banca debe agregar a dichos costos de administración los costos de “monitoreo” (seguimiento de la evolución del negocio) que se generan durante la ejecución del proyecto. Con el propósito de cubrir estos costos en los que se incurre, las entidades crediticias aumentan las tasas de interés.

Otra de las explicaciones para el alto costo del crédito es que el éxito de los programas de microcrédito ya no sólo se miden por el grado de cobertura, sino también por los niveles de autosuficiencia operativa y financiera, lo que hace que se aumenten las tasas de interés para poder seguir siendo autosustentables, en respuesta a los elevados costos que enfrentan. El estudio de Westley se comprueba que el costo del crédito de las microempresas al menos duplica el de las grandes empresas.

Cuando estas tasas se generan en sectores de baja rentabilidad, la situación se traduce en una disminución del ingreso disponible de las personas, lo que tendría adversas implicaciones tanto para el pago de las amortizaciones, y por ende también para la sustentabilidad financiera.

Las variables de carácter cualitativo que suelen atribuirse a las mujeres (polivalencia, creatividad, flexibilidad, perseverancia, trabajo en equipo, humanización de las relaciones laborales, entre otras) así como los bajos niveles de morosidad registrados, que probablemente contribuyen a una visión más positiva de las mujeres, no se ven reflejadas en el costo de sus créditos puesto que si se consideraran, los costos deberían ser menores. Sin embargo, las elevadas tasas que pagan las mujeres estarían mostrando que son eficientes en la utilización del crédito, pues la rentabilidad de sus negocios les permite pagar estas tasas.

B. REQUISITOS DEMANDADOS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Para préstamos comerciales, es decir aquellos destinados a actividades productivas, las instituciones financieras solicitan documentación para verificar la situación financiera del negocio y la de sus activos para poder determinar la viabilidad de los flujos futuros que se generarán. Generalmente se demanda lo siguiente:

- ❖ Pruebas de identidad de la empresa.
- ❖ Nivel de ingreso.
- ❖ Historial crediticio.
- ❖ Nivel de educación.
- ❖ Nivel de ventas.
- ❖ Estados financieros.
- ❖ Información sobre deudas existentes y comportamiento de pagos de deudas periódicas con documentos que lo avalen.
- ❖ Garantías físicas como tierras, inmuebles, equipos y efectivo.
- ❖ Características del negocio, ventajas competitivas.
- ❖ Para montos altos se puede solicitar una evaluación del proyecto que incluya estudios del consumidor, de los competidores, y proveedores.

Para las grandes empresas del sector formal no es un problema entregar esta documentación, sin embargo, para las microempresas estas condiciones son muchas veces inapropiados, pues muchas no llevan una contabilidad ni pagan impuestos con regularidad, y hasta es posible que la empresa no esté registrada formalmente.

La exigencia de garantías es considerada una gran limitación. Las instituciones financieras tradicionales solicitan garantías para asegurar la confiabilidad y estabilidad financiera del prestatario y así reducen los costos de transacción. Entre estas garantías tradicionales destacan bienes que claramente las mujeres no disponen, pues

su principal activo es su “propio trabajo”. De este modo, las instituciones financieras introducen mayores obstáculos a las mujeres para acceder al crédito.

C. BUROCRACIA DE LA BANCA

Los procedimientos de los bancos para tramitar una solicitud de crédito son considerados por muchas mujeres demasiado complejos, con condiciones y términos poco claros, con excesivos trámites y obstáculos burocráticos, lo que las lleva a autoexcluirse (OIT, 2001b).

Por otro lado, las horas de trabajo de las instituciones de crédito resultan generalmente inapropiadas para la mayoría de las mujeres prestatarias que son responsables de cocinar, limpiar y cuidar de los niños, por añadidura a su trabajo fuera del hogar.

En fin, la estandarización con que se trabaja no coincide con las realidades particulares de las mujeres, lo que dificulta su relación con el crédito.

D. OTROS FACTORES QUE LIMITAN EL ACCESO

Existen otros factores que también influyen en la demanda de las mujeres por servicios crediticios, que pueden afectar su capacidad para buscar y utilizar estos servicios y que no tienen que ver con las instituciones financieras:

1. PROBLEMAS JURÍDICOS

Tradicionalmente los recursos productivos han estado en manos de la población masculina, quienes han heredado patrimonios, acumulado capital y han sido propietarios de los medios de producción. Como resultado, las mujeres de escasos recursos se encuentran aún más excluidas de los créditos, pues es menos probable que las mujeres tengan propiedades a su nombre para ofrecer como garantías para los créditos (OIT, 2000).

La desigualdad en la distribución de derechos de propiedad y derecho a la tierra, ocasiona que las mujeres no puedan acceder a préstamos garantizados con estos activos fijos por estar generalmente a nombre del hombre. En este sentido, lo que afecta el acceso al crédito de muchas mujeres microempresarias no es tanto la carencia de propiedades sino más bien la falta de titulación legal que le permita usarla como garantía (Almeyda, 1997). Aquí la situación se agudiza cuando la mujer convive y no está legalmente casada (Field y Torero, 2003).

Por otro lado, en general aquellas instituciones no bancarias que atienden a la microempresa no cuenta con adecuados marcos regulatorios, lo que limita su disponibilidad de recursos aumentando su nivel de riesgo.

2. ALTOS COSTOS DE TRANSACCIÓN PARA LAS MUJERES

El pago de intereses constituye solo una parte de los costos del crédito. Costos adicionales incluyen costos de movilización debido a la distancia del prestamista y costos de oportunidad relacionados con el tiempo necesario por llenar formularios, para reembolsar préstamos y negociar la deuda. Estos costos de formalización de un crédito suelen ser más elevados para las mujeres que para los hombres, porque ellas tienden a soportar:

- ❖ Una carga mayor de trabajo, especialmente en lo que respecta las responsabilidades domésticas y familiares.
- ❖ Restricciones sociales que limitan su movilidad al estar menos expuestas a ambientes distintos al doméstico.
- ❖ La no disponibilidad de dinero efectivo para afrontar los gastos de tramitación de una solicitud de préstamo. Esto provoca que por falta de tiempo o interés no investiga alternativas¹² de financiamiento.

¹² Citado en www.mujierschile.cl (Proyecto de Internet del SERNAM cuyo objetivo es crear una comunidad virtual informativa orientada a distintos segmentos de mujeres usuarias de internet en Chile).

Para las mujeres, que frecuentemente son prestatarias pequeñas y sin experiencia, estos costos de operación (o formalización) de préstamos pueden ascender a varias veces el monto del interés cobrado. Estos incrementos a su vez harán que el costo total sea substancialmente más alto que el indicado por la tasa de interés cobrada, por consiguiente, posiblemente quede fuera del alcance de la prestataria.

3. CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE LAS MUJERES

El limitado desarrollo de las actividades productivas de mujeres microempresarias, unido a la falta de capital inicial, son obstáculos que limitan su acceso al crédito, pues no son reconocidas como sujetos de crédito rentables para las instituciones financieras.

Los negocios de mujeres con frecuencia están estrechamente vinculados con actividades domésticas, donde se utilizan libremente los inventarios y utilidades del negocio para el consumo familiar. Otra situación considerada una desventaja para las mujeres al momento de solicitar un crédito pues a las entidades crediticias les es difícil diferenciar los ingresos y egresos reales destinados al negocio.

Con respecto a las funciones dentro del negocio, vale decir, administración, ventas, compras y producción, son las mujeres quienes generalmente realizan todas ellas. Esto confirma el mayor desafío que enfrentan las mujeres a las cuales se les asignan además responsabilidades en el ámbito doméstico.

Por otro lado, los negocios de mujeres con frecuencia están estrechamente vinculados con las actividades domésticas, utilizándose libremente los inventarios y utilidades del negocios para el consumo familiar. Esta situación es considerada una desventaja para las mujeres al momento de solicitar un préstamo pues para las entidades crediticias les es difícil diferenciar lo que son los verdaderos ingresos y egresos del negocio, traduciéndose finalmente en un factor de negación del crédito.

III. ENDEUDAMIENTO EN EL SISTEMA FINANCIERO FORMAL: UNA VISIÓN PARCIAL DE GÉNERO

A. ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO¹³

En el capítulo I se destacó el trabajo realizado por NFWBO donde se determinó que las “mujeres propietarias de empresas” explicaron aproximadamente el 19% del crecimiento del PIB en el año 1995. En base a esta información fueron analizados además los principales temas de preocupación que impiden el crecimiento de los negocios para mujeres y hombres propietarios de empresas en Argentina, Brasil y México y su grado de participación en los recursos financieros (Weeks y Seiler, 2001).

El tema de mayor preocupación tanto para hombres y mujeres propietarios de empresas en Argentina era la mantención de las utilidades, luego los hombres estimaban que la existencia de corrupción afectaba el crecimiento de sus negocios mientras que las mujeres creían que la obtención de crédito y acceso a la tecnología era la segunda variable en importancia que les impedía crecer.

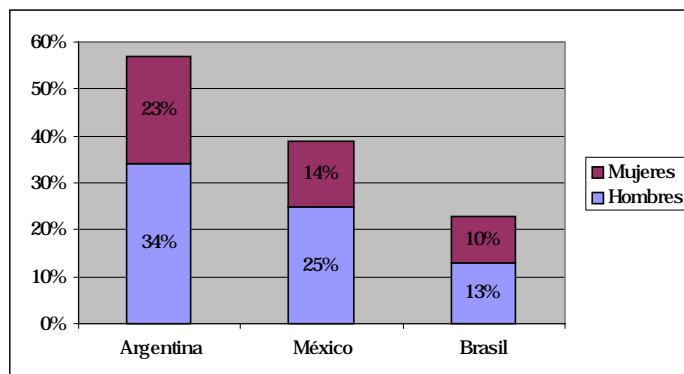
Los hombres y mujeres propietarios de empresas en México también creían que el mantener utilidades en el negocio era un asunto de principal importancia. La dotación de personal era el segundo factor que inhibía el crecimiento de sus empresas, tanto para negocios de hombres como de mujeres. Los empresarios/as no estimaban que el acceso al crédito era una variable que estancaba el crecimiento de sus negocios.

Finalmente, las mujeres y hombres propietarios/as de empresas en Brasil ubicaban en primer lugar el acceso al capital como principal tema de preocupación para el crecimiento de sus negocios.

En Argentina y Brasil el acceso al crédito es considerado un factor importante para las mujeres que limita el crecimiento de sus empresas, no así en México. Esta situación se confirma analizando el porcentaje de empresarias que contaban con crédito bancario el año 1995:

¹³ Estos países se analizan en conjunto dado que la información recogida corresponde a un estudio donde se comparan los tres países bajo un mismo criterio de evaluación, lo mismo ocurre con Ecuador y Colombia.

Gráfico 3: ACCESO AL CAPITAL DE PROPIETARIOS/AS DE NEGOCIOS, 1995

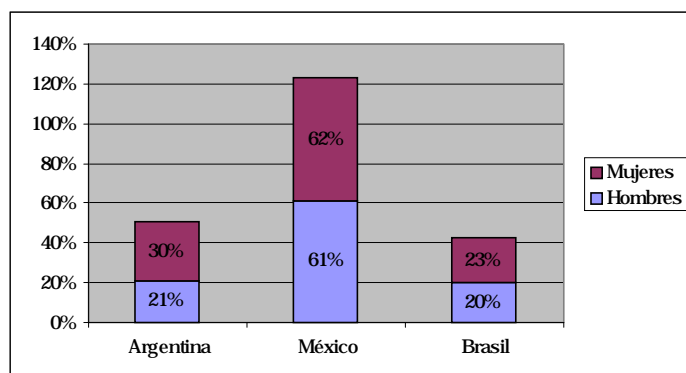


Fuente: Weeks, Julie y Seiler, Danielle (2001), “Actividad empresarial de las mujeres en América Latina: Una exploración del conocimiento actual”, Serie de informes técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible, Banco Interamericano del Desarrollo (BID), Washington.

En el año 1995, las mujeres propietarias de empresas en Argentina accedían a los recursos productivos del país en un 23% solamente, mientras que en Brasil la situación se presentaba más crítica ya que sólo el 10% de las mujeres lo hacía¹⁴. No se observan diferencias significativas con los hombres pero el menor acceso de las mujeres es claro. Estos resultados confirman que en estos países, el acceso al crédito de las mujeres sea considerado un factor limitante para el crecimiento de sus empresas, dados los bajos porcentajes de participación que registran.

Lo que resulta contradictorio es que las mujeres en México accedieron sólo en un 14% a los recursos productivos provenientes de fuentes financieras formales, sin embargo esto no es considerado un obstáculo. La explicación es que las mujeres (y hombres) de México dependen principalmente de fuentes “particulares” de recursos para el funcionamiento de sus negocios como ahorros personales, amistades y familiares. Del mismo modo, el hecho que Mexico y Argentina no mencionen el “acceso al crédito” como principal preocupación para el crecimiento de sus negocios, puede deberse a este mismo motivo (Weeks y Seiler, 2001).

Gráfico 4: PARTICIPACIÓN DE RECURSOS PARTICULARES EN NEGOCIOS DE PROPIETARIOS/AS



¹⁴ Lamentablemente, la pregunta sobre el acceso al capital que se realizó en este país se relacionaba con el acceso al capital durante la “puesta en marcha” del negocio y no se preguntó sobre los problemas de acceso al crédito en el tiempo.

Fuente: Weeks, Julie y Seiler, Danielle (2001), “Actividad empresarial de las mujeres en América Latina: Una exploración del conocimiento actual”, Serie de informes técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible, Banco Interamericano del Desarrollo (BID), Washington.

Las mujeres en México utilizaban el 62% de recursos particulares en el año 1995. En Argentina y Brasil, la participación de estos recursos corresponde a un 30% y 23% respectivamente.

Queda claro que la gran mayoría de las empresas en Argentina, México y Brasil, tanto de hombres como de mujeres operan casi sin crédito bancario. Mientras que es normal que se utilicen recursos particulares en los negocios, el hecho de que éstos sigan siendo una fuente importante de financiamiento, estaría indicando la presencia de dos factores de riesgo en la sociedad, o:

- Se carece de los conocimientos necesarios para analizar fuentes de capital alternativas al financiamiento particular y/o,
- Los mercados de capitales no están satisfaciendo las necesidades financieras.

B. CHILE

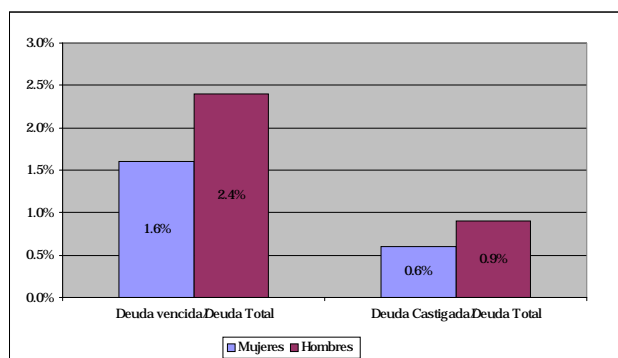
La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile (SBIF) ha presentado desde el año 2001, estudios con información sobre la situación de endeudamiento de las personas en el sistema bancario nacional desagregada por sexo en el nivel de participación.

En promedio, entre los años 2001 y 2003, el 64% de las personas que poseían deudas con el sistema bancario chileno eran hombres mientras que el 36% restante, mujeres, es decir, se presenta una significativa diferencia por sexo. Al distinguir por tipo de deuda, estas proporciones se mantienen entre hombres y mujeres, es decir, en créditos comerciales, de consumo e hipotecarios.

Con respecto a los montos de endeudamiento, si se considera una mujer promedio, del total de pasivos el 68% corresponde a créditos hipotecarios, el 22% a créditos comerciales y sólo el 10% a créditos de consumo. Por su parte, los hombres mantienen este orden de prioridades en el monto de endeudamiento pero sus proporciones son levemente mayores a las de las mujeres. En los créditos comerciales las mujeres presentan montos de endeudamiento menores a los de los hombres en un 10%. Por lo tanto, la creencia que las mujeres tienen montos comerciales adeudados “considerablemente” menores a los de los hombres, no sería sostenible.

Para determinar el comportamiento de pago de los deudores se analiza el ratio deuda vencida y deuda castigada sobre la deuda total:

Gráfico 5: COMPORTAMIENTO DE PAGO SEGÚN SEXO PERÍODO 2001-2003



Fuente: Elaboración propia en base a información de la SBIF (2003).

La “deuda vencida” corresponde a aquella deuda no pagada a los 90 días de su vencimiento, mientras que la “deuda castigada” es aquella considerada como “irrecuperable”. Según esta información, las mujeres presentan una tasa del 1,6% de deuda vencida, es decir, del total de la deuda de las mujeres, sólo el 1,6% no ha sido pagada dentro de los 90 días de vencimiento, mientras que en el caso del hombre esta tasa asciende a 2,4%, lo que se traduciría en que las mujeres pagan más a tiempo que los hombres. Por otro lado, la proporción de la deuda total de mujeres considerada como “irrecuperable” corresponde a un 0,6% y el porcentaje que representa a los hombres es de un 0,9%, lo que se traduciría en que las mujeres son mejores pagadoras. En definitiva, la mujer podría considerarse mejor sujeto de crédito que el hombre.

Todos los antecedentes anteriores sobre los deudores del Sistema Bancario Nacional nada dicen sobre el comportamiento que tiene la cartera de microcrédito¹⁴ del sistema financiero formal, el que tiene su propia especificidad. Sólo uno de cada veinte microempresarios de la región tiene acceso a servicios financieros formales, en el caso de Chile esta relación se acerca a uno de cada cuatro (Bate, 2001).

A consecuencia del mayor riesgo que representan las microempresas y los elevados costos administrativos, en 1992 se hizo necesario generar incentivos para que las instituciones financieras formales se interesen en este segmento, es así como ese año comenzó un programa del gobierno denominado IFI- OID. Las instituciones formales son abordadas por el programa IFI (Instituciones Financieras): BancoEstado, Banco del Desarrollo y Banefe (del Banco Santander), mientras que el programa OID (Organismos Intermediarios de Desarrollo) se enfoca a las instituciones informales. El objetivo del Programa IFI – OID es promover el acceso al crédito de las microempresas a través del sistema financiero formal, mediante un incentivo de subsidio a los costos de transacción de las instituciones financieras (SERNAM, 2003). Sin embargo, estos premios por crédito “colocado” generan incentivos a realizar préstamos riesgosos pues mientras más créditos se otorguen, más subsidios se reciben. Mientras estos premios no se asocien además a la “recuperación” de los montos otorgados, se pone en serio riesgo la sostenibilidad de las instituciones.

El SERNAM y MujeresChile (Proyecto de Internet del SERNAM) han analizado este Programa para el período 1998-2001, evaluando la orientación que los bancos privados tienen de la mujer, descubriéndose en ella un interesante segmento de mercado.

La primera observación es que las instituciones que ofrecen créditos y que forman parte del programa cuentan con un instrumento de evaluación que tiene tres momentos en que se recoge información financiera, con observaciones más bien cualitativas que les permite conocer el comportamiento y actitud de la persona, y que constituye un filtro para la toma de decisiones. Estos tres momentos en que se recoge información son los siguientes (SERNAM, 2003):

- ❖ Recepción de antecedentes: En todos los casos se recurre a antecedentes de DICOM¹⁵, el cual constituye un insumo básico para iniciar una conversación, el primer filtro.
- ❖ Visita a terreno: Si el informe de DICOM es favorable, se realiza una visita al lugar donde se desarrolla la actividad microempresarial. Esta visita tiene un enfoque cualitativo y otro cuantitativo. En relación a este último, se determina el flujo de ingresos y egresos (causal importante de rechazo de las mujeres), nivel de ventas, presencia de activos fijos y el análisis cualitativo realiza una observación del entorno: **cuidado de la casa** (característica clave del perfil de éxito: limpieza y orden), **cuidado de los niños** (valoración crediticia

¹⁴ Créditos especiales para personas que operan pequeños negocios y que no cuentan con los requisitos tradicionales para acceder al sistema financiero formal.

¹⁵ Principal empresa privada de servicios de información en Chile respecto a completas bases de datos que apoyen la gestión comercial tanto de personas y empresas. Permite verificar domicilios particulares y lugares de trabajo para efectos de cobranzas y correspondencias, comprobar veracidad de documentos presentados al momento de solicitar un crédito, actualiza datos y antecedentes de personas o empresas, publica quiebras de empresas, convenios, disoluciones. La información se actualiza diariamente utilizando entre sus fuentes de información el Diario Oficial.

positiva de las mujeres al ver buena presentación personal y asistencia al colegio), cuidado del lugar de trabajo (interesa la disposición del lugar: orden, limpieza, uso de maquinarias o insumos), existencia de cónyuge o conviviente¹⁶, origen y proyecciones futuras del negocio y la actitud de la persona que solicita el préstamo (claridad y compromiso con el proyecto).

- ❖ Evaluación externa: Un comité o directorio revisa las peticiones y hace preguntas. Tiende a ser una formalidad porque la visita a terreno constituye el insumo crítico para la evaluación.

El 50% de las operaciones crediticias del programa IFI son realizadas por mujeres y las principales características de sus empresas son:

- ❖ Los activos fijos que poseen las mujeres tienen un valor de US\$ 1.800 en promedio mientras que los de los hombres alcanzan US\$2.600 (valor del dólar promedio correspondiente al año 2001).
- ❖ El nivel de ventas promedio mensual del 68% de las mujeres se concentra dentro de uno de los rangos más bajos, es decir, entre US\$160 y US\$330, mientras que el 66% de los hombres se concentra dentro del rango mayor de ventas, US\$6.650 (SERNAM, 2003).

Sobre el destino general de los recursos, un 63% es utilizado para capital de trabajo (compra de insumos, mercadería, reparaciones) y un 34% para activos fijos (maquinaria, vehículos). El 3% restante está orientado a otros fines como alimentación, transporte, educación, servicios básicos, entre otros que mejoran la calidad de vida. De este modo, la tendencia de los créditos responden a objetivos de corto plazo, es decir, para amortiguar problemas de flujo de caja o problemas puntuales de equipamiento o insumos. Estos destinos de los créditos no contribuyen a generar flujos futuros por parte de las microempresas, contribuyendo a que sus demandas por créditos tengan un enfoque meramente de consumo y no productivo.

Las tasas de interés del Programa IFI son altas donde un 59% de las colocaciones se ubican con tasas de interés que fluctúan entre 2,5% hasta un 3,5% mensual. Es necesario aclarar que estas tasas no dependen solo de los elevados costos de transacción que deben cubrir las instituciones financieras, sino que además influyen la inflación del período (las tasas cobradas deben ser mayores para que se generen ganancias) y regulaciones públicas que demandan altos niveles de provisiones y exigencias de capital inicial para mantener e instalar un banco.

Analizando las tasas de interés por sexo, no se observa una diferencia significativa entre hombres y mujeres, sin embargo existe un leve sesgo a favor de los microempresarios hombres. Esta leve diferencia puede ser el reflejo del énfasis que ponen los criterios de evaluación en la antigüedad, activos fijos y ventas mensuales, que claramente desfavorecen a las mujeres.

C. COSTA RICA

La legislación costarricense garantiza capacidad jurídica a las mujeres para acceder al crédito sin imponer condiciones distintas a las que se le exigen a los hombres. Sin embargo, esta garantía se invalida con la existencia de instituciones financieras que están organizadas bajo criterios androcéntricos, es decir, que tienen al hombre como sujeto económico. De este modo, las condiciones de acceso al crédito no se adaptan a la realidad de las mujeres, quienes no poseen bienes inmuebles a su nombre, carecen de registros de ingresos y avales que las respalden, por lo que los trámites les resultan engorrosos y los sistemas de pago de la deuda, inflexibles (INAMU, 2000).

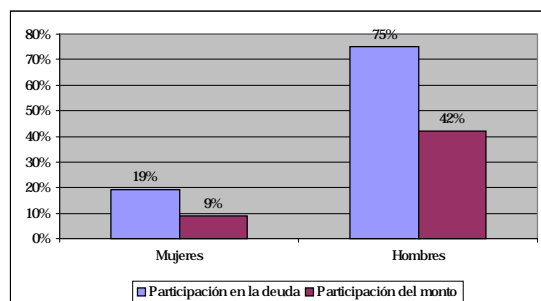
¹⁶ El SERNAM, dentro de su Plan de Igualdad de Oportunidades entre Hombres y Mujeres período 2000-2010, (SERNAM, 2000) propone modificar las normativas discriminatorias hacia las mujeres casadas en la administración de los bienes propios y de la sociedad conyugal.

Otro factor que invalida esta garantía de acceso al crédito de las mujeres es que la mayoría de las instituciones financieras no desagrega sus registros por sexo, lo que dificulta conocer el volumen de los préstamos tramitados por mujeres y por ende, verificar si efectivamente a las mujeres se les está garantizando el acceso al crédito. Solamente se cuenta con datos de aquellos bancos que tienen carteras de crédito específicamente dirigidas a mujeres, sin embargo, los requisitos y condiciones de acceso tampoco se ajustan a la realidad de los emprendimientos de mujeres (INAMU, 2000).

El Instituto Nacional de la Mujer en Costa Rica (INAMU) ha impulsado políticas para que el acceso al crédito por parte de las mujeres se torne un derecho efectivo. Es así como el Banco Nacional de Costa Rica se ha orientado a la micro y pequeña empresa dando como resultado un incremento del acceso de las mujeres a los programas de servicios financieros.

De este modo se hizo de conocimiento público la situación de las mujeres, ya sea tanto en su nivel de participación como en el nivel de los montos adquiridos.

Gráfico 6: DISTRIBUCIÓN POR SEXO DE LA PARTICIPACIÓN EN LA DEUDA Y MONTOS DE LOS CRÉDITOS DEL BANCO NACIONAL DE COSTA RICA PERÍODO 1995-2000



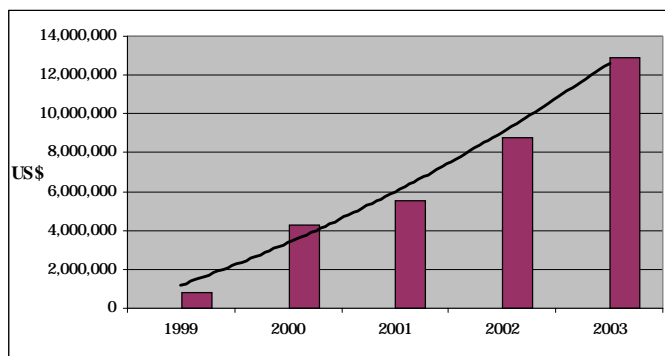
Fuente: INAMU (2003b) “Acceso a recursos productivos”, www.inamu.go.cr/indicadores/accesorecur.html.

Para el período 1995-2000, las mujeres mostraron una participación en la deuda del Banco Nacional de Costa Rica del 19%, frente a un 75% de los hombres. En términos de montos concedidos, la brecha por género fue mayor, las mujeres recibieron el 9% de los recursos frente a un 42% de los hombres (INAMU, 2003b)¹⁷. Estas cifras confirman que los hombres no solo se beneficiaron de una mayor representación en la deuda, sino que además el monto a los que accedieron fue también mayor.

Aún con las diferencias de género, se puede observar el crecimiento que han mantenido las colocaciones para mujeres del programa del Banco Nacional durante el período 1999-2003:

¹⁷ Durante los años 2002 y 2003, se mantuvo esta brecha por género en el Banco Nacional.

Gráfico 7: EVOLUCIÓN DE NUEVAS COLOCACIONES (US\$) EN BANCO NACIONAL DE COSTA RICA PARA MUJERES PERÍODO 1999-2003



Fuente: Inamu (2003b) en base a información del Banco Nacional de Costa Rica.

Esta información indica, que si bien las mujeres presentan diferencias en relación al hombre tanto en el nivel de participación en la deuda como en los montos obtenidos, las gestiones del INAMU respecto a impulsar políticas para que el acceso al crédito por parte de las mujeres se torne un derecho efectivo, ha generado efectos notables en el Banco Nacional de Costa Rica donde se ha beneficiado a las mujeres quienes presentan una tasa de crecimiento promedio de un 240% para el período 1999-2003.

D. ECUADOR Y COLOMBIA

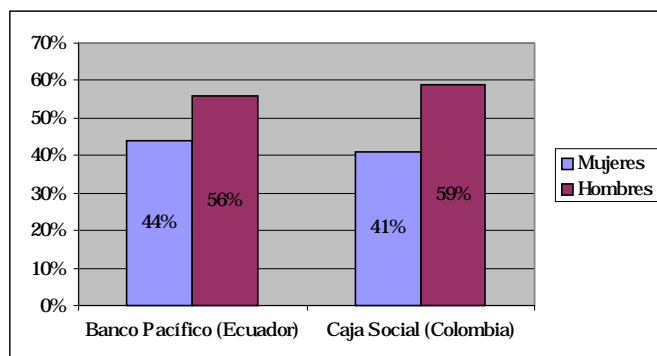
Para el año 1992, el Banco Interamericano del Desarrollo (BID) y el Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM), examinaron cómo bancos comerciales que buscan la eficiencia social de Colombia (Caja Social) y de Ecuador (Banco del Pacífico) llegaban a microempresarios clientes, especialmente mujeres¹⁸. Si bien es cierto, el año de análisis puede no representar la situación actual, de igual modo se estimó necesario darlo a conocer debido al gran valor de los resultados que bien podrían servir de ejemplo para el resto de los países.

El tamaño del préstamo pareció ser el factor más importante que explica las diferencias de género en el acceso al crédito. Analizando la cartera total de los préstamos para microempresas clasificados por sexo, la participación de la mujer tiende a ser menor en los préstamos más grandes. En la Caja Social casi el 57% de los hombres recibieron los mayores montos que oscilaban entre los US\$3.750 y US\$5.000, mientras que sólo el 29% de las mujeres tenían créditos de ese tamaño.

Lo que resulta positivo es que ambos bancos estudiados no muestran diferencias significativas por sexo en el nivel de participación en la deuda de microcréditos total:

¹⁸ La Caja Social es de propiedad de una fundación sin fines de lucro de la Orden Jesuíta de la Iglesia Católica, mientras que el mayor accionista del Banco del Pacífico se declara interesado en pequeños y microempresarios (Almeyda, 1997).

Gráfico 8: PARTICIPACIÓN DE MUJERES EN MICROCRÉDITOS, ECUADOR Y COLOMBIA, AÑO 1992



Fuente: BID y Unifem, (Almeyda, 1997).

Las mujeres del Banco del Pacífico (Ecuador) participaron en un 44% en los préstamos bancarios realizados a microempresas, mientras que los hombres lo hicieron por el restante 56%. Una situación relativamente parecida es la que muestran las mujeres de la Caja Social (Colombia), quienes representaban el 41% de estos préstamos mientras que los hombres lo hacían por el 56%. Se podría decir entonces que si las mujeres del Ecuador y de Colombia, representadas en estos dos bancos, eran bastantes para el año 1992, la relación hombre – mujer que era de 43% - 58%, bien podría ser hoy día más equitativa si continúan programas que generen más oportunidades a mujeres microempresarias.

Además de la participación en el tamaño de los préstamos, el estudio examinó otras características tales como las tasas de interés, garantías, plazos de los créditos y mecanismos de atención al cliente. A continuación se resumen estos aspectos (Almeyda, 1997):

- ❖ Tasas de interés: Los bancos estudiados cobraban tasas de interés “de mercado” en los préstamos microempresariales. La Caja Social y el Banco del Pacífico presentaban tasas mensuales de 2,9% y 3,9% respectivamente. Estas tasas son consideradas competitivas, factor atribuible a que ambos países contaban con una variedad y cantidad suficiente de instituciones financieras con ofertas de crédito a microempresas.
- ❖ Garantías: En los casos estudiados, los requisitos de garantía son flexibles. El Banco del Pacífico utiliza sustitutos de garantías tradicionales concediendo gran importancia a la labor que realizan los promotores de crédito, quienes tienen la responsabilidad de buscar y seleccionar a los clientes. El historial de crédito también es utilizado como sustituto de garantía.

Por otro lado, la Caja Social reduce sus riesgos familiarizándose con el historial de ahorro de los clientes. Asimismo emplea el historial de amortización de los préstamos como evidencia de capacidad crediticia para las futuras solicitudes.

Ninguno de los dos bancos solicitaba garantías reales en los casos de pequeños préstamos para capital de trabajo, siendo la forma más común de garantía un aval. Sin embargo, una encuesta explorativa de este estudio encontró que la mayoría de los microempresarios creían que todos los bancos demandaban bienes raíces como garantía, lo cual refleja una falta de información.

❖ Plazos y cuotas de amortización de los préstamos: Los plazos oscilaban entre seis meses y cuatro años. Tales plazos están determinados por el entorno económico y financiero local, además del destino de los préstamos (personales, capital de trabajo, activos fijos): generalmente se proporcionan préstamos más grandes y a largo plazo cuando el destino del crédito es para la adquisición de activos fijos porque generan flujos futuros.

❖ Mecanismos de atención al cliente:

- Proximidad a los clientes a través de sucursales o personal de crédito.
- Centralización del procesamiento de datos. El personal de crédito del Banco del Pacífico visitaba a los clientes con computadoras personales conectadas en línea a un centro de procesamiento de datos. La Caja Social había creado también centros de procesamiento de datos para minimizar el tiempo que el personal de las sucursales gastaba realizando esta actividad.

IV. SISTEMA DE MICROCRÉDITO¹⁹ INFORMAL

A. MICROCRÉDITO INFORMAL: MERCADO ATRACTIVO PARA LAS MUJERES EN AMÉRICA LATINA

Tradicionalmente las microempresas son de carácter familiar y surgen, básicamente de la necesidad de aumentar los ingresos familiares. El sector muestra una baja productividad, registra menores niveles de ingresos y concentra buena parte de los empleos precarios. Operan con déficit de activos, de menor valor que los de los hombres y tienen muchas dificultades para aumentarlos, especialmente las jefas de hogar. Esto provoca que sus niveles de rentabilidad y ventas, sean inferiores a la de los hombres. Esto impide a la mayoría de las microempresarias capitalizar para comprar nuevos insumos, hacer crecer la empresa, invertir en infraestructura y en equipamiento así como también generar o reinvertir sus utilidades.

La literatura para países en desarrollo señala la incapacidad de los sistemas financieros formales para atender eficazmente las necesidades de crédito de los pequeños empresarios, particularmente de las mujeres, ya que la satisfacción de sus necesidades y el conocimiento de las características de sus negocios, generalmente no forman parte de la estrategia institucional, que se orienta prácticamente a obtener resultados monetarios. Cuando se establecen objetivos meramente económicos y además se buscan beneficios unilaterales, se desfavorecen las expectativas de crecimiento y de rentabilidad del capital productivo de pequeños negocios, especialmente cuando se trata de mujeres. El operar bajo la base de un conocimiento previo de las características y necesidades de las microempresas manejadas por mujeres ha permitido que las instituciones de microfinanzas informales cada vez se desarrollen como una alternativa para las mujeres en lugar de las finanzas tradicionales formales. El 80% de las iniciativas desarrolladas con microcréditos en América Latina son llevadas a cabo por mujeres (Gobierno de Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores, 2004, www.dicoex.net/Empresarial/Noticias/819.aspx).

Claramente estas mujeres recurren a sistemas que adecúen sus modalidades de financiamiento a sus realidades: sectores no estructurados de la economía, actividades que dependen en gran medida de mano de obra familiar no remunerada, mercados saturados, vulnerables a la competencia, bajos ingresos, tecnología obsoleta y déficits de información financiera del negocio (Inmujeres, 2003b). Recurren a condiciones de acceso al crédito que consideren que su producción se desarrolla generalmente dentro del mismo hogar, donde no se aprecia una clara división de los flujos financieros destinados a actividades propias del negocio o a las del hogar (lo mismo ocurre con la asignación del tiempo), puesto que la reinversión a menudo está sujeta a la satisfacción de las necesidades básicas de la familia. Por último, valoran que se reconozca dentro de las políticas la necesidad de capacitación y redistribución de las actividades domésticas pues las consecuencias que genera el hecho de que sea la propia dueña del negocio quien ejecute al mismo tiempo las funciones de gestión, ventas y además realice las labores del hogar, se traduce en un exceso de tareas y responsabilidades que terminan dificultando los procesos de abastecimiento y comercialización.

El poseer una microempresa es con frecuencia el único medio del que disponen las mujeres para obtener un ingreso que les permita garantizar su subsistencia y la de sus hijos porque allí encuentran ciertas ventajas que les permiten una organización más flexible para compatibilizar el trabajo remunerado con las responsabilidades y tareas reproductivas. Sobre el particular, hay un caso interesante en San Luis, Potosí, en México, que fue coordinado por la ONG Santa Fe. Se trata de una ama de casa, sin ingresos propios, mientras que los de su marido resultaban insuficientes. Empezó haciendo gelatinas en su casa. Obtuvo un microcrédito por US\$10 para comprar materia prima para hacer más gelatinas. Las comenzó vendiendo a la salida de la escuela de su hija y

¹⁹ El microcrédito es un préstamo de pequeñas cantidades de dinero, que se utiliza como crédito para capital de trabajo o para comenzar un pequeño negocio. Se otorgan sin los requisitos que pide la banca comercial, como la garantía.

las ventas se multiplicaron. Pidió un segundo microcrédito por US\$50 y así sucesivamente. Ahora tiene un comercio establecido, que puso con un microcrédito de US\$1.600, cuando había empezado sólo con US\$10. Todo lo hizo en 3 años, haciendo lo que sabía hacer. Con sus propias habilidades, salió al mercado. Así logró mejores condiciones en su vivienda y tener dinero para enviar a sus hijos a la escuela (Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile, 2004).

Las características que le permiten a las instituciones financieras informales llegar a las mujeres son explicadas principalmente por su metodología crediticia, su cartera de préstamos y su estructura institucional (Jansson, 1998):

1. Metodología crediticia:

- ❖ Se desarrolla una conciencia de apoyo solidario como sustituto de las garantías tradicionales²⁰, es decir, existe la posibilidad de sustituir capital por un alto grado de trabajo personal, pues la mayoría de las mujeres microempresarias no cuentan con garantías materiales para respaldar sus créditos. En el sistema financiero tradicional se desarrolla una conciencia individualista.
- ❖ Se exige menos documentación formal en reconocimiento que las microempresas muchas veces no llevan una contabilidad de ingresos y egresos, ni sus negocios se encuentran oficialmente registrados.
- ❖ La metodología utilizada para la evaluación de un microcrédito es intensiva en mano de obra, es decir, existen más asesores de préstamos que destinan más tiempo y recursos para atender personalmente las necesidades de microempresarios, realizando muchas veces visitas a domicilio a fin de evaluar su carácter y tareas planificadas. Como los préstamos son pequeños, cada asesor de préstamos debe administrar una gran cantidad de cuentas (a veces entre 400 y 600). Como resultado, los costos unitarios de operación de la microfinanza son elevados los cuales son cubiertos por las altas tasas de interés que les generan sus carteras de créditos.
- ❖ Las amortizaciones de los créditos se hacen en forma semanal, quincenal o bimensual, plan que tiene relación con el ciclo económico subyacente del microempresario, cuyos ingresos y gastos por lo general suceden en intervalos de tiempo más cortos (Jansson, 1998). Así, el índice de rotación de la cartera es bastante elevado.

2. Cartera de préstamos:

- ❖ Los deudores del sistema de microcrédito son negocios muy pequeños, por lo que los montos de los créditos son significativamente más bajos que en la banca tradicional.
- ❖ En reconocimiento de las menores probabilidades que tienen los microempresarios para generar ingresos suficientes para enfrentar los pagos del crédito, se les conceden plazos más extensos para que puedan servir la deuda sin problemas. Metodología que se ajusta a la demanda de estos clientes.
- ❖ Esta cartera de préstamos se encuentra muy diversificada en pequeños montos y entre miles de prestatarios. Standard & Poor's²¹ en el año 2000, señala además que en América Latina dichas carteras también suelen estar geográficamente concentradas, típicamente en una ciudad o provincia y concentradas también en cuanto a productos y tipo de cliente. Esto significa que las microfinancieras de la región suelen ser vulnerables a crisis económicas o al impacto de desastres naturales en las comunidades a las que sirven.

²⁰ Las microfinancieras, para asegurar el reembolso del préstamo, utilizan generalmente como garantía la “responsabilidad colectiva”, donde un grupo vela sobre los demás participantes para que cumplan con sus obligaciones, pues en caso de no hacerlo cada uno puede perder dinero. Este sistema reduce los costos de la entidad crediticia, pues el grupo asume parte de la responsabilidad por la selección del prestatario, por el desembolso del préstamo y el monitoreo (Mayoux, 2000). Sin embargo, también se presentan desventajas cuando el monto de un préstamo es demasiado grande, la operación podría poner a los demás prestatarios en una posición vulnerable, además se podría perjudicar a aquellos que tienen un alto nivel de productividad al depender de “otros” para obtener un préstamo.

²¹ Clasificadora de Riesgo norteamericana.

3. Estructura Institucional:

- ❖ Existen fundamentalmente accionistas institucionales sin fines de lucro, mientras que en las finanzas tradicionales la maximización de utilidades es para accionistas institucionales e individuales.
- ❖ Generalmente las instituciones de microfinanzas son creadas mediante la conversión de ONGs no reguladas y capitalizadas casi exclusivamente por ONGs extranjeras. Las instituciones tradicionales derivan de una institución ya existente y regulada.
- ❖ Formada por series descentralizadas de pequeñas unidades para que los servicios se encuentren cerca de los clientes y las decisiones se tomen en oportunamente, mientras que las instituciones tradicionales corresponden a organizaciones centralizadas con sucursales en ciudades.

A pesar de los grandes beneficios de los servicios crediticios informales, también presentan desventajas para muchas mujeres entre las que destacan:

- ❖ Las altas tasas de interés a pagar por el deudor suele canalizar los beneficios de la producción hacia el acreedor del crédito en lugar de que éstos queden para generar crecimiento en el negocio.
- ❖ Préstamos pequeños, poco viables en un contexto de proyecciones futuras del negocio.
- ❖ Se genera una situación de dependencia económica lo cual perpetúa la marginalidad de sus actividades en lugar de crear autonomía en las personas.
- ❖ El oficial de créditos es el que lleva toda la relación con el cliente, por lo que mientras más aumente su carga de trabajo, menos atención individual podrá darle a su cliente y esto puede repercutir en una falla en la cobranza.

A. EXPERIENCIAS DE CRÉDITOS INFORMALES PARA MUJERES EN PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

1. ARGENTINA²²

El Proyecto “Casa de la Mujer Grameen” (en la Provincia de Misiones) es una réplica argentina del Banco de los pobres de Muhammad Yunus²³, desarrollada desde enero del 2000. Profundiza sobre la realidad de las mujeres emprendedoras que se encuentran excluidas del sistema socioeconómico vigente.

El Programa crediticio se caracteriza principalmente por financiar la reactivación o ampliación de las actividades productivas y por tener un régimen de disciplina estricta en cuanto al cumplimiento de horarios y pago de cuotas, donde no se admiten excepciones. Otro rasgo importante es la exigencia de trabajo grupal para poder acceder al crédito.

Misión Institucional:

- ❖ Mejorar la calidad de vida de la población a través del financiamiento de microempresas productivas.
- ❖ Proporcionar asesoramiento y capacitación.

²² Basado en Serrani y Cuevas (2000).

²³ Banco creado en la década de los 70' en Bangladesh. Yunus eligió a 42 personas que necesitaban US\$27 cada una para comenzar un pequeño negocio, los acompañó a un banco y se les negó el crédito. Él se ofreció como prestatario, recibió el dinero y se los entregó. El proyecto funcionó y la gente devolvió los préstamos, por lo que empezó a expandir este servicio dado que los bancos no se interesaban. El sistema consiste en entregar microcréditos a una persona por un plazo fijo de un año, para lo cual debe asociarse con otras cuatro. En la medida que la persona cumple sus compromisos, la institución otorga créditos a otras dos personas del grupo. Si ellas también cumplen con sus obligaciones, el crédito se va extendiendo a las demás personas del grupo. De esta forma se generan vínculos en que los miembros del grupo colaboran entre sí y logran sortear con éxito su compromiso, pero aún más importante, tienen éxito en su empresa.

- ❖ Orientar a revalorizar el rol económico-productivo de las trabajadoras del sector informal de la economía.

La evaluación del Proyecto pretende determinar en qué medida los componentes del mismo contribuyen a conseguir los fines perseguidos.

Las unidades de análisis son mujeres prestatarias de microcréditos del año 2000 y corresponden a una muestra de 80 mujeres que realizan actividades productivas donde fundamentalmente no se da el fenómeno de acumulación de capital, demandan pequeños aportes para capital de trabajo y no han tenido apoyo de financiamiento para sus negocios ni capacitación.

Características de las mujeres:

- ❖ Mujeres de bajos ingresos e independientes.
- ❖ El nivel educativo que prevalece es el ciclo primario (89% de las mujeres).
- ❖ El estado civil de la mayoría está dentro de la categoría de “concubinada”, es decir, legalmente solteras que conviven con su pareja desde hace muchos años.
- ❖ El 61% de ellas se dedica al rubro comercio.
- ❖ El 95% de las actividades se realizan en las propias viviendas.

Características de la cartera:

- ❖ El 61% de los créditos concedidos oscilan entre los US\$68 y US\$100²⁴, es decir, son montos muy pequeños que a su vez condicionan que el importe de la cuota semanal sea accesible. Este pago semanal obliga a que el trabajo sea continuo, regular y con obligaciones de pago de cuotas bajas, acordes al movimiento comercial que estas mujeres realizan (Serrani y Cuevas, 2000).
- ❖ El destino de los créditos de mujeres vendedoras en pequeños negocios va dirigido principalmente a compra de mercadería (63%) que guarda estrecha relación con el tipo de actividad comercial financiada, en una menor proporción el crédito se destinó a la compra de equipamiento (31%) y sólo una mínima participación la tuvo la obtención de materia prima (6%). Este último resultado permite deducir que los productos que estas mujeres destinan al comercio no son elaborados por ellas mismas sino que los compran y los venden a precios más altos.

Resultados obtenidos en el negocio:

- ❖ Un 65% de las prestatarias expresó que se encuentra en mejores condiciones, gracias a una mayor variedad de mercadería e incluso algunas incorporaron otros rubros como carne y verduras, juguetes y librería.
- ❖ Un 94% expresó que aumentó el número de clientes.
- ❖ Un 64% mencionó que aumentaron las horas trabajadas, sin embargo, ahora reconocen que trabajan con más seguridad y mayores comodidades al haber realizado mejoras en su lugar de trabajo o por haber incorporado elementos de trabajo.

Resultados obtenidos a nivel familiar:

- ❖ Un 78% respondió que no advirtió cambios en relación con su familia.
- ❖ Un 14% considera que se han producido algunas modificaciones en la dinámica familiar como más comunicación, más tiempo juntos, hijos entusiasmados, apoyo del marido y trabajo doméstico compartido con los integrantes de la familia, lo que facilita el trabajo en el negocio con más tranquilidad.

²⁴ Las comerciantes y las que ejercen oficios recibieron montos mayores, dado que su destino fue en general para capital de trabajo, herramientas y mejora de los locales.

2. CHILE²⁵:

El Programa Organismos Intermediarios de Desarrollo (OID) del Gobierno de Chile mantiene la misma modalidad de subsidios a la oferta de créditos que el programa IFI (visto en capítulo III). El SERNAM analizó los impactos sobre los beneficiarios de este programa, donde se analiza una base de datos más pequeña que su par IFI y sólo cubre el año 1998.

Los criterios de evaluación de créditos de OID incorporan elementos más integrales, tales como el seguimiento y formación vinculados a:

- ❖ La familia: cuidado de los niños, presentación personal.
- ❖ Limpieza de la casay/o taller.

(estos dos criterios constituyen características claves para definir el perfil de éxito de la mujer microempresaria y aportan una valoración crediticia positiva de las mujeres)

- ❖ Opinión de vecinos.

Características de los créditos:

- ❖ Distribución de créditos homogénea entre el sector comercio, industria y servicios (puede ser resultado de los criterios de evaluación que se utilizan).
- ❖ Los montos del crédito solicitado por las mujeres son más bajos que los de los hombres en todas las actividades, sin embargo, no existe una diferencia significativa. Las mujeres demandan en promedio montos por US\$570, mientras que los hombres lo hacen por US\$620.
- ❖ Un 70% de las colocaciones OID se ubican con tasas de interés mensual que fluctúan entre 2,5% hasta 3,5% (cerca a la máxima convencional²⁶).

Otra institución que se consideró para efectos de este trabajo es la Fundación “Trabajo para un Hermano”²⁷ (servicio que opera en Concepción y Curanilahue) que comenzó su funcionamiento en 1998 y está abocada al fomento del desarrollo socioeconómico de personas que trabajan en actividades de autoempleo o microempresas (por lo que la mayoría de sus clientes son mujeres), es decir, se enfocan a aquellos que no tienen muchas posibilidades de acceder al mercado financiero tradicional, prestando asistencia crediticia para financiar capital de trabajo y activos fijos. Desde el año 1998 al 2000 el número de clientes ha aumentado en aproximadamente un 20% y aquellos créditos otorgados para la producción han aumentado en un 35%.

Características de la cartera:

- ❖ La mayoría dirige microempresas de subsistencia, es decir, de baja capitalización.
- ❖ Los ingresos permiten sólo satisfacer las necesidades básicas del hogar.
- ❖ Poseen nivel de educación media incompleta.
- ❖ Sus ingresos mensuales fluctúan por los US\$124.
- ❖ Los negocios poseen en promedio una antigüedad de cuatro años.

²⁵ Basado en SERNAM (2003).

²⁶ Regla legal chilena que pone un límite a la tasa de interés que se puede cobrar por el crédito.

²⁷ Grupo Intercambio, “Programa de apoyo a mujeres emprendedoras: Fundación Trabajo para un Hermano”, www.intercambio.org.cl

- ❖ El valor de sus activos es inferior a los US\$220.

Características del sistema:

- ❖ La frecuencia de pago es mensual y existe la posibilidad de pagar más de una cuota a la vez.
- ❖ Tasas de interés que fluctúan entre 1,2% y 1,7% mensual.
- ❖ Para las mujeres que se atrasen en el pago, la tasa es la misma a la cual se le otorgó el crédito, más un reajuste según el Índice de Precios al Consumidor (que representa la inflación).
- ❖ Si las mujeres tienen problemas para cumplir en la fecha de pago, existe la posibilidad de que al avisar el retraso con una fecha de pago posterior, no se le aplique el reajuste.

3. COLOMBIA

Misión Institucional:

Suministrar a microempresarios, principalmente mujeres un acceso oportuno, eficiente y competitivo al crédito.

La Corporación Mundial de la Mujer en Medellín²⁸ es una ONG que se fundó en 1985 y dos años después se afilió a Women's World Banking.

Características de la cartera:

El 67% de las prestatarias eran mujeres en el año 2000, de las cuales casi un 60% trabajaban en el sector comercio. A fines del año 2001, la organización contaba con un monto promedio de préstamos individuales por US\$458, siendo la tasa de reembolso a 30 días de un 99% y la cartera en riesgo a 30 días de un 1,4% (CMM, 2002).

Otra organización sin fines de lucro en Colombia es ENDA²⁹.

Misión Institucional:

Trabajar solidariamente y en forma equitativa en términos de género.

Características de la cartera:

Compuesta por un 73% de mujeres con ingresos inestables.

Funcionamiento del sistema de créditos:

Para el crédito es requisito que la persona ahorre y que respalde la deuda con sus propios ahorros y si éstos no alcanzan debe conseguir codeudoras hasta que entre todas las personas cubran el monto total del crédito solicitado.

²⁸ Sede Women's World Banking (2002), Corporación Mundial de la Mujer Medellín, Colombia, www.swwb.org/spanish/1000/adrress/affiliates/add_aff_colombia_cmmm_sp.htm

²⁹ Grupo Intercambio, ENDA y Asociación de Mujeres de las Independencias (AMI), "Ahorro y Crédito en Natilleras Comunitarias de Mujeres", www.intercambio.org.cl

Las personas ahorran una cuota semanal diferenciada según las condiciones económicas de cada uno y en caso de no ahorrar se les cobra una multa. De estos recursos se hacen créditos a solicitud de las personas que son socias, tanto en dinero como en especies: libros en época escolar, artículos para el hogar y objetos varios en época de diciembre.

Características del crédito:

- ❖ El interés de los créditos es de 3% mensual y no hay intereses de mora.
- ❖ Las socias pueden amortizar la deuda según las condiciones de sus ingresos.

4. ECUADOR:

La mayor parte de las mujeres que cuentan con apoyo financiero para sus actividades económicas acceden a “agiotistas”³⁰, que extraen la rentabilidad del trabajo y de las inversiones, cobrando intereses usurarios o en situaciones extremas, arrebatándoles sus precarios medios de trabajo y hasta agrediendo su seguridad personal y familiar. Para pagar préstamos usurarios, las mujeres extienden su carga de trabajo o la intensidad de sus actividades productivas, no obstante, cuando tienen acceso al conocimiento y control de sus derechos económicos y sociales, buscan alternativas de crédito que impulsen su autoestima, autonomía y mejoramiento del bienestar integral (Salazar, 2003).

Las actividades del Consejo Nacional de la Mujer (CONAMU) de la Presidencia de la República del Ecuador, han generado una institucionalidad pública y privada de servicios alternativos de crédito y provisión de asistencia técnica a la población más pobre o la que es objeto de discriminación por género, etnia o edad.

FACES³¹ (Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador) es una ONG que cuenta con dos instituciones que proporcionan créditos: FAMIEMPRESAS y PROMUJER. Se promueve el control de los recursos con equidad de género, atendiendo principalmente a mujeres de escasos recursos donde la mayoría está dedicada al microcomercio (84%) y sus ingresos mensuales oscilan entre los US\$89 y US\$263.

Se pide solamente una garantía solidaria de una compañera microempresaria. No se piden garantías reales, certificado de trabajo formal ni formación de grupos solidarios. Las mujeres no necesitan aval o firma de sus maridos, como generalmente lo pide el sistema financiero formal del país.

Tasas de interés y moratoria:

Las tasas de interés correspondían a un 1,7% mensual y se comparan con las de otros intermediarios financieros, a pesar que los costos administrativos de FACES son altos debido a la gran cantidad de préstamos pequeños. Las mujeres que se atrasan en los pagos se les cobra un interés de mora que corresponde a cuatro puntos superior a la tasa de interés pactada para el período.

Beneficios observados en negocios: En 1998 se realizó una encuesta a 210 mujeres que participaron de estos servicios y se indagó en los beneficios que las mujeres habrían observado en sus negocios:

- ❖ Un 70% de las mujeres observaron un aumento en el nivel de ventas.

³⁰ Sistema de crédito tipo “Mama Lucha”, famosa prestamista y extorsionadora de los mercados de Quito, cuyos delitos han sido ampliamente publicitados en medios de comunicación colectiva.

³¹ Grupo Intercambio, Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador (FACES), “El Impacto del crédito en el Empoderamiento de las mujeres”, www.intercambio.org.pe

- ❖ Un 30% aumentó la diversificación de sus productos.
- ❖ Un 20% mejoró la calidad de sus productos (o servicios).

Otro estudio realizado a 11 cooperativas de crédito en Ecuador arrojó los siguientes resultados (Maya, 1998):

- ❖ El mayor destino de los recursos crediticios se concentró en el comercio (34%) y la vivienda (26%).
- ❖ El 38% de los créditos se enfoca a inversiones de mediano plazo (dos años), el 37% a los de corto plazo (menos de un año) y un 24% se conceden a los de largo plazo (más de dos años).
- ❖ Se favorecen las garantías personales (65,5%), le siguen las hipotecarias (31%) y en menor proporción las prendarias (3,5%). El régimen de garantías demuestra un alto nivel de confianza.

5. NICARAGUA:

Las mujeres microempresarias de Nicaragua han hecho posible el desarrollo de las pequeñas empresas, eslabón vital del crecimiento y de la sustentabilidad socioeconómica de este país (Sequiera, Aburto y Medina, S/F). A pesar de esta gran responsabilidad económica de las mujeres para el país, reciben la tercera parte de los ingresos que reciben los hombres en igualdad de condiciones y su capacitación ha estado dirigida principalmente a la satisfacción de sus necesidades básicas y muy poco se ha hecho en relación al fortalecimiento de su autoestima, a la valorización de su trabajo y la del desarrollo empresarial.

De una muestra de 83 organizaciones registradas como entidades financieras no bancarias especializadas en microcrédito, un 40% de las mujeres nicaraguenses aproximadamente cuentan con acceso al crédito. El 87% de ellas no puede ofrecer garantías dado que los créditos convencionales demandan como requisito indispensable contar con una garantía hipotecaria para acceder a los programas de crédito (Sequiera, Aburto y Medina, S/F).

El Centro para la Participación Democrática y el Desarrollo (CENZONTLE) es una asociación civil sin fines de lucro³² que nace en 1989 cuya misión estratégica es apoyar el proceso de empoderamiento económico y ciudadano de mujeres nicaraguenses de escasos recursos para que logran ejecutar actividades económicas sostenibles y rentables. Esta asociación tiene 11 años de implementación y se desarrolla en el municipio de Estelí (Norte de Nicaragua), zona caracterizada por:

- ❖ Escasos ingresos.
- ❖ Altas tasas impositivas y de intereses.
- ❖ Las empresas presentan una baja descapitalización.
- ❖ Bajos montos en créditos.
- ❖ Exigencias de muchas garantías y períodos cortos de pago.

El programa CENZONTLE se inició en el año 1999 con 100 mujeres empresarias. Está dirigido a la microempresa de subsistencia, cuyo nivel promedio mensual de venta es de US\$500. Se forman grupos de mujeres empresarias y se las ubica en distintas categorías (cuatro) según nivel de avance empresarial.

Resultados del Programa: Período de análisis 1999-2000.

- ❖ Las ventas aumentaron en un 50% en promedio.
- ❖ El número de puestos de trabajo aumentó en un 17% .
- ❖ La productividad creció en un 19%.
- ❖ Con respecto a la percepción en cambios en la calidad de vida, sólo dos categorías de empresarias manifestaron haber presenciado una mejoría.

³² En Nicaragua no existen entes que regulen este tipo de servicios.

6. PERÚ:

Desde el año 2000 funciona la Mesa Interinstitucional de Bancos Comunes del Perú, formado por seis organismos que tienen como característica común el trabajar por el desarrollo integral de la persona, la familia y la comunidad y ayudan a que la mujer en desventaja económica y social se valore, a través de su propio esfuerzo³³.

Se basan en tres pilares fundamentales:

- ❖ La capacitación.
- ❖ El crédito.
- ❖ El ahorro.

Por otro lado “Habitat Trujillo”³⁴ es una institución sin fines de lucro que brinda apoyo crediticio, instrucción y capacitación. El objetivo es facilitar el acceso a microempresarios de bajos ingresos a través del financiamiento de capital de trabajo y activos fijos.

Características de la cartera de clientes:

- ❖ Un 57% tiene un nivel de ingreso promedio mensual de US\$ 350.
- ❖ El 50% de los clientes realizó estudios secundarios.

Características del crédito:

- ❖ Garantías grupales e individuales, según los montos. El crédito grupal está orientado a un segmento de mercado de alto grado de concentración de mujeres microempresarias.
- ❖ La frecuencia de pagos es mensual.
- ❖ Por atrasos en los pagos se recarga un monto fijo (aproximadamente US\$5), por concepto de gastos administrativos, y adicionalmente lo que corresponde a los intereses moratorios.

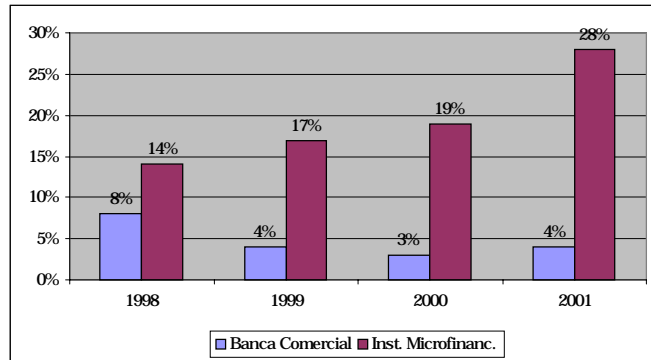
Debido a estas características del crédito, la participación de las mujeres entre los años 1998 y 2000 se ha mantenido en un 53%.

La rentabilidad de las instituciones microfinancieras en Perú es mucho mayor que la de la Banca Comercial y ha ido en aumento en relación a los bancos:

³³ Promoción de la Mujer y de la Comunidad (PROMUC), “Mesa Interinstitucional de Bancos Comunes del Perú”, www.promuc.org.pe/FORO/org.htm

³⁴ Grupo Intercambio, “Programa de apoyo crediticio y capacitación a microempresarios”, www.intercambio.org.cl

Gráfico 9: EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LA BANCA (Return on equity/Retorno del capital³⁵: ROE) VERSUS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS



Fuente: Hofstede, Gerry (2003) “Servicios Financieros para los Pobres”, Buenos Aires, Argentina, www.oit.org.pe/gpe/documentos/ppt_modulo4_hofstede.ppt

Las brechas de rentabilidad existentes entre las microfinancieras y la banca comercial han ido en aumento en el tiempo, debido particularmente al acelerado crecimiento que encabezan las instituciones de microcréditos en promedio de un 19% entre los años 1998 y 2001. Este alto retorno al capital que tienen las microempresas es el que les permite financiar las altas tasas de interés.

³⁵ Mide las utilidades como porcentaje del capital.

V. CONCLUSIONES

La incorporación de la mujer al mundo laboral, donde desempeña nuevos roles y adquiere nuevas responsabilidades, para muchos ha significado un gran logro en materia de equidad de género. Sin embargo si estas nuevas actividades emprendidas por las mujeres no van acompañadas de un adecuado servicio de crédito para financiarlas, aún nos falta mucho para poder decir que efectivamente la mujer se encuentra en una situación de igualdad de condiciones. Es más, para muchas mujeres de América Latina el crédito se ha convertido en una herramienta que perpetúa la marginalidad de sus actividades en lugar de desarrollar autonomía y fomentar el crecimiento de sus negocios.

El enfoque de género que entregan los diferentes estudios y evaluaciones sobre entidades “formales” es limitado, pues se concentran sólo en difundir información desagregada por sexo sobre niveles de participación y montos otorgados, sin explicar las causas que dejan a las mujeres en posición de desventaja. Sin embargo, la respuesta está en los propios mecanismos de funcionamiento del sistema, en las características propias de los créditos otorgados y en los mecanismos de evaluación utilizados.

Los estudios parciales revelan que el menor tamaño de las unidades económicas que conducen las mujeres, sus menores ingresos por ventas, inferiores montos de activos fijos, la no posesión de garantías físicas, la falta de historial crediticio, la falta de documentación financiera y los rubros en los que las mujeres desarrollan sus actividades, las convierte en inversiones de alto riesgo. Cómo no, si mientras se les evalúe por “lo que tienen” siempre quedarán mal calificadas. Sin embargo, si se considerara lo que “representan y aportan” a la sociedad, no se estaría investigando sus dificultades de acceso al crédito. Claramente no se puede hablar de una discriminación abierta contra las mujeres, pero sí de una discriminación indirecta³⁶, pues las normas por las cuales las instituciones crediticias se rigen para determinar si una determinada persona es o no sujeto de crédito, excluyen deliberadamente a muchas mujeres, especialmente aquellas microempresarias de bajos recursos.

Esta visión de riesgo puesta sobre las mujeres lleva a las entidades crediticias a utilizar mecanismos de protección ante el otorgamiento de un crédito con el propósito de respaldar la deuda. El problema es que estos mecanismos no han sido adaptados a las realidades de muchas mujeres que hoy trabajan, por lo que generalmente el crédito queda fuera de su alcance. Entre los principales mecanismos que dificultan el acceso al crédito de las mujeres destacan:

- ❖ **Las altas tasas de interés:** Particularmente las existentes para la microempresa son un factor importante que excluye a las mujeres del sistema en consideración de sus precarios ingresos. Sin embargo, está demostrado que una vez que las mujeres obtienen el crédito, aumentan su carga de trabajo y las horas trabajadas para finalmente efectuar los pagos. Esto, pues saben que el costo de no cumplir con sus obligaciones de pago lo asume directamente su entorno familiar. Y los resultados son evidentes, las ventas aumentan considerablemente, mejora la calidad de los productos, hay más diversificación y enfrentan una mayor demanda.

³⁶ La “discriminación indirecta” es una situación en la que una práctica determinada, aparentemente neutra, ubica a personas de un sexo en desventaja con respecto a personas del otro sexo (Inmujeres, 2003a).

Sin embargo, esta eficiencia en la utilización del crédito trae como consecuencia un importante “costo” económico y social. Con respecto al primero, como gran parte de los flujos de la producción de las mujeres es canalizada hacia los acreedores del crédito, se presenta una disminución de su ingreso disponible y por ende, se traduce en una desventaja para obtener un crédito. Desde un punto de vista social, muchas mujeres no reconocen haber experimentado mayor independencia en sus decisiones, mejores formas de organización, mejor calidad de vida y autoestima. Tampoco reconocen mejoras en sus relaciones familiares, de hecho pasan menos tiempo juntos y destinan gran parte del tiempo a las actividades domésticas. Esto genera repercusiones negativas de productividad laboral, lo que lleva a desequilibrios familiares, aumentando su condición de inestabilidad. De este modo disminuyen también las probabilidades de acceder a un crédito.

- ❖ **La metodología de evaluación de créditos:** basado principalmente en los requisitos de garantía demandados, comúnmente citados como una restricción específica de género. Tierras, inmuebles, equipos o efectivo, son el claro reflejo del desconocimiento que se tiene sobre las actividades y condiciones en las que trabajan las mujeres, pues aún muchas no poseen estos bienes. Mientras las instituciones financieras no reconozcan que el principal activo de las mujeres microempresarias de bajos ingresos es “su propio trabajo” y exista desconocimiento acerca de la desigualdad en la distribución de la propiedad, el acceso de las mujeres al crédito formal seguirá siendo limitado.
- ❖ **Pequeños montos:** que sólo responden a objetivos de corto plazo. Principalmente se utilizan para solucionar problemas puntuales de insumos, mercadería y reparaciones, que claramente no permiten el desarrollo del negocio. Debido a esta regla, las mujeres microempresarias se ven imposibilitadas para tomar decisiones estratégicas de crecimiento de largo plazo porque las instituciones crediticias sólo financian actividades de consumo que no permiten generar flujos futuros. Así, los objetivos de las demandas de crédito por parte de las mujeres seguirán teniendo un enfoque “estabilizador” de su situación marginal y seguirán siendo excluidas del sistema crediticio debido a las condiciones en que desempeñan sus actividades.

¿Porqué los “montos” del crédito se adaptan a los menores ingresos de las mujeres y los “requisitos de garantía” aún no lo hacen adaptándose a las características de sus negocios? Se deja abierta la pregunta.

También existen factores externos a las instituciones crediticias que dificultan la relación de la mujer con el crédito. Estos son los mayores costos de oportunidad que enfrentan muchas mujeres respecto al tiempo que necesitan para movilizarse periódicamente hasta una sucursal y luego para enfrentar el exceso de trámites demandados. El tiempo es un bien escaso para todos, sin embargo para las mujeres lo es aún más pues enfrentan fuertes cargas de trabajo y responsabilidades tanto en el negocio como en el hogar. Si el costo del tiempo fuera valorado económicamente, podría ascender a varias veces el monto del interés cobrado, por lo que nuevamente el crédito quedaría fuera del alcance de las mujeres.

Por todo lo anteriormente expuesto, las mujeres se han ido convirtiendo cada vez más en un grupo clave destinatario de programas de microfinanciamiento “informal”. Las entidades crediticias informales se preocupan de las necesidades particulares de las mujeres microempresarias, promoviendo el fácil acceso y control de los recursos productivos. Se ofrecen servicios que sean compatibles con las actividades de las mujeres, principalmente solicitando garantías grupales o personales y plazos de amortización de acuerdo a la evolución de los ingresos de las microempresarias y atención permanente. Como respuesta a estas condiciones crediticias, la mayor parte de las microempresas son manejadas por mujeres, pues se dan las condiciones para respetar el principio más importantes del microcrédito: el incentivo al pago.

Aunque también se exigen altas tasas de interés y se otorgan bajos montos en crédito, las mujeres valoran mucho el hecho que les concedan facilidades y así poder mantener satisfechas sus necesidades básicas y las de su familia.

El uso frecuente de las mujeres de fuentes de crédito informales, refleja que las diferencias de género en la participación de microcréditos no se explican por una falta de demanda femenina, por lo que las mujeres de escasos recursos necesitan “oportunidades” de acceso al crédito, ya que las capacidades para generar ingresos son reconocidas cuando sus necesidades son atendidas eficazmente, los sistemas se adecuan a sus posibilidades de financiamiento y les permiten una organización flexible del tiempo para compatibilizar el trabajo remunerado con las responsabilidades y tareas reproductivas.

VII. PROPUESTAS PARA ENFRENTAR EL PROBLEMA DE ACCESO AL CRÉDITO DE LAS MUJERES

A. MECANISMOS DE ACCIÓN PARA LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Un buen sistema financiero es aquel que tiene la “flexibilidad” para cambiar las estructuras en que se asentó inicialmente con un nuevo modelo de gestión que institucionalice el “género”, integrándolo con más fuerza a lo “económico”, respondiendo a las nuevas necesidades de sus clientes, teniendo en consideración las aspiraciones y estrategias de las mujeres, así como su tiempo disponible y dificultades para participar en actividades y adaptarse a ellas con facilidad.

Una vez “identificados los intereses de género” se pueden traducir en objetivos que permitan clarificar los instrumentos y técnicas para llegar a estos intereses particulares, incluyéndolos en una clara misión, visión y principios organizacionales y en una clara definición de los clientes y sus necesidades cambiantes. El enfoque de “flexibilidad” necesita entonces adoptar una visión holística, que integre el trabajo productivo con el reproductivo y las preocupaciones sobre el bienestar de las mujeres. Así, el éxito de las instituciones financieras debiera ser medido en base al éxito de sus propios clientes en el desempeño futuro de sus negocios, de este modo se le da valor a los negocios, convirtiéndose en núcleos claves para inversión.

Con el propósito de mejorar el acceso al crédito de las mujeres en América Latina y facilitar el seguimiento y monitoreo de su condición crediticia en el tiempo, se plantea una guía de acción para las instituciones financieras tendientes a facilitar los análisis sobre la integración de las mujeres a los sistemas financieros, específicamente los análisis destinados a determinar si la situación de las mujeres evoluciona en el tiempo como “sujetos activos del crédito”, con necesidades y aspiraciones satisfechas o en proceso de serlo:

- ❖ Considerar como una inversión los créditos destinados a salud, nutrición y mejoras en el lugar de trabajo (tradicionalmente clasificadas como créditos de consumo) ya que esto permite aumentar la productividad de las personas al trabajar en mejores condiciones.
- ❖ Responder a las estrategias y demandas del hogar y del negocio ofreciendo variedad de modalidades de préstamos (actualmente la oferta de crédito para microempresas está destinada básicamente a capital de trabajo). Se destacan préstamos de consumo familiar, emergencias, inversiones en capital humano. La diversificación de la cartera de préstamos contribuye a reducir el riesgo crediticio.
- ❖ Brindar capacitación a quienes deseen recibirla sin que se considere un requisito.
- ❖ Ofrecer requisitos de garantía flexibles para los pequeños préstamos. Los grupos de responsabilidad colectiva han demostrado una disminución de la morosidad (Jansson, 1998).
- ❖ Basar decisiones de otorgamiento de crédito en la capacidad de pago de los clientes, más que en la existencia de garantías físicas.
- ❖ Desagregar datos estadísticos por sexo.
- ❖ Promover otras fuentes de financiamiento como los ahorros. Los ahorros se pueden utilizar para desarrollar la capacidad de endeudamiento y pago.
- ❖ Adoptar los puntos fuertes del crédito informal: formularios y procedimientos más simples, plazos de pago más frecuentes y flexibles, acceso a préstamos pequeños, canales de información accesibles a las mujeres y locales bancarios situados cerca de los lugares de trabajo o residencia de las mujeres.
- ❖ Reducir los altos costos de las transacciones financieras a través de la simplicidad y eficiencia demostrada por los mecanismos de grupos.

- ❖ Contar con mecanismos de control permanentes al momento de clasificar los negocios de microempresarias a nivel de “supervivencia” versus “negocios en crecimiento”, pues las mujeres propietarias de microempresas pueden cambiar sus objetivos a medida que su experiencia y su confianza crecen, y a medida que las circunstancias externas cambien.

B. PROPUESTA DE INDICADORES CON PERSPECTIVA DE GÉNERO PARA INSTITUCIONES FINANCIERAS

En 1996, el Banco Interamericano del Desarrollo (BID), en una revisión de su política para Mujeres en Desarrollo, encontró que una de las debilidades más importantes era la falta de indicadores que permitieran medir resultados e impactos (Espino, 1999b). Si esta situación prevalecía en el tiempo, las mujeres seguirían siendo catalogadas como receptoras “pasivas” del desarrollo y el resultado podría ser el reforzamiento de su rol tradicional y en consecuencia, transformarse en una seria limitación para acceder al crédito, pues no se les estaría reconociendo su participación activa en la actividad económica del país. En otras palabras, ha existido la tendencia a subestimar la función y la participación económica de la mujer por falta de registros, por definiciones predominantes de actividad económica y por procedimientos de muestreo para la obtención de estadísticas nacionales.

El principal factor que dificulta la medición de resultados e impactos de los créditos sobre los negocios y calidad de vida de las mujeres es la resistencia de organizaciones a participar en procesos de consulta debido a la reserva y confidencialidad de los datos (Espino, 1997b), además de carecer de sensibilidad frente a asuntos relacionados al enfoque de género, pues su interés está centrado en aspectos de rentabilidad, recuperación de cartera e índices de gestión, entre otros.

La evaluación con perspectiva de género mide el grado de cumplimiento de los objetivos permitiendo detectar diferencias en la participación, necesidades, acceso, obstáculos, oportunidades y beneficios que obtienen las mujeres y los hombres con la implementación de programas. La evaluación cuantitativa dimensiona niveles, tendencias y cambios sin explicar el porqué de la situación, mientras que la evaluación cualitativa explica la situación y sus causas.

Antes de poner en práctica cualquier programa es importante conocer el problema al cual se pretende dar solución, para ello las políticas de la banca deberían incluir una perspectiva de género, realizando investigaciones socioeconómicas y de mercado sobre sus clientes. Sin embargo, los criterios utilizados generalmente para evaluar la “eficacia” de las instituciones bancarias formales con respecto a la incorporación de la mujer dentro del sistema financiero son principalmente el nivel de participación de la mujer en los programas de crédito y los montos ofrecidos. Aunque estos datos son muy valiosos por la calidad de información que entregan, el considerar sólo datos cuantitativos podría llevarnos a caer en errores de interpretación ya que dejan un vacío de información al reflejar sólo una parte de la realidad. Es importante considerar además los impactos del crédito en el negocio de las beneficiarias en término de ventas, ingresos futuros, calidad de la inversión, verificando estos impactos en los sectores en que el préstamo se realiza (salud, educación, energía, agricultura, transporte, entre otros). Además es importante evaluar los impactos en la situación y calidad de vida de las mujeres.

A continuación se proponen cinco indicadores (a parte de los ya mencionados nivel de participación y montos recibidos) para evaluar la eficacia “integral” de las instituciones financieras en el otorgamiento de servicios crediticios para las mujeres, su incorporación, condiciones de acceso e impactos futuros. La metodología propuesta se basa en las características generales de las microempresarias y las realidades que afrontan las mujeres en la producción, el trabajo y el mercado, además de las restricciones que experimentan, oportunidades, capacidades y potencial de desarrollo.

1. Indicadores de **Cantidad de Créditos “demandados”** versus **créditos “ofrecidos”**, pues se sabe que los criterios de evaluación de créditos dejan fuera mayoritariamente a las mujeres, no considerándose la demanda “no satisfecha” en los registros del banco. Esta información es clave para determinar si las mujeres efectivamente no participan del servicio crediticio o bien, participan pero no tienen oportunidades de acceso.
2. Indicadores de **incidencia** de las “características de los deudores por sexo” (tipo de empleo, ingresos, edad, estado civil, régimen matrimonial, educación, personas dependientes, por ejemplo) sobre el “comportamiento de endeudamiento” (cantidad de préstamos por tipo, plazos, tasas de interés, comportamiento de pago, entre otros) e incluirla en los informes anuales para medir los avances en materia de equidad de género. De este modo es posible determinar si variables relativas a los demandantes de créditos influyen en las condiciones bajo las cuales acceden a este servicio.
3. Indicadores de **Necesidades** reales de las mujeres versus **Actividades de Destino del Crédito**. Información necesaria para saber si efectivamente los créditos ofrecidos estarían satisfaciendo las carencias reales de las mujeres.
4. Indicadores de **Impacto Productivo “estimado”** versus **Impacto “efectivo”** del crédito. Los indicadores de impacto pretenden definir el grado de incidencia en la productividad que tendría el crédito en la actividad para la cual éste fue destinado, para luego compararlo con el impacto real. De esta manera se puede determinar si los créditos que estarían recibiendo las mujeres se traducen efectivamente en un mayor nivel de crecimiento en los flujos que genera el negocio o en mayor calidad de los productos.
5. Indicadores de **Bienestar “inicial”** versus **bienestar “final”**. Este indicador muestra el grado de satisfacción de las mujeres con la aplicación del programa, definiendo variables cualitativas de éstas respecto al cambio observado en su situación, como por ejemplo cambios en su calidad de vida, relaciones familiares, distribución de las actividades reproductivas dentro del hogar, cambios en el uso del tiempo (destinando tiempo a otras áreas de producción o una mayor participación de los integrantes de la familia en actividades domésticas), mayor autoestima, autonomía en la toma de decisiones y mejores formas de organización, que bien podrían utilizarse para evaluar la eficiencia del banco. Esta información puede obtenerse de encuestas aplicadas a las beneficiarias de un programa de crédito, utilizando muestras representativas para su confiabilidad.

Estos indicadores poseen la particularidad de ser de bajo costo para su implementación, no se necesita realizar grandes inversiones sólo contar con personal destinado a trabajar en terreno y comprometido con su labor.

Muchos podrán decir que lo anterior no es labor de una institución financiera, sin embargo si se logran identificar estas variables, se puede:

- ❖ Mejorar, mantener o crear nuevos sistemas de acceso al crédito para mujeres, créditos flexibles que se adapten a los intereses y realidad de las mujeres. Así es posible captar más clientes fomentando la eliminación de restricciones que las afectan.
- ❖ Ampliar el ámbito en el cual se ha desenvuelto tradicionalmente la banca, incorporando áreas de evaluación de negocios de mujeres y así estimar con mayor grado de exactitud los riesgos esperados de crédito.
- ❖ Contribuir al bienestar de la sociedad, satisfaciendo las necesidades reales de las mujeres. Método innovador de publicidad y de difusión de información, ya que en la medida que el bienestar percibido sea mayor, las mujeres lo harán público, incentivando su demanda.

Utilizando estos indicadores se podrán conocer los resultados de las acciones llevadas a cabo por las entidades financieras que asumen una responsabilidad social, particularmente con las mujeres y fomentar el cumplimiento de sus compromisos adquiridos en materia de equidad de género.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Almeyda, G. (1997) “Dinero que cuenta. Servicios Financieros al servicio de la mujer”, UNIFEM, BID.
- Bate, Peter (2001), “Un gigante en el microcrédito: Pequeños préstamos de gran banco tienen amplio efecto en Chile (Banefe, del Banco Santander)”, www.iadb.org
- Banco Interamericano del Desarrollo (BID, 2002) “Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento”, Grupo DFC, Informe de Trabajo, Washington DC.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Unidad Mujer y Desarrollo, “Tabulaciones de encuestas de hogares de países”, www.eclac.cl/mujer.
- CEPAL (1993) “Desarrollo y Equidad de Género”, Mujer y Desarrollo, Serie N°13.
- Daeren, Lieve (2000) “Mujeres empresarias en América Latina: el difícil equilibrio entre dos mundos de trabajo. Desafíos para el futuro”, CEPAL.
- Espino, Alma (1997), “El movimiento de mujeres en América Latina y la Banca Multilateral: la Institucionalización de la perspectiva de género”, Documento preparado para el Proyecto de Investigación Participativa sobre las políticas de la Banca Multilateral de Desarrollo y las acciones de las mujeres.
- Espino, Alba (1999b) “La Banca Multilateral y la perspectiva de género en América Latina (Capítulo 7 del Libro Antología Latinoamericana y del Caribe: Mujer y Género. Período 80-90). Programa de Apoyo e Iniciativas Regionales para Centroamérica, Cooperación Canadiense, Managua.
- Field, Erika y Torero, Máximo, (2003), “Diferencias en el acceso de las mujeres al microcrédito en el Perú y el impacto de la tenencia del título de propiedad”, Grupo de Análisis para el desarrollo, (GRADE).
- Grupo Intercambio, “Programa de apoyo a mujeres emprendedoras: Fundación Trabajo para un Hermano”, www.intercambio.org.cl
- Grupo Intercambio, ENDA y Asociación de Mujeres de las Independencias (AMI), “Ahorro y Crédito en Natilleras Comunitarias de Mujeres”, www.intercambio.org.cl
- Grupo Intercambio, Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador (FACES), “El Impacto del crédito en el Empoderamiento de las mujeres”, www.intercambio.org.pe
- Grupo Intercambio, “Programa de apoyo crediticio y capacitación a microempresarios”, www.intercambio.org.cl
- Gobierno de Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores (2004), www.dicoex.net/Empresarial/Noticias/819.aspx
- Red Latinoamericana Mujeres Transformando la economía (REMTE, 2000), “Acceso a recursos: Un derecho económico de las mujeres”, Publicación, Grupo Mujer y ajuste estructural, www.movimientos.org, Lima, Perú.
- Hofstede, Gerry (2003) “Servicios Financieros para los Pobres”, Buenos Aires, Argentina, www.oit.org.pe/gpe/documentos/ppt_modulo4_hofstede.ppt
- Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU, 2000) Balance del Estado de Costa Rica de la implementación de la Plataforma de Acción. Logros y Desafíos. Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer. San José, Costa Rica.
- INAMU (2003b) “Acceso a recursos productivos” www.inamu.go.cr/indicadores/accesorecur.html.
- Inmujeres (2003b), “Manual de gestión con enfoque de género para mujeres microempresarias”, México.

- Jansson, Tor (1998) “La Regulación Financiera y su importancia para la Microfinanza en América Latina y el Caribe”, Departamento de Desarrollo Sostenible, Banco Interamericano del Desarrollo (BID).
- King, Elizabeth y Evenson, Robert (1983) “Time Allocation and Home Production in Philippine Rural House holds”. En *Women and Poverty in the third world*, pp. 35-61, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Maya, Milton (1998), Artículo aparecido en la Revista “Ecuador Debate” N* 50.
- Mayoux, Linda (2000), “Microfinanciamiento para el empoderamiento de las mujeres: un enfoque de aprendizaje, gestión y acción participativos”, UNIFEM.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2001) “Programa Modular de Capacitación e Información sobre género, pobreza y empleo en Chile. Módulo 4: Recursos Financieros para los pobres: El Crédito” Santiago, Chile, www.oit.org.pe/gpe/programa.php?tema=32#1.
- Organización internacional del Trabajo (OIT, 2000) “Un pacto entre iguales. Igualdad de género”, Nota informativa, Charles Kerpelman, editor del documento.
- OIT (2001b) “Programa Medular de Capacitación e Información sobre Género, Pobreza Y Empleo: Recursos Financieros para las Pobres” (Módulo 4). Guía para el lector, Santiago, Chile.
- Promoción de la Mujer y de la Comunidad (PROMUC), “Mesa Interinstitucional de Bancos Comunales del Perú”, www.promuc.org.pe/FORO/org.htm
- Pollack, Molly y García, Alvaro (2004) “Crecimiento, competitividad y equidad: El Rol del Sector Financiero”, Unidad de Estudios Especiales, CEPAL, Santiago de Chile, *en proceso de publicación*.
- Rodríguez, Corina (2002), “Todo por dos pesos (o menos): Empleo femenino remunerado y trabajo doméstico en tiempos de precarización laboral”, Documento de Trabajo N*31 Ciepp, Buenos Aires.
- Román, E. (2003) “Acceso al crédito bancario de las microempresas chilenas:lecciones de la década de los noventa”, CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo, N*138.
- Sadik, N. (1989), Fondo de Población de las Naciones Unidas, “Estado de la Población Mundial 1989”
- Salazar, B. (2003) “Fondo PROMUJER, Consejo Nacional de las Mujeres”, Ecuador.
- SBIF (2003), “Endeudamiento de personas en el Sistema Financiero, Una visión por género”, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.
- Sequiera, M. Aburto, M. Medina, M. (S/F) “Acceso al crédito de la mujer nicaraguense en entidades financieras no bancarias”, Monografía.
- SERNAM (2003), “Análisis exploratorio sobre le impacto de los programas de apoyo a microempresas de mujeres”.
- Serrani, E. y Cuevas, B. (2000) “Oportunidades económicas para microemprendedores de menores recursos a través de un sistema de microcrédito innovador”, Fondo de Crédito y Asesoramiento (FONCAP), Instituto Universitario Gastón Dachary y Universidad Nacional de misiones, Argentina.
- Universidad de Granada (2003) “Situación de la mujer en América Latina”. Conferencia, España.
- Weeks, Julie y Seiler, Danielle (2001), “Actividad empresarial de las mujeres en América Latina: Una exploración del conocimiento actual”, Serie de informes técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible, Banco Interamericano del Desarrollo (BID), Washington.
- Westly, G. (2001) “Can Financial Markeet Policies reduce income inequality”. Interamerican Development Bank, Sustainable development Department Best Practice Series, MSM-112. Washington DC.

BIBLIOGRAFÍA DE REFERENCIA

- Abramo, L. Infante, R. Marinakis, A. Valenzuela, M. Elena. Velasco, J. (2002), “Políticas de Empleo, Salarios y género en Chile”, OIT.
- ALIDE (2003), “Líneas y programas de crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas. Programa de estudios económicos e información”.
- Almeyda, G. (1996) “Commercial Banks and Women microentrepreneurs in Latin America”.
- Amat, Patricia (S/F) “Red Bancos: Taller Mujer y la Banca, Perú”, www.chasque.net/frontpage/redbancos/taller-peru.htm
- Arraigada, I. (1997), “Realidades y mitos del trabajo femenino en América Latina”, Serie Mujer y Desarrollo Nr. 21, CEPAL.
- Barry, Nancy “Estado actual de las microfinanzas en Latinoamérica” www.iadb.org/sds/doc/1848spa.pdf
- Berenbach, S. y Churchill, C. (1997) “Regulation and supervision of Microfinance Institutions. Experiences from Latin America, Africa and Asia”, The Microfinance network. Occasional Paper 1.
- Berger, M. y Buvinic, M. (1988), “La mujer en el sector informal, Trabajo femenino y microempresa en América Latina”.
- Bermúdez, P. y Anchundia, M. (2002), “Evaluación de los Programas de Crédito del Ministerio de Bienestar Social: Crédito Productivo solidario y Prodein”, Consejo Nacional de las mujeres, CONAMU, Ecuador.
- Capt, Josiane (1999), “Cuestiones de género en el desarrollo de las microempresas” Nota Informativa, Servicio de Desarrollo y Gestión de Empresas, Oficina de la Consejera Especial para los asuntos de las Trabajadoras, Oficina Internacional del Trabajo (OIT).
- Castillo, Isabel; Espino, Alma; Pey Coral y Trautmann M. de la Luz (2003) “Exigibilidad de las mujeres del Cono Sur frente a la liberalización comercial. Género y Comercio” Alianza Chilena por un comercio justo, ético y responsable (ACJR), UNIFEM, www.comerciojusto.cl.
- CGP (2001), “Evaluación de resultados de las microempresas beneficiarias del programa de crédito con instituciones financieras, Santiago.
- Corner, Lorraine (UNIFEM) “La educación de la mujer: Enseñando a las muy pobres”.
- Dragnic, P. (2003) , “Nace un banco de la mujer en Venezuela (Banmujer)”, www.mujereschile.cl
- Duchéneaut, B. (1997), “Mujeres empresarias : Contexto y características específicas” www.intercambio.org.pe
- Espino, Alma y Dornel, Susana (1999a), “Género, Pymes e innovación tecnológica en Uruguay. Informe Final”. Serie investigaciones N 133. Montevideo. CIEDUR.
- Espino, Alma (2003), “Un marco de análisis para el fomento de las políticas de desarrollo productivo con enfoque de género”.
- Floro, María (2001). “Dimensiones de género en la Agenda del Financiamiento del Desarrollo”, en: El Género en la Economía. Ediciones de las mujeres N*32, ISIS/CEM, Santiago, Chile.
- FOCUS (2001), “Desempeño económico y viabilidad de la microempresa en Chile. Estudio y Consultoría”, Santiago, Chile.
- Grupo Intercambio, Centro para la participación democrática y el desarrollo (CENZONTLE, 1999) “Fomento de iniciativas económicas en Estelí (Municipio al norte de Nicaragua)”, www.intercambio.org.cl
- García, A. (2002), “Agenda para un crecimiento con trabajo decente” en Panorama Laboral 2002, OIT.
- INAMU, (2003a) “El perfil de riesgo de la microempresa de mujeres: Una mirada a la mujer desde su escenario cotidiano”, San José, Costa Rica. www.inamu.go.cr/credito/credito.shtml
- Instituto Nacional de las Mujeres (Inmujeres, 2003a), “Manual para el desarrollo de indicadores de evaluación con perspectiva de género”, México.

- Kantor, Paula (2000) “Promoting women’s entrepreneurship development based on good practice programmes:some experience from the north to the south”. Series on Women’s Entrepreneurship Development and Gender in Enterprises-WEDGE
- Liedhol, Carl y Mead, Donald (1987), “Small Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications”, Michigan State University.
- Lycette, M. y White, K. (1989), “La mujer en el Sector Informal, Trabajo Femenino y microempresa en América Latina: Acceso de la mujer al crédito”, ILDIS, Quito.
- Massad, Carlos y Lavados, Hugo, (1994), “Elementos de Economía, Introducción al análisis económico”.
- Mauro, Amalia (2004), “Estudio sobre el sector financiero en Chile y trayectorias laborales de las mujeres insertas en el mismo”, Centro de Estudios de la Mujer, *Versión Preliminar*.
- Mayoux, Linda (1995) “From Vicious to Virtuous Circles?: Gender and Micro- enterprise Development”, United Nations Development Programme Suiza.
- Moreno, C. (1997) “Mujeres y Bancos”, Bolivia, www.chasque.net/frontpage/redbancos/taller-bolivia.htm
- Moya, F. “Mujeres a la Banca”, www.mujereschile.cl/para_imprimir.php?opc=29
- OIT (2001a) “Cuestiones de género en el desarrollo de las microempresas”.
- OIT (2003 a), “Superar la Pobreza mediante el Trabajo”.
- OIT, (2003 b) “Panorama Laboral”.
- OIT-SIDA (1996), “Mujeres empresarias:Contextos y esafíos”, www.intercambio.org.pe
- Quesada, C. (2003), “Microprestamistas se gradúan” (Noticia), www.iadb.org
- Rhyne, E. y Otero, M. (1994) “Financial services for micro-enterprises: Principles and Institutions” IT Publication, London.
- Rico, M. Nieves, (2000), “Las mujeres chilenas en los noventa. Hablan las cifras”, Unidad Mujer y Desarrollo, CEPAL.
- SBIF (2002), Comunicado de Prensa “Normativa sobre Clasificación de Cartera”, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, Chile.
- Sede Women’s World Banking (2002), Corporación Mundial de la Mujer Medellín, Colombia, www.swwb.org/spanish/1000/adrress/affiliates/add_aff_colombia_cmmm_sp.htm
- Servicio Nacional de la Mujer (SERNAM, 2000) “Plan de igualdad de Oportunidades entre mujeres y hombres, 2000-2010”.
- Titelman, Daniel, (2003), “La Banca de desarrollo y el financiamiento productivo”, Proyecto CEPAL/GTZ, Unidad Mujer y Desarrollo, Estadísticas de Género, CEPAL. www.eclac.cl/mujer/.
- UNICEF (1990), “Capacitación técnica y crédito para la mujer, un derecho no una dádiva, Tres casos de Colombia”.
- Valenzuela, M. Elena y Reinecke, Gerhard, (2000), “¿Más y mejores empleos para las mujeres?, La experiencia de los países del Mercosur y Chile”, OIT.
- Valenzuela, M. y Venegas, S. (2001), “Mitos y realidades de la microempresa en Chile: Un análisis de Género”, Documento presentado en Seminario: “Microempresas en América Latina: Un análisis de género”.
- Valenzuela M. Elena (2003) “El Acceso a los recursos Productivos” Incorporación de la dimensión de género en las Políticas de erradicación d ela pobreza y generación de empleo en América Latina, Buenos Aires, www.oit.org.pe/gpe/documentos/ppt_modulo3a_valenzuela.ppt
- Weeks, Julie (2000) “Las mujeres empresarias en Argentina: Una fuente de crecimiento económico”, Instituto APOYO (Grupo de expertos sin fines de lucro enfocado a generar información para ayudar a promover el desarrollo de economías sostenibles), Centro para la empresa privada Internacional (CIPE) y Fundación Nacional para Mujeres propietarias de Empresas (NFWBO).
- Wilhelm, Ursula (2000), “Identificando los Principales Riesgos en las Microfinanzas”, Standard & Poor’s, Comentario, Mexico.

- Wirth, Linda (2001), "Breaking through the glass ceiling: Women in Management", ILO Bureau for Gender Equality.
- Women World Banking (WWB, 1994), "Grupo de expertos de las Naciones Unidas sobre la Mujer y las Finanzas".
- SBIF (2003) "Endeudamiento de personas, una visión de género", www.sbif.cl/cgi-bin/publicaciones.pl
- Zunino, M. (2002), "Microcrédito en Chile", Universidad de Chile.