

Guía para la microfinanza sensible a los asuntos de género

ASEG

Programa de Análisis Socioeconómico y de Género



Organización de las Naciones Unidas
para la Agricultura y la Alimentación

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

Reservados todos los derechos. No se podrá reproducir ninguna parte de esta publicación, ni almacenarla en un sistema de recuperación de datos o transmitirla en cualquier forma o por cualquier procedimiento (electrónico, mecánico, fotocopia, etc.), sin autorización previa del titular de los derechos de autor. Las peticiones para obtener tal autorización, especificando la extensión de lo que se desea reproducir y el propósito que con ello se persigue, deberán enviarse a la Dirección de Información, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Viale delle Terme di Caracalla, 00100 Roma, Italia.

© FAO 2003

Agradecimientos

Queremos dar las gracias a John Hourihan, Oficial Superior, del Servicio de Género y Desarrollo (SDWW) de la FAO por habernos proporcionado la oportunidad de elaborar una guía para la microfinanza sensible a los asuntos de género de ASEG. Deseamos también expresar nuestro agradecimiento a Richard Roberts del Grupo Financiero Rural de la FAO, de la División de Sistemas de Apoyo Rural (AGSM) por facilitar tal actividad de colaboración entre el SDWW y la AGSM. Asimismo, queremos dar las gracias a Patricia Colbert y a otros colegas del Programa ASEG de la FAO por haber compartido con nosotras informaciones e ideas.

Las autoras aprecian el tiempo y las ideas que varios colegas han dedicado a la lectura de los bocetos iniciales de esta guía, proporcionando comentarios y críticas, en particular Susan Johnson, Barry Maybury, Catherine Murray y Charlie Spillane. Queremos dar las gracias, además, a todos aquellos, hombres y mujeres, empresarios de varios proyectos y programas microfinancieros que han contribuido con ideas, inspiraciones y muchos ejemplos para esta guía. Un agradecimiento particular va dirigido a Meret Moen, funcionaria noruega de la Fundación de Microcrédito *Froya y Hitra* de Noruega quien nos proporcionó algunos perfiles de mujeres empresarias.

Las autoras se han esmerado intentando ser lo más precisas posible, sin embargo, pueden haberse verificado errores en la representación de opiniones o puntos de vista. La responsabilidad de tales errores, del texto integral y de las conclusiones elaboradas, es de las autoras.

Las autoras de la guía

Úna Murray es consultora de género y desarrollo, tiene experiencia en mercadeo y empresas. Contacto electrónico: unamurray@compuserve.com

Ruxandra Boros es consultora de desarrollo empresarial y microfinanciero, tiene experiencia bancaria. Contacto electrónico: andaboros@compuserve.com

Prefacio

Muchas de las ideas contenidas en esta guía son el resultado de un largo proceso de verificación de las metodologías aplicadas para la integración de los intereses principales de género en las iniciativas y los programas de microfinanza. Las autoras quisieran dar las gracias a todos aquellos que estuvieron involucrados en este proceso, por sus opiniones y puntos de vista.

Además, el servicio de Género y Desarrollo de la FAO ha organizado dos talleres acerca del tema género y microfinanza; el primero en Grecia en 1998, con participantes de Europa occidental, de países en transición y en vías de desarrollo; y el segundo en Irán en 2001, con participantes del gobierno local, de los bancos y de algunas ONG. Un taller que comprende los elementos de ASEG para las ONG rumanas dispuestas a activar iniciativas microfinancieras, fue llevado a cabo en 2001 por el Centro de Formación Internacional de la Organización Internacional del Trabajo de Rumania. Muchos de los conceptos de esta guía se han ido verificando en estos talleres, así como durante el desempeño de algunas misiones realizadas por parte de las autoras en otras regiones del mundo.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1 – INTRODUCCIÓN A LA MICROFINANZA	12
1.1. Sistemas bancarios anti-pobreza: la revolución de la microfinanza	12
1.2. Metodologías microfinancieras	13
1.2.1. Préstamos de grupo	13
1.2.2. Préstamos individuales	14
1.2.3. Uniones de Crédito	14
1.2.4. Village bankings (Bancos comunitarios)	15
1.2.5. Asociaciones/ grupos de ayuda mutua	15
1.3 La evolución de la microfinanza	16
1.4. Microfinanza sostenible	16
1.5. Escala e impacto: la microfinanza alcanza dimensiones globales	18
1.6. Hombres de microfinanza y mujeres clientes	20
1.7. Servicios prestados por los intermediarios microfinancieros	21
1.7.1. Crédito	22
1.7.2. Servicios de depósito	22
1.7.3 Seguros	23
1.7.4 Servicios de desarrollo de negocios (SDN)	24
1.7.5 Plan de financiación para los más pobres	24
1.8. El efecto de la microfinanza entre las mujeres empresarias	25
1.9. Asuntos específicos que las mujeres enfrentan en relación a los servicios financieros	27
CAPÍTULO 2 - MICROFINANZA: CONTEXTO SOCIO-ECONÓMICO Y GÉNERO	29
2.1. Microfinanza y ASEG	29
2.2 Microfinanza y pobreza	30
2.3 Cuál es el significado de ‘género’	31
2.3.1 Análisis de las cuestiones de género	32
2.4 Programas de microfinanza dirigidos a mujeres pueden no ser sensibles al género	33
2.5 Diferentes perspectivas: los niveles macro, intermedio y de campo	35
2.6 Análisis de las partes interesadas	36
2.7 Factores socio-económicos que afectan la microfinanza	37
2.8 Análisis de los recursos y de las restricciones	41
2.8.1 Los recursos	41
2.8.2 Las restricciones	42

CAPÍTULO 3 - GÉNERO Y MICROFINANZA: EL NIVEL DE CAMPO	43
3.1 Introducción	43
3.2 Las partes interesadas en el nivel de campo	43
3.2.1 Los pobres como objetivo	44
3.2.2 Las mujeres empresarias, ¿son clientes viables?	44
3.2.3 Presentación transparente de la oferta de las IMF	45
3.2.4 Información financiera de las partes interesadas	45
3.2.5 Debates de grupo	45
3.2.6 Perfil institucional desde el punto de vista del nivel de campo	46
3.2.7 Necesidades y prioridades de las partes interesadas: evitar suposiciones	46
3.3 Factores socio-económicos y de género al nivel del cliente	48
3.3.1 Tablas de ingresos y de gastos	49
3.4 Recursos y restricciones de los clientes	52
3.4.1 Técnica de los tarjetones descriptivos para desglosar la gestión de recursos	52
3.4.2 Cómo perciben el riesgo los clientes	52
3.4.3 Restricciones relacionadas con las actividades rurales	53
3.4.4 Restricciones que las mujeres rurales (y las personas con rentas bajas en general) tienen que enfrentar)	53
3.5 Aprovechando las oportunidades sensibles al género en el nivel de campo	54
3.5.1 Celebrar un encuentro de partes interesadas	54
3.5.2 Comenzar por las necesidades de los clientes	55
3.5.3 Respuesta participativa institucionalizada por parte de los clientes	56
CAPÍTULO 4 – MICROFINANZA Y GÉNERO: EL NIVEL INTERMEDIO	57
4.1 Introducción	57
4.2 Las partes interesadas fundamentales en el nivel intermedio	57
4.3 Factores socio-económicos y asuntos de género en las IMF	60
4.3.1 Qué es el “gender mainstreaming”	60
4.3.2 El género y la dotación de personal en las IMF	61
4.4 Recursos (financieros y no financieros)	62
4.5 Restricciones de las operaciones de las instituciones de microfinanza	63
4.5.1 Restricciones financieras	63
4.5.2 Costos de los servicios adicionales de las instituciones de microfinanza	64
4.5.3 Costos de garantía de participación de los clientes	64
4.5.4 Restricciones impuestas por los ‘donantes’	65
4.6 Rumbo a las instituciones de microfinanza sensible al género: aprovechar las oportunidades	65
4.6.1 Sensibilidad a los asuntos de género: la planificación en el sector microfinanciero	65
4.6.2 Redes y presiones (lobbies)	67
4.6.3 Aprender a través de las ‘mejores prácticas’ de otras IMF	68
4.6.4 Provisión de servicios no-financieros	68

CAPÍTULO 5 - MICROFINANZA: EL NIVEL MACRO	70
5.1. Introducción	70
5.2 Asuntos de género y factores socio-económicos en el proceso político	71
5.3 Partes interesadas implicadas en las decisiones políticas	73
5.3.1 Cómo perciben las partes interesadas la microfinanza y los asuntos de género	73
5.3.2 Cómo perciben las partes interesadas las regulaciones microfinancieras	74
5.3.3 Implicaciones del proceso de reglamentación de las diferentes partes interesadas	77
5.3.4 Análisis de los cambios políticos que afectan la provisión microfinanciera	78
5.4 Recursos para una política sensible a la dimensión de género	79
5.4.1 Datos desglosados por sexo	79
5.4.2 Movilización de recursos para la implementación de políticas	79
5.4.3 Recursos para el sector privado	79
5.4.4 Recursos de los donantes	79
5.5 Restricciones de la política sensible a la dimensión de género	80
5.5.1 Restricciones que las mujeres tienen que afrontar	80
5.5.2 Restricciones que las IMF tienen que afrontar debido a la política	82
5.6 Rumbo a políticas sensibles al género: aprovechar las oportunidades	83
APÉNDICES	85
INSTRUMENTOS PARA EL NIVEL DE CAMPO (CAPÍTULO 3)	86
Apéndice A3.1: Identificación de las partes interesadas	86
Apéndice A3.2 Categorías de las partes interesadas	87
Apéndice A3.3: Marco de clasificación de los servicios financieros desde la perspectiva de los aldeanos	88
Apéndice A3.4: Cuestiones iniciales para los clientes participantes	89
Apéndice A3.5: Matrices de ingresos y gastos	90
Apéndice A3.6: Recursos (tarjetones descriptivos)	92
Apéndice A3.7: Características del préstamo rural	93
Apéndice A3.8: Restricciones afrontadas por las mujeres respecto a los servicios financieros	94
Apéndice A3.9: Orientaciones para la preparación y la facilitación de las reuniones entre partes interesadas	96
INSTRUMENTOS PARA EL NIVEL INTERMEDIO (CAPÍTULO 4)	97
Apéndice A4.1: Las categorías de partes interesadas en el nivel intermedio – enfoque con diagrama de Venn	97

Apéndice A4.2: Matriz de evaluación del interés, de la influencia y de la importancia de las partes interesadas	98
Apéndice A4.3: Ejemplos de cuestiones utilizadas para resolver las actitudes del personal respecto al género	99
Apéndice A4.4: Listas preliminares para la integración de la igualdad de oportunidades en todas las políticas (<i>mainstreaming</i>) en las Instituciones de microfinanza	100
Apéndice A4.5: Categorías de datos e información que pueden ser desglosados por género	101
Apéndice A4.6: La planificación de actividades monitorizadas	102
Apéndice A4.7: Monitorización de la variación de ingresos	103
Apéndice A4.8: Ejemplos de indicadores	104
Apéndice A4.9: Ejercer influencia en la agenda política	105
Apéndice A4.10: Ejemplos de ‘mejores prácticas’	107
INSTRUMENTOS PARA EL NIVEL MACRO (CAPÍTULO 5)	108
Apéndice A5.1: Lista para una amplia identificación de las partes interesadas implicadas en la toma de decisiones políticas relacionadas con la microfinanza	108
Apéndice A5.2: Matriz para desglosar las motivaciones, las posiciones y los recursos de los diferentes grupos interesados	109
Apéndice A5.3: Identificar las actitudes de las partes interesadas respecto a la regulación y a la supervisión de las IMF	110
Apéndice A5.4: Conexiones entre políticas	111
Apéndice A5.5: Asuntos que se deben considerar respecto a la implementación de una política microfinanciera sensible al género	113
Apéndice A5.6: Lista para garantizar que la implementación de una política esté vinculada con las actividades empresariales en el nivel de campo	114
Apéndice A5.7: Cuestiones que permiten determinar si la implementación de la política está efectivamente conectada a las operaciones de las Instituciones de microfinanza	115
Apéndice A5.8: Enfoques basados en redes de trabajo para los cambios en la política	116
BIBLIOGRAFÍA Y LECTURAS RECOMENDADAS	117

Introducción

El porqué de microfinanza y género

La microfinanza como sector de negocio, surgió cuando se comprendió que las personas con bajos ingresos podían pagar sus préstamos dentro de los plazos establecidos y generar ahorros de dinero, siempre y cuando tuviesen acceso a servicios financieros personalizados. Entonces, ¿por qué es importante garantizar que las políticas y los programas microfinancieros sean adecuados al género? La experiencia ha demostrado que los mejores programas microfinancieros para personas con bajos ingresos han de ser explícita y sumamente personalizados, teniendo en consideración las necesidades de esos clientes, es decir, con: un enfoque microfinanciero del tipo *el cliente en primer lugar*. Una práctica de negocios prudencial tiende a enfatizar la correspondencia entre los clientes. Un análisis socio-económico y de las cuestiones de género puede ser útil para desglosar los clientes y determinar así, si existen nichos de mercado descuidados o abandonados por parte de los servicios ofrecidos por un intermediario microfinanciero específico. Además, la distribución microfinanciera debe ser adecuada a la dimensión de género, porque una nueva fuente de rentas puede alterar las relaciones dentro de la unidad familiar, y tener un impacto distinto para hombres o mujeres, según quién de ellos controle dicha nueva fuente de ingresos. Un análisis de las cuestiones de género durante la fase de planificación de las actividades microfinancieras, garantizaría al programa o al proyecto mayores posibilidades de alcanzar los objetivos previstos. Muchas Instituciones de Microfinanza (IMF) son cada vez más concientes de la relevancia de los intereses de género respecto a sus propias actividades. Esto es particularmente cierto cuando el financiamiento, proveniente de donaciones externas, se encuentra vinculado a una auditoría social y de género del programa propuesto. Sin embargo, los asuntos de género predominan en la retórica de los intermediarios microfinancieros pero en la práctica, continúan sin estar presentes.

De hecho, algunos puntos de vista microfinancieros tienden a asumir que los asuntos de género no existen, simple y sencillamente porque la microfinanza se ha convertido en un sector que presta sus servicios principalmente a las mujeres. De igual modo, el hecho de que existan proyectos exclusivos para hombres o para mujeres, no significa que no estén presentes los asuntos de género. Pueden existir asuntos importantes de género y al mismo tiempo prejuicios de género en la distribución de los servicios. Por ejemplo, algunos miembros de la comunidad o de la sociedad pueden verse afectados adversamente y excluidos de un programa microfinanciero, y pueden no tener voz activa o, la influencia necesaria para poder expresar sus necesidades. Esta guía plantea que no es suficiente satisfacer las necesidades de las clientes mujeres para resolver los asuntos de género. Una perspectiva sensible a la dimensión de género debe ser preferentemente inclusiva en lugar de exclusiva. Tomar en consideración las necesidades y las restricciones de ambos, hombres y mujeres, cuando se proyectan y se realizan operaciones financieras, ayuda a garantizar una correcta perspectiva de género. El análisis de las cuestiones de género constituye un fundamento eficaz para evaluar el impacto de la microfinanza sobre las diferentes partes involucradas, independientemente del hecho que resulten o no beneficiadas.

Otra razón para concentrarnos en la microfinanza reside en el hecho de que los asuntos socio-económicos y de género forman parte de las agendas de muchos gobiernos, de donantes internacionales y de fundadores bilaterales. En la ampliamente aceptada Plataforma de Acción de Pekín de la IV Conferencia Mundial para las Mujeres, en 1995, los gobiernos se comprometían a *«promover y apoyar el trabajo autónomo de las mujeres en términos apropiados e iguales a aquellos de los hombres, y a revisar o reformular y, si fuese necesario, implementar políticas, asegurando que no haya ningún tipo de discriminación en contra de micro, pequeñas o medianas empresas propiedad de mujeres, ya sea en las áreas urbanas como en las rurales»* (PNUD, 1995a). Las políticas de microfinanza sensible al género proporcionan una estructura básica para la creación de un ambiente propicio. La promoción del trabajo autónomo para mujeres, generalmente requiere la transformación de las políticas existentes con una perspectiva de género, para asegurar así que las mujeres tengan, como propio derecho en cuanto tales, iguales posibilidades de acceso e iguales derechos, respecto a los servicios financieros (Jahan, 1995).

Esta guía ha sido creada como instrumento de ayuda práctica para aquellos que se encuentran involucrados en programas microfinancieros y, para asegurar que las cuestiones socio-económicas y de género sean tomadas en cuenta en el momento que se comienza o se desarrolla un programa microfinanciero, cuando se diseñan políticas nacionales de microfinanza y, para obtener mayor información acerca de los clientes, a través de la desagregación de los mercados microfinancieros,. Un enfoque de este tipo puede disminuir los riesgos y mejorar el rendimiento a través de las lecciones aprendidas respecto a las problemáticas de género, ayudando así a que puedan llegar a ser sostenibles.

La guía está basada en la estructura de Análisis Socio-Económica y de Género, ASEG, de la Organización para la Agricultura y la Alimentación, FAO. El objetivo del programa ASEG es aumentar los conocimientos respecto a las cuestiones de género, así como reforzar la capacidad de los especialistas en desarrollo, respecto a las cuestiones socio-económicas y el análisis de género durante la planificación del desarrollo. El ASEG enfatiza a partir de una perspectiva de género, los factores socio-culturales, económicos, demográficos, políticos, institucionales y ambientales que afectan a las iniciativas de desarrollo y las relaciones entre ellas. Además, el ASEG examina las relaciones existentes entre estos factores en tres niveles – macro (programas y políticas), intermedio (instituciones) y de campo (comunidades, familias e individuos).

La guía propone cuestiones que pueden plantearse y que podrán ser manejadas por los intermediarios de la microfinanza con la finalidad de asegurar que sus operaciones sean sensibles al género. La guía también propone sugerencias para que las políticas y la planificación microfinanciera, en el nivel macro, sean a su vez sensibles al género. Se proponen otras cuestiones para obtener mayor información acerca de las relaciones de género en el nivel del cliente de la microfinanza. En fin, esta guía debería servir como referencia para asegurar que las actividades microfinancieras alcancen al grupo socio-económico destinatario.

Objetivos

Los objetivos de esta guía son:

1. Aumentar la concienciación en cuanto a las cuestiones socio-económicas y de género en el ámbito de la microfinanza. El contexto para el desarrollo de la microfinanza está principalmente formado por el ámbito político macro, por las instituciones que proveen servicios microfinancieros, y por los clientes, hombres y mujeres. La guía esboza cuestiones socio-económicas y de género a estos tres niveles.
2. Ofrecer a los usuarios de esta guía sugerencias prácticas para el enfoque socio-económico y de género de esos tres niveles: (a) a través de las acciones a nivel de campo; (b) en el ámbito de las estructuras de los intermediarios de microfinanza; y (c) en la política de transformación a nivel macro. Además, se espera que la guía estimule el diálogo y la discusión entre los agentes de género y el sector privado de desarrollo microfinanciero de las agencias donantes.

Destinatarios

Esta guía está dirigida a personas que estén involucradas o interesadas en la microfinanza en los tres niveles: los decisionistas de las políticas y los donantes (nivel macro); los que las ponen en práctica y otros agentes (nivel intermedio); y, por último, los clientes mismos (nivel de campo). El texto evidencia algunas cuestiones y propone ejemplos para suscitar la reflexión del lector acerca de su propia situación.

La guía está destinada a usuarios de los países desarrollados así como en vías de desarrollo, ya que tiene relevancia para cualquier contexto en el que se propongan actividades microfinancieras para mejorar el desarrollo social y económico. A pesar de que la microfinanza haya surgido en algunos países en vías de desarrollo como alternativa respecto a las actividades de desarrollo económico

descendente, hoy en día se han convertido en una propuesta interesante para las economías industrializadas y/o en transición. Esta guía pone particular interés en el análisis del "control de la realidad" para saber así, si los grupos sociales más marginados o pobres pueden ser alcanzados por actividades microfinancieras específicas.

Estructura

La guía se divide en cinco capítulos. El **capítulo 1** es una introducción a la microfinanza y a sus antecedentes. El **capítulo 2** subraya las diferencias entre los programas microfinancieros orientados, únicamente hacia las mujeres y aquellos, más amplios basados en una perspectiva de género. Se han resumido los factores socio-económicos que afectan a la microfinanza y se explican, a través de ejemplos, los conceptos relativos al análisis de las partes involucradas, aplicados a la microfinanza,. El **capítulo 3** examina los factores socio-económicos y de género en el nivel del cliente o del campo. El **capítulo 4** toma en consideración las cuestiones socio-económicas y de género entre los intermediarios microfinancieros, examina lo que se entiende por «gender mainstreaming» o integración del género (integración de la igualdad de oportunidades en todas las políticas) a nivel de organización y, propone sugerencias concretas para la planificación de programas de microfinanza. El **capítulo 5** trata de manera específica el nivel macro, es decir, el ambiente político necesario para implementar operaciones financieras sensibles al género, proporcionando sugerencias prácticas aptas al desarrollo de las políticas microfinancieras mayormente sensibles al género.

Los **capítulos 3, 4, y 5** tienen una estructura similar. Cada uno de ellos examina las cuestiones socio-económicas y de género en el nivel respectivo (macro, intermedio y de campo). Se identifican las principales partes interesadas en cada nivel y, cada capítulo pone en evidencia los recursos y las limitaciones de las operaciones microfinancieras respecto a cada uno de los niveles. Cada capítulo contiene guías prácticas útiles para continuar la implementación de actividades microfinancieras sensibles al género. Estas guías prácticas, sugerencias y cuestiones están contenidas en los apéndices después del **capítulo 5**.

Cómo usar esta guía

Aunque cada capítulo de esta guía puede leerse por separado, se recomienda que todos los usuarios lean los **Capítulos 1 y 2**. Si hubiese necesidad de sugerencias o aclaraciones respecto a las cuestiones que afectan a los clientes de la microfinanza, en el **Capítulo 3** se propone un esquema de informaciones prácticas acerca de ello, y si fuese necesario aprender más acerca de las cuestiones sobre la integración de los aspectos socio-económico y de género en relación a los intermediarios de microfinanza, el **Capítulo 4** es el más apropiado. Aquellos que trabajen en políticas relacionadas con la microfinanza y que estén interesados en incluir la perspectiva socio-económica y de género en dichas políticas pueden ir directamente al **Capítulo 5**. Para mantener la fluidez y la continuidad del texto de la guía, la gama de instrumentos socio-económicos y de género (como, por ejemplo, los listados de verificación, cuestiones, etc.) que pueden utilizarse en el contexto de actividades de la microfinanza se encuentra en los **Apéndices** anexos de esta guía.

Capítulo 1 – Introducción a la Microfinanza

1.1. Sistemas bancarios anti-pobreza: la revolución de la microfinanza

Por motivos comerciales, los servicios financieros han estado históricamente destinados al sector más rico de la sociedad, aquel con mayor capacidad de pagar los préstamos y de mantener los ahorros. Sin embargo, por lo general, los más pobres no se han visto favorecidos o bien han tenido acceso solamente a una oferta de servicios financieros inadecuada. Los campesinos pobres y los trabajadores sin tierra, tienen enormes dificultades de acceso a los servicios financieros ofrecidos por parte de las instituciones financieras convencionales, como los bancos comerciales (Marr, 1999). Se estima que los bancos y otras instituciones financieras oficiales prestan sus servicios a sólo el 25% de los clientes potenciales del mundo entero. Según las estadísticas, apenas el 2% de los micro-empresarios reciben servicios por parte de los bancos (Women's World Banking, 1994). Para superar estos obstáculos, en las pasadas décadas surgió un enfoque innovador, destinado a proporcionar servicios financieros adecuados para los clientes más pobres; este enfoque se llama microfinanza .

La microfinanza ofrece acceso a servicios financieros y no financieros, a personas con una renta baja y que desean obtener el dinero para comenzar o para desarrollar una actividad generadora de ingresos. Tal como su denominación indica, los préstamos y los ahorros de las personas más pobres son pequeños. La microfinanza asumió y reconoció que los micro-empresarios y algunos de los clientes más pobres podían igualmente ser sujetos "bancables", es decir, capaces de pagar puntualmente sus préstamos e intereses, así como también de ahorrar algún dinero, siempre y cuando los servicios financieros fuesen personalizados de acuerdo con sus necesidades. La microfinanza como método, ha creado servicios financieros estructurados de tal manera que permiten a las personas de bajos recursos llegar a ser clientes de intermediarios bancarios. Las características de los productos microfinancieros incluyen:

- Pequeñas sumas de préstamo y de ahorro.
- Préstamos a corto plazo (frecuentemente hasta de un año).
- Programas de pago con plazos frecuentes (o depósitos frecuentes).
- Plazos establecidos según las ganancias y el capital.
- Tasas de interés elevadas para el crédito (más elevadas que las de los bancos comerciales, pero más bajas que las de los préstamos con intereses reducidos), que reflejen el trabajo intensivo de los trabajadores asociado al hecho de solicitar pequeños préstamos, permitiendo, de este modo, que los intermediarios de microfinanza lleguen a ser, a la larga, sostenibles.
- Fácil acceso al intermediario de microfinanza, ahorrando tiempo y dinero al cliente, permitiendo al mismo tiempo que el intermediario conozca al cliente en el contexto de su casa o negocio propio.
- Formularios fáciles de compilar.
- Períodos breves de procesamiento (desde la solicitud al desembolso del préstamo).
- Posibilidades de adquirir nuevos préstamos, más elevados, para los clientes cumplidos.
- Utilización de tasas de interés reducidas (tasas de interés decrecientes en muchos ciclos del préstamo) como incentivo para pagar dentro del plazo. Puesto que cuanto mayor es el préstamo menores son los costos para las Instituciones de Microfinanza (IMF), algunos prestamistas cobran tasas de interés más bajas: intereses más elevados sobre pequeñas sumas de crédito y más bajos sobre créditos mayores
- No son necesarias garantías colaterales, al contrario que con las prácticas bancarias oficiales. En substitución de la garantía colateral (la cual generalmente las personas más pobres no poseen) los intermediarios microfinancieros utilizan métodos alternativos como por ejemplo:

la evaluación del potencial de amortización por parte de los clientes, a través del análisis del flujo de capital o del dinero efectivo entrante, producido por las actividades que dieron lugar a la solicitud del préstamo; los ingresos/egresos de la empresa/familia; garantías individuales o colectivas (grupos de solidaridad) y esquemas de ahorro obligatorio

Durante muchos años, la banca creyó que conceder préstamos a los pobres, sobre todo a aquellos de las áreas rurales periféricas, era una iniciativa de elevado nivel de riesgo para las operaciones bancarias comerciales. Cuando se trata de conceder préstamos a personas con bajos ingresos, los bancos comerciales se preocupan por una variedad de cuestiones tales como, la falta de información respecto a la destinación de uso del préstamo, la falta de garantías colaterales, la capacidad limitada de endeudamiento, la limitada habilidad para reforzar la amortización de los préstamos, y los elevados costos de transacción asociados a los servicios prestados a los clientes pobres con pequeños préstamos (Marr, 1999). El sector bancario comercial no ha logrado reconocer la fuerza de las instituciones financieras paralelas a nivel local (por ejemplo: inversionistas del crédito, casas de empeño, cooperativas, ONG) ni las ventajas en comparación con algunos métodos de préstamo y de amortización practicadas por parte del sector paralelo (Marr, 1999).

Los mercados financieros paralelos siempre existirán entre los pobres, principalmente en las áreas rurales, e implican grupos de personas con bajos ingresos y con responsabilidades en común (garantía social colateral) para la amortización de los préstamos entre sus miembros. Algunos factores sociales como la presión de la sociedad funcionan como incentivos de coacción para el pago y la amortización de los préstamos. Se ha observado en algunos casos, que dichos patrones de endeudamiento colectivo tenían tasas de amortización más elevadas y costos de transacción más bajos. Por ende, pueden proporcionar mecanismos clave para el desarrollo de servicios de microfinanza para los grupos más pobres. El sector de la microfinanza, por consiguiente, está creciendo y tiene un gran potencial de desarrollo.

1.2. Metodologías microfinancieras

La mayor parte de las Instituciones de Microfinanza (IMF) concede crédito basado en préstamos a grupos de solidaridad sin garantías colaterales. Además, existe toda una gama de metodologías diferentes utilizadas por parte de las IMF. Algunas de ellas, adoptan al principio una metodología y más adelante la modifican o la cambian por otra, logrando así no excluir a ciertas categorías socio-económicas de clientes. Es necesario tener un conocimiento de base de las metodologías de microfinanza para desarrollar cualquier cuestión de género relacionada con la actividad de microfinanza.

1.2.1. Préstamos de grupo

Los préstamos de grupo constituyen un enfoque moderno que permite prestar pequeñas sumas de dinero a un gran número de clientes que no poseen garantías colaterales. La composición de los grupos puede variar, pero la mayoría consta de cuatro a ocho miembros. El grupo auto-elige a sus miembros antes de solicitar el préstamo. Primero, los préstamos se conceden a uno o a varios miembros seleccionados del grupo y sucesivamente a los demás. La mayor parte de las IMF exige que un porcentaje del préstamo sea ahorrado anticipadamente para asegurar la capacidad de amortización de la deuda y como forma de garantía colateral. Los miembros del grupo son responsables conjuntamente, respecto a la amortización de cada uno de los demás préstamos y, generalmente, se encuentran una vez a la semana para recolectar dichas amortizaciones. La presión de la sociedad y la responsabilidad conjunta se utilizan para asegurar las amortizaciones. En el caso de incumplimiento por parte de uno de los miembros, el grupo no podrá gozar de otros préstamos. La solvencia del mutuuario está, por lo tanto, determinada por los demás miembros del grupo en lugar que por las IMF.

Una de las más conocidas instituciones de préstamo y ahorro para grupos es el Grameen Bank de la República Popular de Bangladesh, dirigida a las mujeres (constituyen el 98% de sus clientes) ya que ellas amortizan sus deudas mejor que los hombres. Además el Grameen cree que los préstamos concedidos a mujeres constituyen un beneficio para todos los miembros del grupo familiar, ya que dan

lugar a una mejoría en lo que respecta a la calidad de la alimentación, de la salud y de la educación. El promedio de los préstamos varía de 100 dólares EE.UU. a 200 dólares EE.UU. por un período de 3 a 12 meses (Binns, 1998). En los países en transición, el promedio de los préstamos tiende a ser más elevado (500 dólares EE.UU. o más).

A pesar de que la formación de grupos da origen a costos de transacción más bajos para las instituciones de microfinanza, existen costos sociales asociados a este proceso. Estos costos, derivados de la presión y la coacción social, de la pérdida de credibilidad y la predisposición eventual de que los más pobres queden excluidos o hasta estigmatizados, pueden constituir serias limitaciones negativas para los préstamos de grupo y el cumplimiento de las responsabilidades comunes (Marr, 1999). Los costos sociales son más elevados en algunas sociedades y dependen de la base de las relaciones sociales (que afectan la facilidad o la dificultad de formación de los grupos), y de la distancia que estas personas tienen que recorrer para participar en las actividades del grupo. En las áreas rurales estos costos pueden ser todavía más elevados.

1.2.2. Préstamos individuales

Sólo un pequeño número de instituciones financieras convencionales (por ejemplo, bancos), concede préstamos individuales a personas con bajos ingresos. Esto se debe simplemente, a que los clientes más pobres se consideran de alto riesgo – debido a la falta de garantías colaterales y a la cantidad de recursos necesarios, además de la falta de beneficios que caracteriza los pequeños préstamos. La normativa de usura (prestar con intereses), generalmente, establece un techo para las tasas de interés que puede estar por debajo de las tasas impuestas por la microfinanza, limitando, todavía más, las posibilidades de que los préstamos individuales sean concedidos a los clientes microfinancieros más pobres. Además, con bastante frecuencia, los bancos no logran competir con la concesión de fondos subvencionados que las instituciones de microfinanza obtienen durante la fase de inicio de los proyectos.

Sin embargo, el Banco Rakyat de la República de Indonesia (BRI) y el ADEMI de la República Dominicana son ejemplos de instituciones de crédito exitosas en cuanto a clientes individuales microfinancieros de pocos recursos. De todas formas, el BRI exige garantías colaterales y un aval para los préstamos, mientras el ADEMI se queda con las mejores garantías colaterales que logra obtener. El Banco Barclays de la República de Kenya posee una línea especial de crédito para clientes individuales mujeres, garantizada por la Banca Mundial de Mujeres (Women's World Banking, WWB). Algunas agencias, por otra parte, no conceden préstamos individuales debido a la resistencia opuesta por sus gerentes. El Barclays está considerando ahora como hipótesis la substitución de la garantía con una póliza de seguro (Binns, 1998).

1.2.3. Uniones de Crédito

Las uniones de crédito son organizaciones populares que operan como las cooperativas de ahorro y préstamo basadas en un sistema de sociedad financiera (Poyo, 1995; Adams, 1995). Guardan los ahorros y ofrecen créditos a corto plazo. La proporción del préstamo suele ser mayor que los ahorros depositados, así que los préstamos a los asociados, generalmente, están limitados a una baja multiplicación de sus ahorros. En muchas áreas rurales, las uniones de crédito siguen siendo la única fuente de servicios de ahorro y crédito existentes, además del mercado financiero paralelo. Dado que las uniones de crédito persiguen objetivos sociales al mismo tiempo que comerciales, podrían jugar un papel clave en la provisión de servicios financieros para los más pobres. Se ha llegado a la conclusión de que algunas mujeres no se benefician mucho de las uniones de crédito porque el nivel de ahorros que exigen es demasiado elevado.

Las uniones de crédito, frecuentemente logran alcanzar una autonomía financiera en el espacio de una década, como ha podido verificarse respecto a las uniones de crédito en África Occidental

(PARMEC¹), Madagascar (CECAM)², Haití (Caisses Populaires) y América Central (Bancos Comunes). Según el Consejo Mundial de Uniones de Crédito (World Council of Credit Unions, WOCCU), a finales de la década de los 1980 existían aproximadamente 17.000 uniones de crédito en 67 países de bajos recursos con 9 millones de miembros, el 60% de las cuales en África y en las Antillas. Estas uniones de crédito manejaban aproximadamente 2 billones de dólares EE.UU. en depósitos y capital social, y, se estima que otorgaban 300 millones de dólares EE.UU. en pequeños préstamos para 1.5 millones de pequeños negocios (Adams, 1995)

1.2.4. Village bankings (Bancos comunitarios)

Los *village bankings* o bancos comunitarios, constituyen modelos de servicios financieros que permiten a las comunidades pobres establecer sus propias asociaciones de crédito y ahorro. Los *village banking* (Bancomunales) fueron creados por la Fundación Integral Campesina (FINCA) en Costa Rica en 1984³. En Bolivia, surgieron durante los años 80 como alternativa al crédito rural. Los bancos comunitarios proporcionaban a sus miembros líneas de crédito sin garantías colaterales para los préstamos, además de un espacio para la inversión de ahorros y la promoción de la solidaridad social. La agencia patrocinadora concede un préstamo al banco comunitario, el cual, a su vez, concede préstamos individuales a sus miembros. El banco garantiza los préstamos y se fía basándose en la confianza de que la presión y el apoyo de la sociedad entre los miembros, asegurarán las amortizaciones. Los pequeños préstamos de capital circulante se amortizan cada cuatro o seis meses. Los beneficiarios comienzan con un préstamo pequeño y avanzan gracias a sus propios esfuerzos hasta un préstamo con un techo establecido. El crédito está asociado a los ahorros y, en la mayoría de los casos, el volumen de los préstamos está relacionado con la cantidad de dinero que cada beneficiario consigue ahorrar. Los ahorros de los miembros depositados en el banco comunitario se prestan o se invierten para aumentar los recursos del banco. Se aplican los patrones comerciales a las tasas de interés y a las comisiones.

A finales de 1994 había 3.499 bancos comunitarios registrados con 90.754 miembros. Según la UNIFEM, en 1996 las mujeres constituían el 90% de los asociados de los bancos comunitarios en el mundo. En Asia, las mujeres constituyen el total de los 6.678 miembros de los 172 bancos (Nelson *et al.*, 1996). En las áreas rurales los bancos comunitarios han tenido muchas dificultades respecto a la construcción de la credibilidad y de la solidaridad y, por razones aún no comprendidas, un gran número de sus miembros abandona la asociación. El bajo nivel de alfabetización podría impedir a los miembros adquirir el mismo nivel de control sobre las organizaciones.

1.2.5. Asociaciones/ grupos de ayuda mutua

Las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (RoSCAs) existen en muchas partes del mundo y se les denomina de diferentes maneras, incluso *Tontines* y *Susús* (Bouman, 1995). Muchas veces se trata de organizaciones dirigidas por mujeres que ahorran pequeñas sumas de dinero y que pueden así beneficiarse con préstamos rotatorios de valor común. Las RoSCAs y otros grupos de ayuda mutua han sido utilizados por parte de las instituciones de microfinanza para préstamos de grupo.

Las '*Tontines*' han sido ampliamente utilizadas en África Occidental. En Senegal, por ejemplo, las *tontines* permiten a los miembros ahorrar sumas muy pequeñas de dinero a un ritmo preestablecido obteniendo préstamos sin intereses para la colectividad de miembros (Balkenhol y Gueye, 1995). El nivel de préstamo que la colectividad de miembros obtiene puede variar de acuerdo con las agrupaciones, ya que el derecho del sistema de préstamos asociados es rotatorio entre sus miembros. En Dakar y en otras ciudades de Senegal, algunas *tontines* se originaron entre grupos de mujeres. Las *tontines* son también muy comunes entre algunas 'castas' de la sociedad senegalesa. La '*nienio*', una casta de artesanos compuesta por joyeros, herreros, tejedores y zapateros ha utilizado de manera extensiva el sistema de mutua garantía de las *tontines*. En las dos mayores comunidades musulmanas

¹ Project d'Appui à la Réglementation sur les Mutuelles d'Epargne et de Crédit.

² Projet de promotion des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels.

³ FINCA International opera actualmente en muchas partes del mundo.

de Senegal se desarrollan diferentes tipologías de *tontines*. Existe una *tontine* (*adji maka*), entre los *tidianes*, que funciona como medio de ahorro para la peregrinación a La Meca, mientras entre los *mourides* existe una *tontine* tipo póliza de seguro, denominada “*dahira*”, que asiste a los miembros que se encuentren en dificultades financieras a causa de robos, disputas legales, enfermedades o incendios. En Dakar, el sistema de los *Tontines* ha adquirido progresivamente mucha importancia para el financiamiento de negocios a corto plazo. En Senegal, las *tontines* constituyen la forma de organización más importante de los ahorros paralelos y las cantidades que manejan son considerables.

1.3 La evolución de la microfinanza

El movimiento de la microfinanza se desarrolló a partir de varios programas de campo llevados a cabo en los años 70 en Asia, América Latina y África tras comprobar que las poblaciones de escasos recursos que pretendían iniciar o desarrollar una microempresa, estaban preparadas para amortizar sus micropréstamos al mismo tiempo que dirigían con éxito sus negocios. Este descubrimiento representaba de por sí, una transformación de los paradigmas del desarrollo económico, por la manera en que se percibía a las poblaciones de escasos recursos, ya no como grupos necesitados de caridad, sino más bien como población que podía ser tratada igualitariamente desde el momento en que se le ofreciesen oportunidades iguales. Los beneficiarios de los préstamos se veían ahora como “compañeros” del desarrollo y la “ayuda” para el desarrollo que comportaba la microfinanza pasó a basarse en una perspectiva comercial. Los protagonistas más conocidos respecto al desarrollo inicial de la microfinanza en los años 70 fueron, **ACCIÓN Internacional** en América del Sur y el Banco Grameen de la República Popular de Bangladesh. ACCIÓN Internacional fue promotora de una microfinanza minimalista ya que a los clientes se les daba poco más que un préstamo y un mínimo de servicios auxiliares. (Adams, 1995).

Durante los años 80 y 90, el movimiento de la microfinanza continuó creciendo debido, principalmente, al hecho que algunos de los aspectos de la microfinanza se encontraban muy bien alineados con el pensamiento vigente sobre el desarrollo durante ese período. Por ejemplo, los programas de microfinanza establecieron “servicios de alcance” para sus clientes en países donde las medidas de ajuste económico estaban cortando los servicios antes proporcionados por los mismos gobiernos, poniendo así en evidencia una tendencia a promover el sector privado envés de las iniciativas públicas de desarrollo (como los créditos y subsidios agrícolas). El movimiento ganó más importancia cuando se vio claro que los programas de microfinanza estaban contribuyendo al desarrollo de la “sociedad civil”, a través del reforzamiento del nivel intermedio – las organizaciones que prestaban esos servicios eran muchas veces ONG – y también a través de la concesión de poderes (o *empowerment*) a los clientes al nivel de campo .

La microfinanza promueve una situación entre cliente y prestamista, por muchos considerada como la relación de negocios típica del futuro, de carácter “interrelacional”. Existen muchos ejemplos de programas de microfinanza en el mundo que constituyen una contribución para reducir la pobreza, conceden poder (*empowerment*) a los grupos menos favorecidos (sobre todo a las mujeres) y además generan empleo.

1.4. Microfinanza sostenible

En los círculos de desarrollo, el término “sostenible” se ha utilizado ampliamente pero resulta difícil definirlo y más aún evaluarlo respecto a la microfinanza. El indicador más discutido para la sostenibilidad institucional es la sostenibilidad financiera, y se supone que debe ser: el rendimiento del capital (excluyendo los subsidios) dividido por los gastos operacionales y financieros, donde los gastos financieros incluyen algunos costos asociados a la inflación (Yaron, 1992).

Las instituciones de microfinanza que ofrecen instrumentos de ahorro, poseen fuentes más baratas de fondos para promover los préstamos y, dar lugar, de esta manera, a operaciones más sostenibles. Las uniones de crédito y las cooperativas utilizan siempre los fondos de sus socios para originar los préstamos y, muchas de ellas, solamente comienzan la actividad de crédito tras haber recaudado los

fondos necesarios a partir de los depósitos de sus mismos socios. Las instituciones de microfinanza que no atraen ahorros deben depender de las fuentes comerciales de fondos (pagando una tasa de interés más elevada por esos fondos en comparación con los intereses pagados por los ahorros), de las fuentes públicas o de los donantes. Las IMF también pueden obtener fondos a través de los intereses de sus propias inversiones, cobrando comisiones por sus operaciones e incluyendo comisiones de penalización.

Algunas IMF están financiadas por el sector público. En algunos casos están financiadas conjuntamente por los gobiernos locales y por donantes. Muchas de ellas comenzaron como ONG con fondos provenientes de donaciones y algunas ONG internacionales se convirtieron en expertos en la constitución de instituciones de microfinanza ⁴. Es bastante frecuente que los donantes dirijan sus fondos hacia IMF exitosas para que los capitalicen en sus operaciones. Las IMF pueden depositar los fondos de los donantes en el banco, como forma de inversión y de ganancia de intereses, obteniendo así otra fuente de ingresos. Algunas prefieren, además, invertir en el sector inmueble, por ejemplo adquiriendo el edificio en donde operan y evitando gastos de alquiler (ej.: la ADOPEM de la República Dominicana). En ambos casos las IMF aumentan sus activos, lo que hace más conveniente un préstamo de fondos comerciales. Esto facilita el que las IMF lleguen a ser sostenibles.

De hecho, los donantes pueden suministrar a IMF ya sea recursos financieros ya sea no financieros. De todas formas, los donantes y los gobiernos que financian las actividades microfinancieras deben asegurarse de que no están subsidiando tasas de intereses para los pobres, a no ser que tengan el objetivo de perpetuarlas, minimizando así la hipótesis de que las operaciones lleguen a ser sostenibles. Si existe la necesidad de subsidios de duración limitada para una actividad microfinanciera a favor de los pobres, tales subsidios se dirigirán preferentemente a mejorar la gestión de las IMF (Marr, 1999). Todo tipo de recurso donado en forma de subsidio deberá ser temporal, transparente y no asociado a las actividades de préstamo sino únicamente a la misma institución. (FAO, 1998b).

El costo de los préstamos está constituido por: a) el costo de los fondos; b) los costos de funcionamiento; c) las reservas de pérdidas sobre préstamos; y, d) la inflación. Las tasas de interés pagadas por los mutuarios tienen, en principio, que cubrir estos costos para permitir la autosostenibilidad a largo plazo de los intermediarios microfinancieros. En los intereses resulta incluido un pequeño margen adicional para cubrir el desarrollo posterior del programa.

La experiencia ha demostrado que el sector de la microfinanza puede ser sostenible a largo plazo, por ejemplo, las IMF pueden cubrir sus costos de tres a cinco años después de su creación siempre y cuando hayan sido alcanzadas las escalas operacionales suficientes y exista una organización institucional sólida. El deudor típico de los programas económicamente autosuficientes tiene un balance de préstamo de alrededor de 430 dólares EE.UU. y, muchas veces, importes de préstamos más elevados. Un cliente típico de programas subsidiados para la reducción de la pobreza tiene como balance de préstamo 100 dólares EE.UU.

En realidad, muchos programas de microfinanza conceden micropréstamos con intereses que no cubren todos los costos. Principalmente, éste es el caso de algunos programas de erradicación de la pobreza contrarios a la exigencia de cobrar tasas de interés muy elevadas. De cualquier forma, la coexistencia en la misma área, de programas que cobran intereses muy elevados y de otros financieramente insostenibles que cobran tasas de interés más bajas, crea seguramente fricciones. Es importante la creación de foros oficiales y paralelos para los intermediarios de microfinanza, donde puedan discutir varios asuntos tales como las tasas de interés por cobrarse. Al mismo tiempo, los operadores podrían intercambiarse listas de clientes para evitar situaciones de duplicación de préstamos por parte del mismo cliente con dos o más intermediarios de microfinanza.

⁴ Existe un gran número de ONG estadounidenses que realizan operaciones microfinancieras a nivel internacional. Por ejemplo la **Acción Internacional**, una de las pioneras de la microfinanza en los años 70, tiene 15 instituciones de Microfinanza en América Latina y los Estados Unidos. Otras organizaciones de microfinanza más recientes son **Save the Children**, **Opportunity International** y el **Mercy Corp.**

Las IMF económicamente sostenibles encontrarán dificultades para llegar hasta los más pobres y marginales de la sociedad (Hulme y Mosley, 1996; Marr, 1999). Por ejemplo, el banco Grameen no ha sido capaz de atraer a los más pobres (Schneider, 1997). Los más pobres pueden considerarse a sí mismos privados de la posibilidad de contraer deudas y pueden verse, también, condenados al mismo tiempo, por los demás miembros del grupo cuando se soliciten las garantías para un préstamo colectivo. (Hulme y Mosley, 1996). Podrían ser necesarios otros enfoques para garantizar la reducción de la pobreza, si se pretende mejorar los niveles de subsistencia de los más pobres. Mientras se mantenga el objetivo de una microfinanza sostenible se presentarán una vasta gama de desafíos para el sector, particularmente si se pretende cubrir las necesidades de los sectores más pobres de la sociedad (Marr, 1999). Estos incluyen:

- a) ¿Cómo alcanzar a los más pobres de los pobres, inclusive a los trabajadores sin tierras?
- b) ¿Cómo identificar a los grupos más pobres (por ej.: trabajo infantil, ancianos, minusválidos) que se encuentran excluidos de los servicios de las IMF y establecer las causas que han determinado dicha exclusión?
- c) ¿Cómo alcanzar a los pobres en las áreas más remotas y marginales?
- d) ¿Cómo aumentar el impacto de las IMF entre los clientes de recursos?
- e) ¿Cómo reducir la vulnerabilidad de los mutuarios respecto a las repentinas bajas de los ingresos o a la inflación que afecta a los ingresos?
- f) ¿Cómo diversificar los servicios de microfinanza y mejorar las condiciones y los términos de los contratos?
- g) ¿Debe la provisión de servicios financieros formar parte de una estrategia de desarrollo rural más amplia o debe limitarse a una intervención única?
- h) ¿Cómo descubrir nuevas formas para la reducción de los costos de transacción de los préstamos a los beneficiarios de pequeña escala y, al mismo tiempo, aumentar las tasas de amortización?

La microfinanza, generalmente, puede ser sostenible y una ‘buena inversión’ para los donantes (y para los inversionistas del sector privado). El éxito de los programas microfinancieros contribuye a crear un cambio de actitudes respecto a cómo se aborda el trabajo del desarrollo: desde una perspectiva de bienestar social hacia una de tipo comercial, que bien puede “otorgar poder de socios” a los beneficiarios que trabajan con la organización intermediaria, para la mutua satisfacción. Las ayudas monetarias canalizadas a través de las IMF pueden contribuir a la creación de instituciones sostenibles (no subsidiadas) capaces de ofrecer a los empresarios con rentas bajas un acceso continuo a los servicios financieros.

1.5. Escala e impacto: la microfinanza alcanza dimensiones globales

Aunque el movimiento de la microfinanza comenzó en algunos países en vías de desarrollo, su escala de aplicación ha pasado a ser global dado que posee un potencial enorme para la transformación de las situaciones económicas. Más allá de las diferencias culturales y socio-económicas, distintos modelos microfinancieros han sido ampliamente transferidos y globalmente adaptados en diferentes escalas. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) ha estimado que existen aproximadamente 7.000 IMF en el mundo que alcanzan apenas a una pequeña fracción de potenciales clientes (Filippis, 2000). El banco Grameen estima que existen 20 millones de clientes en el mundo que se benefician de los servicios de microcrédito (Filippis, 2000).

En 1997 el Vértice sobre Microcrédito⁵ lanzó una campaña para alcanzar a 100 millones de las familias más pobres del mundo, sobre todo a mujeres, ofreciendo servicios de desarrollo financiero y de negocios para el empleo autónomo hasta el año 2005. Se estima que para alcanzar esta meta serán necesarios aproximadamente 21.6 billones de dólares EE.UU. Estos fondos cubrirán los gastos operacionales, capitales de préstamo e infraestructuras de desarrollo. De estos 100 millones de familias se considera que 4 millones estarán en los países industrializados (Vértice sobre Microcrédito, 1997).

Existen varios tipos de instituciones relacionadas con la microfinanza (Binns, 1998). Éstas pueden ser:

- (a) IMF relacionadas con el gobierno (como el BRI, en la República de Indonesia; o el Grameen Bank, en la República Popular de Bangladesh)
- (b) Privadas (como el Hatton Bank en la República Socialista Democrática de Sri Lanka, el Barclays Bank de la República de Kenya; el Banco Comercial de La República de Zimbabwe; la ADEMI en República Dominicana; el Banco Sol en Bolivia)
- (c) ONG (ex. CARE Nigeria; ACCION International; Oxfam; Opportunity Trust)
- (d) Cooperativas (como las Uniones de Crédito, los bancos comunitarios como los FINCA en la República de Uganda; grupos de autoayuda o asociaciones como las *tontines* de África Occidental).
- (e) Individuales (como prestamistas, casas de empeño, amigos, proveedores, familiares)

Muchos de los intermediarios microfinancieros comienzan a extenderse. La red ACCION presta sus servicios a 227 000 clientes en 13 países de América Latina y en los EE.UU.; el Grameen Trust ha replicado su modelo en 19 países de África, Asia, Europa y América Latina; la Opportunity International ha dado inicio a programas en 26 países visto que el modelo de los 'Bancos Comunitarios' se replicó en 32 países alrededor del mundo.

Algunos bancos ya existentes han comenzado también a ofrecer servicios microfinancieros a gran escala, como el Banco Hattem en la República Socialista Democrática de Sri Lanka y el BRI en la República de Indonesia, bancos agrícolas estatales. En los años 70, el BRI se ocupó de la implementación, a nivel comunitario, del factor de crédito del plan nacional agrícola para alcanzar la autosuficiencia en la producción de arroz. A finales de 1996 el Bank Rayat de la República de Indonesia (BRI) tenía alrededor de 2.5 millones de mutuarios y 16 millones de depositarios esparcidos en 3 500 localidades. Sin embargo no deja de tratarse de excepciones, la mayoría de las instituciones financieras tienen menos de 10 000 mutuarios (Binns, 1998).

Muchas IMF se han transformado en bancos comerciales, tal como el K-Rep en la República de Kenya. Otro ejemplo, el Banco Sol en Bolivia comenzó siendo una ONG (PRODEM) y se convirtió en banco en 1992. A finales de 1998, el Banco Sol prestó sus servicios a más de 81 000 beneficiarios de escasos recursos en las áreas urbanas, dato que representa el 40% de los clientes bancarios de todo el País (Murdoch, 1999). El promedio de los préstamos del BRI y del Banco Sol, en 1996, ha sido de 560 dólares EE.UU. y de 660 dólares EE.UU., respectivamente. El ejemplo anterior ilustra las proporciones globales alcanzadas por las operaciones microfinancieras.

El sector de la microfinanza está caracterizado por una rápida proporción de cambio y tiene expectativas de continuar así. El sector responde constantemente a las necesidades de los clientes. Existen actualmente, por ejemplo, IMF que ofrecen tarjetas de crédito como el ADEMI en la República Dominicana; seguros, como el Banco Sewa en la República de la India; préstamos para

⁵ La primera conferencia internacional sobre microfinanza reunió a más de 3000 representantes de todos los niveles, macro, intermedio y de campo.

viviendas como el Banco Grameen en la República Popular de Bangladesh. Este último también lanzó un innovador esquema para involucrar a los clientes en servicios de alta tecnología formando dos compañías independientes: la GrameenPhone y la Grameentelecom. La GrameenPhone obtuvo una licencia para telefonía celular en calidad de compañía con fines de lucro, mientras la GrameenTelecom, compañía sin fines de lucro, adquiría grandes volúmenes de tiempo de transmisión a la GrameenPhone, que después revende a los mutuarios de Grameen en las aldeas de la República Popular de Bangladesh. Se espera que en 68 000 aldeas de la República Popular de Bangladesh sea una mujer quien se ocupe de la venta de servicios telefónicos, convirtiéndose en “la señora de los teléfonos” de la aldea.

A pesar de su crecimiento, la falta de condiciones para una estructuración favorable de las políticas impide la escala, el crecimiento y el impacto del sector microfinanciero en muchos países. Además, la legislación existente, los instrumentos financieros y las infraestructuras no reflejan, en estos países, la urgencia y la necesidad de crear un ambiente empresarial sensible a la dimensión de género.

La provisión de servicios financieros en las áreas rurales ha resultado ser el reto más difícil para la comunidad microfinanciera. Las cuestiones rurales y agrícolas, tales como las estaciones, los riesgos asociados a la producción agrícola y la dispersa distribución espacial de los potenciales clientes, aumentan tanto los riesgos como los costos de transacción de los servicios prestados a individuos o grupos rurales pobres. Estos problemas se acentúan en África rural, donde se han verificado pocas iniciativas exitosas de microfinanza.

1.6. Hombres de microfinanza y mujeres clientes

Dado que los mayores bancos comerciales originan el 80% de sus negocios a partir del 20% de sus clientes, resulta evidente el tentativo de evitar tener clientes con rentas bajas. Sin embargo, el éxito de la microfinanza ha demostrado que los bancos pueden confiar en los clientes con rentas bajas si existe un incentivo para que ambos desarrollen una relación a largo plazo, aun cuando el banco no pueda contar, algunas veces, con garantías sobre el pago del préstamo. De hecho, cuando los bancos fueron creados en la Edad Media, *crédito* o *credo* significaba “confianza” en el cliente.

Desde el principio, el objetivo de la microfinanza ha sido proporcionar ahorros y crédito a empresarios con rentas bajas y ha facilitado a pequeñas empresas, sobre todo en el sector de los servicios (**cuadro 1.1**). En el sector de la agricultura y en el de la alimentación, la clientela típica de las IMF está constituida por microempresas rurales o suburbanas, agricultores empobrecidos, agricultores sin tierra, mujeres, comerciantes, cultivadores, pescadores de pesca artesanal y pequeños hogares. Estos hombres y mujeres con rentas bajas o de pocos recursos, microempresarios urbanos y rurales, han demostrado una y otra vez ser mutuarios y ahorradores de confianza.

Los individuos, las familias y los grupos familiares se ganan la vida de diferentes maneras. El sistema de vida de los hombres y el de las mujeres puede ser distinto, y ciertos grupos de personas pueden tener problemas de liquidez en diferentes períodos del año. Por ejemplo, debido al vínculo entre la producción agrícola y las estaciones, los ingresos pueden no ser regulares; se considera entonces oportuno contener los pagos de producción para liberar a esas personas durante los meses menos lucrativos del año, cuando los individuos no tienen la capacidad de generar los mismos ingresos. Asimismo, los gastos pueden ser estacionales o cíclicos, como los pagos específicos, los gastos escolares (útiles y mensualidades) y los impuestos debidos a ciertas alturas del año. No debe asumirse que sea el jefe de la familia quien tenga la responsabilidad de los gastos, ya que ello puede variar de país a país e incluso en el mismo país. Por ejemplo, en muchas culturas los maridos y las esposas ganan y guardan separadamente sus ingresos y, los gastos relacionados con los hijos no se considera que correspondan al padre sino a la madre. En algunas regiones de Bolivia, por ejemplo, cuando las agencias de desarrollo estuvieron trabajando en la reducción de plantaciones de coca, se enteraron de que las ganancias obtenidas con este cultivo ilícito iban a las agricultoras, que se referían a ‘su plantación’. Las agencias de desarrollo tuvieron que reajustar sus programas de desarrollo de plantaciones para poder crear otras fuentes de ingresos o plantaciones alternativas para las mujeres.

Cuadro 1.1: Tipología ilustrativa de microempresas

<u>Servicios</u>	<u>Producción</u>
Transportes	Sastre /Costurera
Reparación de máquinas	Fábrica de muebles
Desolladura del arroz	Producción de comida
Venta ambulante	Tejidos
Vendedores de mercado	Producción de cerveza
Barberos	Horticultura
Fotocopias/fax/teléfono	Carpintería
Mano de obra	Herrería
	Artesanía

Los servicios de microfinanza están destinados, sobre todo, a microempresas que, probablemente, producirán ingresos que permitirán al deudor pagar su préstamo. Una clasificación de microempresas típicas se encuentra en el listado del **cuadro 1.1**.

Las microempresas, generalmente, son negocios familiares o de empresarios individuales que operan en los sectores semi-oficiales o no-oficiales. En los países más desarrollados las microempresas y las de pequeña escala están registradas como compañías y generan un elevado porcentaje

de empleo. En Rumania, las empresas con menos de 10 empleados son más del 90% de todas las compañías. La definición estadística de Pequeñas y Medianas Empresas (PME) varía de acuerdo con el país y, se basa, generalmente, en el número de empleados y en la cantidad activos. Las microempresas emplean hasta 4 personas, el límite mínimo para las empresas de pequeña escala suele ser de 5 a 10 empleados y el límite máximo de 50 a 100 empleados (Hallberg, 1999).

El sector de las PME (sobre todo en el comercio) es generalmente muy vasto y, da empleo a una parte substancial de la población activa; por ejemplo, se evaluó del 16% al 27% en la República de Kenya, la República de Zimbabwe, el Reino de Swazilandia, la República de Malawi y el Reino de Lesotho (Parker y Torres, 1993). En todos los países, los pobres rurales no derivan todos sus ingresos de la agricultura y deben realizar faenas de mano de obra para garantizar su subsistencia (Binns, 1998). Consecuentemente, no está de menos evidenciar que un número significativo de PME estén localizadas en las áreas rurales (de 68% a 90% fueron analizadas más arriba) y más de la mitad de los hogares depende de las PME para producir por lo menos la mitad de sus ingresos (Parker y Torres, 1993). Un número significativo de PME opera desde la casa de habitación. Reconocimientos de campo llevados a cabo en la República de Zimbabwe, el reino de Swazilandia, la República de Kenya, el Reino de Lesotho, la República de Malawi y en la República Dominicana han demostrado que aproximadamente la mitad de los empresarios de las PME eran mujeres (Liedholm y Mead, 1995).

1.7. Servicios prestados por los intermediarios microfinancieros

Las personas más pobres, frecuentemente, necesitan servicios adicionales para acceder a créditos. Puede que tampoco tengan acceso a espacios seguros de ahorros que ofrezcan intereses a sus ahorros, o que también carezcan acceso a información relevante y actualizada acerca de los mercados más allá de su vecindario. Y, sobre todo, puede que desconozcan las distintas tipologías de servicios financieros que podrían volver más rentables sus negocios.

Los intermediarios microfinancieros pueden proporcionar gran variedad de servicios a sus clientes, como por ejemplo:

- Crédito
- Servicios de depósito (voluntarios u obligatorios)
- Seguros (salud, vida, jubilación, etc.)
- Tarjetas de crédito
- Capital de riesgo
- Servicios de creación de negocios
- Alquiler-compra para los más pobres

Los detalles acerca de algunos de los servicios antes mencionados (varios de los cuales se encuentran todavía en fase embrionaria para los clientes de escasos recursos) se describen en los párrafos

sucesivos. Las empresas de microfinanza, con la finalidad de garantizar que los asuntos socio-económicos y de género estén sistemáticamente incluidos en sus servicios, deberán: revisar todas sus operaciones y reglamentos desde una perspectiva de género; integrar prácticas de igualdad de género en los servicios para ambos, hombres y mujeres; integrar globalmente los asuntos de género a nivel directivo y en todas las acciones de formación para los clientes/miembros y funcionarios y, respecto a las condiciones de contratación y a las estructuras de incentivos.

1.7.1. Crédito

Es necesario reconocer que el crédito tiende a ser utilizado por los clientes, no solamente con el propósito de generar ingresos, sino también para necesidades del hogar como la vivienda o reparaciones domésticas. Algunas veces resulta difícil distinguir entre estas utilidades del crédito, ya que algunas personas utilizan sus casas para sus actividades de producción. A menudo resulta difícil en el sector paralelo separar las actividades de la producción empresa de la economía doméstica. Este hecho lo ilustra una mujer deudora que utilizaba su casa para hacer pan. Así, cuando se contrae un préstamo para reparar el tejado, surge la cuestión de si se trata o no de un préstamo de consumidor. A veces se tiene la necesidad de solicitar dinero prestado para pagar deudas y el préstamo se destina a tal fin. Si el dinero ha sido originalmente prestado para actividades que generan ingresos y el dinero ha sido utilizado de otra manera, se crea tensión en el hogar dependiendo de quién sea el responsable del pago de la deuda (Goetz y Sen Gupta, 1996).



Utilizando la casa para la planificación y la producción

1.7.2. Servicios de depósito

Los servicios de depósito proporcionan un lugar seguro para los ahorros y para los intereses. La experiencia demuestra que existe una fuerte demanda de servicios de depósitos. Por ejemplo, en la República de Ghana y en la República de Mozambique las vendedoras de los mercados pagan a agentes recolectores, que pasan con regularidad y recaudan los fondos excedentes.

Los ahorros son importantes a causa, de los aspectos estacionales de muchas actividades de las microempresas y, también, a causa de las situaciones de emergencia o inesperadas que deben enfrentar las personas. Se supone la forma en que manejan el dinero los más pobres y se olvida que también los más pobres se protegen contra los riesgos y las emergencias. La mayor parte de las personas aparta

algún dinero para gastos inesperados, tales como fondos para funerales, cosechas perdidas o desastres naturales. Las agencias de ahorro son servicios necesarios, pero ampliamente descuidados.

Algunas cuestiones clave que deben plantearse sobre los potenciales clientes de la microfinanza, tienen que ver con: qué tipo de servicios de ahorro se pueden ofrecer a los clientes y qué tipo de interés se pagará; cuán fácilmente accesibles deben ser los ahorros para que los clientes, mujeres y hombres, puedan usar este servicio; cuán diversificadas pueden ser las actividades de subsistencia de las personas; cuáles son las mayores fuentes de ingreso y de egresos; y cuáles son, en tiempos de crisis, las estrategias competitivas previstas para los distintos grupos socio-económicos.

Muchas organizaciones de microcrédito establecen en su sistema de crédito un componente obligatorio de ahorro; otras, prefieren tener un componente voluntario. Como la mayor parte de las instituciones de microfinanza no está autorizada a captar los ahorros para sí por motivos reglamentarios, piden a los mutuarios que depositen el dinero en el banco, en la mayoría de los casos a nombre del grupo de solidaridad o dejan que sea el mismo grupo quien guarde el dinero.

1.7.3 Seguros

El Banco SEWA⁶ ha sido pionero en el lanzamiento de diferentes tipos de pólizas de seguro que han demostrado que las mujeres de escasos recursos los valoran positivamente y, que encuentran la manera de pagarlos ya que están predispuestos para satisfacer sus necesidades. Otras instituciones de microfinanza se encuentran ahora en fase de experimentación sobre este terreno.

⁶ La asociación de trabajadoras autónomas (SEWA) fue fundada en 1972 y registrada como sindicato en abril de 1972. En 1974, 4 000 trabajadoras autónomas fundaron el Banco SEWA en calidad de banco cooperativo con el objetivo específico de conceder crédito a trabajadoras autónomas con vistas a darles más poder y a reducir su dependencia de los especuladores. Directivos cualificados contratados por la Dirección, gestionan profesionalmente el banco y el Banco de Reservas de la República de la India supervisa sus operaciones.

1.7.4 Servicios de desarrollo de negocios (SDN)

Los servicios no-financieros, o servicios de desarrollo de negocios (SDN), pueden incluir: desarrollo empresarial, formación profesional y de gestión, extensión, consultoría, desarrollo tecnológico y divulgación; información sobre los mercados, patrones, tecnologías; desarrollo de relaciones a través de franquicias, subcontratos, creación de grupos de negocios, etc. Estos servicios forman parte de una estructura de soporte del mercado para sostener a las microempresas en el afán de llegar a ser competitivas y de consolidarse (Hallberg, 1999).

La provisión de los SDN por parte de actores del mercado como respuesta a las necesidades del cliente, así como la microfinanza, tiende, por su parte, a orientarse hacia fines lucrativos no dependiendo de subsidios gubernamentales o de donaciones. Los mecanismos de soporte ofrecidos por los SDN dependen de instituciones que ofrecen asistencia técnica y de mercadeo a las micro o pequeñas y medianas empresas (PME) que puedan llegar a ser comercialmente sostenibles a largo plazo.

Las intervenciones por encargo se diseñan a partir de la observación de las necesidades de la clientela. En el caso de mercados subdesarrollados, donde las microempresas ignoran los beneficios de los SDN, los mecanismos para colmar las intervenciones por encargo incluyen la utilización de títulos y de subsidios paralelos temporales. Existen también intervenciones por encargo relativas a los SDN (cuadro 1.2).

Cuadro 1.2: Ejemplo de oferta de Servicios de desarrollo de negocios (SDN)

La SwissContact es una ONG suiza especializada en el apoyo a proveedores de SDN llamados Centros de desarrollo de negocios (CDN). Ha trabajado con 8 de dichos CDN en Perú y con 6 en la República de Indonesia. La SwissContact propone un enfoque en el cual destaca una filosofía de tipo empresarial y una orientación de mercado que rompe con las precedentes disposiciones de subsidios tan frecuentes entre las ONG. Sin embargo, por lo menos hay que tomar en cuenta dos advertencias: 1) El riesgo de que los CDN trabajen como las microempresas ricas; y, 2) Los elevados costos asociados a la asistencia técnica y al monitoreo por parte de los CDN.

La Swiss contact tiene un contrato empresarial con los CDN que han trazado un perfil de beneficiarios financieros. El socio CDN generalmente cubre hasta el 50% de sus costos operativos durante un año. La SwissContact ofrece becas para formación de equipos, análisis de mercado y redes de comunicación con otros centros de negocios. La estabilidad financiera deberá ser alcanzada por parte de los CDN a partir de dos o tres años de su apertura. Otras medidas de éxito son los costos de eficacia (introducción de nuevos clientes) y las contribuciones financieras (margen bruto) de diferentes servicios. La experiencia de la SwissContact demuestra la existencia de un mercado para los SDN y que sus proveedores pueden volverse instituciones sostenibles.

Adaptado de Hagnauer, 1999

En los SDN la clave del éxito consiste en desarrollar un servicio a bajo costo que satisfaga las necesidades y la capacidad de solvencia de los clientes, hombres y mujeres (Hallberg, 1999).

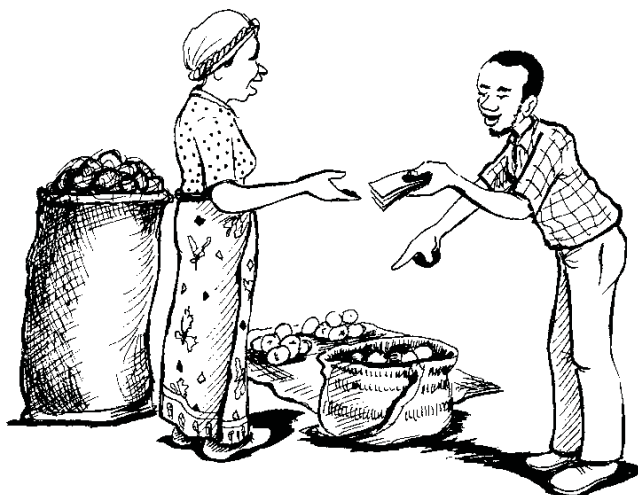
1.7.5 Plan de financiación para los más pobres

Comprar a plazos es un sistema a través del cual una persona puede adquirir y usar un objeto por medio de pagos regulares. Es un servicio que se ofrece con frecuencia, por ejemplo, para combatir el temor de algunas personas respecto a los préstamos. En la República Popular de Bangladesh, la Action Aid compra los *rickshaw* (carrito estilo oriental para el transporte de personas) y luego los renta a un grupo. En un segundo momento, el cliente puede decidir comprar el *rickshaw* y, una parte de la tasa de alquiler se utiliza como entrada, de esta manera se requiere solamente un préstamo pequeño para cubrir la cantidad restante.

1.8. El efecto de la microfinanza entre las mujeres empresarias

Las mujeres constituyen la mayoría de los pobres (PNUD, 1995b). De todas formas, en una perspectiva socio-económica de género, las mujeres (o los pobres) no son un grupo homogéneo, ni tampoco existe una receta microfinanciera genérica que pueda satisfacer las distintas necesidades de las mujeres. Existe un creciente consenso en cuanto a los asuntos socio-económicos y de género que deben analizarse, con la finalidad de garantizar que la microfinanza sea igualmente útiles para los hombres y para las mujeres, así como para los diferentes tipos de pobres y marginales de la sociedad (Binns, 1998).

Aunque en el pasado los gobiernos o los bancos comerciales no siempre lo hayan reconocido, muchas mujeres pobres poseían perspicacia empresarial y dotes de gestión y, en algunas circunstancias, mantenían el hogar con creces. Pero ha sido a través de su éxito como usuarias de la microfinanza que las mujeres empresarias, por sus propios méritos, han quedado reconocidas. Los programas microfinancieros que al principio pretendían alcanzar ambas clientelas, la masculina y la femenina, pasaron a una orientación preferentemente dirigida hacia las mujeres. Esto porque los programas acreditaban que las mujeres pobres, respecto a los hombres, cumplían de mejor manera con sus compromisos y, además, porque las mujeres destinaban una mayor parte de los rendimientos producidos por sus actividades financieras al bienestar de sus familias (debido a la superposición entre los papeles productivos y reproductivos de la mujer).



Muchas mujeres trabajan en el sector paralelo (fuente IIRR 1998)

En algunas situaciones, los programas microfinancieros serán de ayuda para mejorar la posición social de la mujer. Por ejemplo, la mujer ha adquirido mayor movilidad geográfica a partir de cuando dirige su negocio. A causa del éxito de muchos negocios femeninos, las mujeres dicen que obtendrán mayor respeto en sus comunidades y que su opinión y poder decisional, en la familia y en la comunidad, adquirirán mayor peso e influencia. Muchas de las mujeres clientes de la microfinanza afirman que ahora se sienten menos aisladas; manifiestan satisfacción por formar parte de grupos de solidaridad o grupos de clientes no-oficiales, en donde se sienten incentivadas y comprendidas por sus iguales. Esta perspectiva se ha revelado en muchas partes del mundo, conforme a cuanto manifestado por clientes de la microfinanza en algunos países en vías de desarrollo, como la ADOPEM, una ONG microfinanciera en la República Dominicana; y en algunos países desarrollados, como la Fundación de microcrédito Froya y Hitra en Noruega.

Sin embargo, a pesar de que muchas mujeres de escasos recursos sean económicamente activas, en calidad de microempresarias independientes (no reconocidas) y de microempresarias, en general, se ven ignoradas ya sea por las leyes, ya sea por parte de la mayoría de las instituciones financieras.

Consecuentemente, una característica significativa del sector de la microfinanza es la visibilidad y la evidencia de las mujeres, como principales agentes del desarrollo social y económico. Las mujeres se han convertido en microempresarias visibles y exitosas, en disciplinadas pagadoras de sus créditos que invierten las ganancias de sus negocios en la mejoría de sus casas y en la nutrición de la familia, en el cuidado de sus hijos, en salud y educación. La microfinanza puede proporcionar, de este modo, una “plataforma” de poder necesaria para crear un contexto favorable que aliente a las mujeres a obtener mayores derechos políticos. El Banco SEWA en Ahmedabad, la República de la India, es uno de estos ejemplos pues ha creado un sindicato y ayuda a sus miembros a luchar por sus empleos y otros derechos.



Los servicios financieros permitirán a muchas mujeres el desarrollo de sus negocios (fuente: IIRR 1998)

Otro logro positivo para las mujeres en el campo microfinanciero, es la deliberada contratación como miembros de las intermediarias microfinancieras para cargos de gestión y de jefatura, inclusive los de dirección o gerencia. El Women's World Banking⁷ ha establecido criterios para que sus sucursales incentiven a las instituciones de microfinanza a que sean las mujeres quienes ocupen cargos de gestión y de jefatura. La WWB sólo acepta afiliaciones con instituciones de microfinanza cuyos directores ejecutivos sean mujeres y cuyos consejos directivos sean mayoritariamente femeninos.

⁷ El Women's World Bank fue fundado en 1975 con la misión de expandir el poder y la participación económica de las mujeres de escasos recursos, abriendo el acceso a las finanzas, a la información y a los mercados. El WWB opera a través de una red asociada de 45 instituciones de microfinanza en 37 países de todo el mundo. Desde 1979, las instituciones de microfinanza asociadas al WWB han concedido más de 200 000 préstamos a mujeres de escasos recursos en el mundo, el 80% aproximadamente de los préstamos (de 600 dólares EE.UU. promedio) para negocios existentes y con una tasa de reembolso del 97 %.

1.9. Asuntos específicos que las mujeres enfrentan en relación a los servicios financieros

Exceptuando las barreras normales que las personas de bajos recursos enfrentan, cuando tienen que ver con las instituciones financieras (por ejemplo, sus necesidades de pequeños préstamos no son lucrativos para los bancos), las mujeres más pobres como grupo tienen todavía más inconvenientes y dificultades para acceder a los servicios financieros. Aunque el analfabetismo impide a hombres y mujeres rellenar los formularios para obtener servicios financieros, en la mayoría de los países el nivel de analfabetismo de las mujeres es superior al de los hombres. Muchas veces, tanto los hombres como las mujeres, encuentran confusos los símbolos y los conceptos del lenguaje financiero.

En muchos países, dado que los hombres suelen ser propietarios de tierras y de otros capitales fijos, las mujeres carecen de las garantías requeridas por parte de las instituciones de préstamos financieros. Los procedimientos de las instituciones oficiales de préstamo exigen, frecuentemente, la firma del jefe de familia masculino, lo cual no favorece a los jefes de familia femeninos. En general, las mujeres tienden a ignorar sus derechos para solicitar servicios financieros, ya sea en los países industrializados como en los países en transición.

En la mayor parte de los países en transición, tanto los hombres como las mujeres no suelen contratar los servicios de empresas privadas y mucho menos contraer deudas con los bancos para sus necesidades empresariales. Probablemente debido a la falta de confianza en ellas mismas, las mujeres en general, son todavía menos propensas que los hombres a contraer préstamos en principio aunque puedan obtener tasas de interés bonificadas. Esto porque la estructura del sistema de crédito formal tiende a ser jerárquica y, desde el punto de vista de la mujer empresaria pobre, el sistema puede aparecer aún más complicado que para los eventuales mutuarios. Las mujeres de bajos recursos suelen ser menos cultas y están menos acostumbradas a tratar con funcionarios públicos y con procedimientos formales. Muchas mujeres perciben los bancos como instituciones poderosas y les puede faltar la confianza suficiente como para aproximarse a ellos.



La percepción femenina de los banqueros

Aun cuando existen, en el sistema bancario oficial, oportunidades de préstamo para los microempresarios (gracias a los programas de subsidio de los gobiernos), los procesos de candidatura y de selección suelen demorar mucho tiempo y pueden llegar a ser incluso desagradables. Como recuerda una empresaria polaca, en 1977, “los empresarios eran tratados por los empleados bancarios como ladrones, cuando evaluaban los riesgos del crédito”. Para concluir, los empresarios prefieren pagar a los intermediarios microfinancieros por encima de las tasas de mercado, ya que tienen la garantía de obtener préstamos de manera más rápida y conveniente en lugar de intentar obtener préstamos dificultosos.

A pesar de estas dificultades, el acceso a los servicios financieros puede ayudar a las mujeres a dinamizar sus capacidades y finalmente desarrollar sus negocios. Mejorando sus capacidades, a través del acceso a tecnologías, materias primas, información acerca del mercado y de la integración de negocios, las mujeres pueden expandir su papel económico. La mejoría de la posición económica de las mujeres contribuye a aumentar su confianza así como su rol social y político.

Cuadro 2.2: La mujer jordana aumenta su poder de negociación en la familia

Una cliente de uno de los programas de microfinanza de la Agencia de Ayuda y Trabajo de las Naciones Unidas (UNRWA)⁸ en Jordania, caracterizado por grupos solidarios de mujeres, recuerda que desde que se volvió empresaria, su opinión ha adquirido mayor valor en las discusiones con su marido, como por ejemplo, aquellas relacionadas con los productos que debían comprarse para la familia. Ahora siente que ha ganado más autoridad y que su marido la escucha: por ejemplo, logró convencerlo para comprar un televisor más pequeño del que al principio él pensaba comprar, destinando el ingreso extra a otros, usos domésticos más importantes, según su opinión.

Fuente: Trabajo de las autoras 1998

⁸ La Agencia de Ayuda y Trabajo de las Naciones Unidas (UNRWA) fue creada en 1950 para dar respuesta a la de refugiados palestinos. En la actualidad, la agencia proporciona servicios sanitarios, educativos y sociales a más de tres millones y medio de palestinos que viven en campos de Jordania, Líbano, Gaza, Siria y Cisjordania.

Capítulo 2 - Microfinanza: contexto socio-económico y género

2.1. Microfinanza y ASEG

La Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO) lleva implementando desde 1993 el programa de Análisis Socio-Económico y de Género (ASEG) con un enfoque basado en el estudio de los distintos factores socio-económicos y de género que afectan el resultado de las iniciativas de desarrollo técnico. A partir de ahí, las consideraciones socio-económicas y de género pueden incluirse en un programa de microfinanza. Esta guía ha sido elaborada dentro del marco del ASEG.

Una de las ideas fundamentales del ASEG consiste en el análisis de los problemas y de las situaciones desde diferentes perspectivas. El enfoque del ASEG está estructurado en tres niveles: 1) el nivel macro o político; 2) el nivel intermedio o institucional; y 3) el nivel de campo o rural. Así, el enfoque de ASEG de la FAO resulta muy útil para planificar sistemáticamente una operación de microfinanza; allá donde las personas de las áreas rurales requieran servicios microfinancieros, los intermediarios intentarán proporcionarlos, y todo ello dentro del contexto legal y de regulación nacional.

Aunque existan varios ejemplos de programas microfinancieros exitosos, hay que reconocer que la distribución de los servicios microfinancieros no siempre concuerda con su planificación original. Eso puede deberse a que no se hayan tomado en consideración factores socio-económicos y de género, o a que hayan quedado fuera del control de los intermediarios microfinancieros o de los clientes. Una vez se hayan identificado estos problemas relativos a las actividades microfinancieras, tanto los planificadores como los clientes microfinancieros podrán decidir si se trata de asuntos fuera de su alcance (como, por ejemplo, una política que no pueda ser fácilmente alterada) o, si de alguna manera son asuntos abordables (como, por ejemplo, una cuestión relacionada con la capacitación de equipos o con la adquisición de una percepción mejor de las necesidades de los clientes). Las soluciones posibles para superar dichos obstáculos pueden abordarse en uno de los tres niveles: en el ambiente de las políticas microfinancieras, en el de los intermediarios de microfinanza, en el de los clientes o, inclusive algunas veces en todos los niveles. Las soluciones a los obstáculos requieren, frecuentemente, poner en relación aspectos de la realidad de campo con el nivel decisional macro e institucional.

En el programa de ASEG de la FAO se hace hincapié en la identificación participativa de las prioridades de desarrollo, tanto para los hombres como para las mujeres. Así, el énfasis reside en la participación de los clientes a la hora de definir sus necesidades y en la planificación del cambio de acuerdo con sus necesidades. Esta participación resulta particularmente importante en los programas microfinancieros donde las instituciones de microfinanza planifican sus servicios y productos de manera específica para satisfacer las necesidades de los clientes. El programa de ASEG facilita la apertura de una vía sistemática para identificar las principales partes interesadas en un asunto específico o en un conjunto de asuntos. Las “partes interesadas” incluyen a todos aquellos que directamente ganan o pierden en un programa de microfinanza, así como también, a aquellos que pueden verse afectados adversamente por las actividades microfinancieras planificadas en sus negocios o en su territorio. Si es posible, se sugiere que grupos muy distintos de partes interesadas se reúnan y resuelvan sus conflictos, desde un principio.

2.2 Microfinanza y pobreza

La mayoría de los servicios financieros oficiales no están al alcance de los pobres. Un análisis de las actividades microfinancieras con una perspectiva socio-económica y de género puede contribuir a focalizar las actividades microfinancieras para los pobres o para los grupos sociales marginados. En este punto se discute que facilitar la opción y el acceso a servicios financieros tales como ahorros, créditos u otros, pueden potenciar el nivel de ingresos, el trabajo autónomo productivo y la posibilidad de ahorro para los más pobres en tiempos de crisis. Sin embargo, forma parte del consenso que la complejidad de las restricciones que la pobreza y la desigualdad imponen, convierte a la microfinanza en tan solo un elemento en el enfoque de erradicación de la pobreza. Esta guía pretende demostrar que la microfinanza es simplemente un instrumento muy útil que permite a empresarios con rentas bajas acceder a servicios financieros y no financieros, y no que sean de por sí un ingrediente mágico para la reducción de la pobreza (Mayoux, 1997). Esta guía provee algunos instrumentos de análisis de género que ayudan a las iniciativas microfinancieras a definir de forma más clara las necesidades de sus clientes, de manera que estas actividades puedan contribuir a la reducción de la pobreza.

El borrador de la declaración de la “Cumbre de Microcrédito” que se llevó a cabo en Washington en 1997⁹ propuso el microcrédito como *instrumento eficaz en la lucha para la erradicación de la pobreza y la dependencia económica*. El Grupo Consultivo de Ayuda a los más Pobres (CGAP) constituye una iniciativa de multi-donaciones establecida por el Banco Mundial para la reducción de la pobreza, a través de la concentración de recursos orientados hacia el sector microfinanciero de los más pobres (CGAP, 2000). El CGAP fue creado en 1995 con un fondo de aproximadamente 35 millones de dólares EE.UU. El CGAP ha decidido que sus principales clientes sean los pobres para que puedan gozar de un mejor acceso al crédito (el CGAP se concentra en el crédito y no en los servicios financieros), e insiste con énfasis en llegar a los pobres, con particular atención a la mujer pobre.

La pobreza no es tan solo un fenómeno económico y cuantitativo sino que está integralmente relacionada con los asuntos estructurales de un determinado país. Recientemente, han sido temas de discusión la provisión de servicios financieros a los más pobres y la capacidad e impacto que esos servicios tienen en la reducción de la pobreza (Johnson y Rogaly, 1997). Los pobres no son una masa homogénea, son un grupo heterogéneo de consumidores, productores, economizadores, inversores, innovadores y agentes económicos adversos al riesgo (Remenyi, 1997).

La pobreza, desgraciadamente, es también un fenómeno creciente. Se estima que aproximadamente un billón de personas viven en una extrema pobreza, con menos de 1 dólar al mes. Las diferencias entre los topes más altos y los más bajos del 20% de la población mundial fue calculada comparando el PNB de los países con mayores y menores rentas per cápita. En 1993 la proporción era de 60 por 1; en 1998 aumentó a 74 por 1. Se estima que la disparidad de ingresos será de 150 por 1 en el año 2000 (Baker y Nordin, 1999, citado en Ricupero 1999).

Se ha demostrado que algunos aspectos de la pobreza pueden tener sus orígenes en las desigualdades entre hombres y mujeres. Efectivamente, el riesgo de empobrecimiento de las mujeres puede ser mayor que el de los hombres en tres aspectos (Moghadam, 1996 y Chant 1997):

1. Estar en desventaja respecto a los derechos y a las capacidades.
2. Tener un peso mayor de trabajo y menores retribuciones.

⁹ Cuando tuvo lugar la Cumbre muchos agentes microfinancieros deploraron la elección de la denominación “Cumbre de Microcrédito”. Discutían el hecho que los empresarios con rentas bajas necesitaban ahorros tanto como necesitan créditos, o incluso más, y que la microfinanza es un término más amplio y que también cubre otros servicios financieros no disponibles para los más pobres, tales como seguros e hipotecas. Muchos agentes también se declararon contrarios a que la Cumbre se centrara en el crédito, sosteniendo que el crédito no debe considerarse como una panacea para reducir la pobreza, sino como un instrumento que puede ayudar a reducirla

3. Enfrentar restricciones tanto respecto a la movilidad ascendente como a la movilidad geográfica, debido a barreras culturales, legales y del mercado del trabajo.

Recientes estudios sugieren que los créditos microfinancieros aportan mayores beneficios a las personas que están apenas por debajo del nivel de pobreza que para aquellas que están mucho más abajo, y que las personas más pobres han quedado a veces peor de como estaban (Hulme y Mosley, 1996). Por lo tanto, en realidad, no debemos exagerar el poder de la microfinanza y de la asistencia relacionada con ellas, sobre todo si se ignoran asuntos estructurales vitales que pueden ser más pertinentes a largo plazo en la mejoría de las situaciones de ciertos grupos con niveles socio-económicos más bajos. La mitigación de la pobreza raramente es un asunto simplemente relacionado con mejorar el acceso a los servicios financieros. Por una parte, se ha reconocido que si se proporcionan las oportunidades a hombres y mujeres con bajos ingresos para desarrollar su negocio, podrían invertirse las condiciones predeterminadas de pobreza heredada. Por otra parte, es necesario combinar estrategias para reducir la pobreza a nivel local con estrategias sectoriales con los intermediarios que trabajan con los “pobres” y a nivel macro. La cuestión ahora es cómo y de qué manera combinar eficazmente tales estrategias.

2.3 **Cuál es el significado de ‘género’**

La premisa de que algunos aspectos de la pobreza puedan tener su origen en las desigualdades entre hombres y mujeres, requiere que se considere el significado del término “género”. Las mujeres y los hombres tienen diferentes responsabilidades en una determinada cultura o localidad. En algunos países, por ejemplo, cuando nos referimos a “agricultores”, se asume que se trate de hombres, sin embargo, en muchos países son las mujeres las que están involucradas en el trabajo de las fincas y son, por consiguiente, en realidad ellas los agricultores. Un agricultor puede ser, por lo tanto, masculino o femenino. El género se refiere al rol social de las mujeres y de los hombres y no debe confundirse con el sexo biológico de hombre y mujer. El género es, por lo tanto, un concepto relacional que analiza los roles de las mujeres respecto a los hombres y viceversa.

Desde muy pronto aprendemos nuestros roles de género. Pero dichos roles no son estáticos; por ejemplo, las mujeres pueden desempeñar trabajos masculinos y los hombres ocuparse del cuidado de los niños. Los roles varían en relación a la localización geográfica y de las circunstancias socio-económicas y políticas. En el pasado, muchas intervenciones de crecimiento, tomando como ejemplo las finanzas domésticas, asumían que el dinero que se ingresaba en un hogar se destinaba al beneficio común de sus miembros. En algunas culturas, las mujeres manejan el dinero para los pequeños gastos del hogar, mientras los hombres manejan los ingresos para asuntos mayores; en otras culturas, los ingresos de hombres y mujeres están completamente desligados y, cuando se requiere dinero para adquirir algo, existe un sistema de negociación entre hombres y mujeres en esa “caja negra” denominada hogar.

Los roles de género están influenciados por las representaciones, percepciones y expectativas derivadas de diferentes factores, como la clase social, la edad, la etnia y la religión. A propósito de dinero y religión, como ejemplo, en algunas culturas budistas se considera humillante manejar dinero, y así, su manejo es responsabilidad de la mujer a causa de su estatus inferior. En algunas culturas islámicas, los hombres pueden controlar las finanzas familiares y encargarse de comprar todo lo necesario para el hogar. Tales diferencias sociales relativas a los hombres y a las mujeres, a través de regiones y culturas, pueden denominarse diferencias o desigualdades relacionadas con el género.

2.3.1 Análisis de las cuestiones de género

El análisis de género es un método sistemático para el estudio de los diferentes impactos en el desarrollo de actividades entre hombres y mujeres y, normalmente implica separar la información y los datos según el sexo (o por etnia, nivel de ingresos, edad, etc.). Requiere, además, comprender cómo está dividido y valorado el trabajo en un determinado contexto cultural. La planificación del desarrollo podría ser más efectiva si estuviese basada en la comprensión de las relaciones sociales y de género, a través de las cuales se organiza la producción y se cubren las necesidades.

El análisis de las cuestiones de género, dado que los roles de las mujeres y los hombres divergen en culturas, localidades y contextos diferentes, nos ayuda a formular las preguntas para evitar suposiciones incorrectas acerca de los roles y actividades de mujeres y hombres. El análisis de género nos ayuda a formular las cuestiones sobre las relaciones entre mujeres y hombres, que no viven aislados unos de otros. Por ejemplo, si un programa de microfinanza tiene como objetivo específico a las mujeres, los hombres pueden manipularlo de modo que los préstamos desembolsados a nombre de las mujeres sean utilizados para otros fines. Por ende, además de considerar los roles “estáticos” de hombres y mujeres, debemos intentar percibir también la dinámica de las relaciones entre mujeres y hombres y, de qué manera la iniciativa microfinanciera pueda alterar sus roles y, si ello afectaría las operaciones microfinancieras.

Cuadro 2.1: Transformación de roles en Armenia

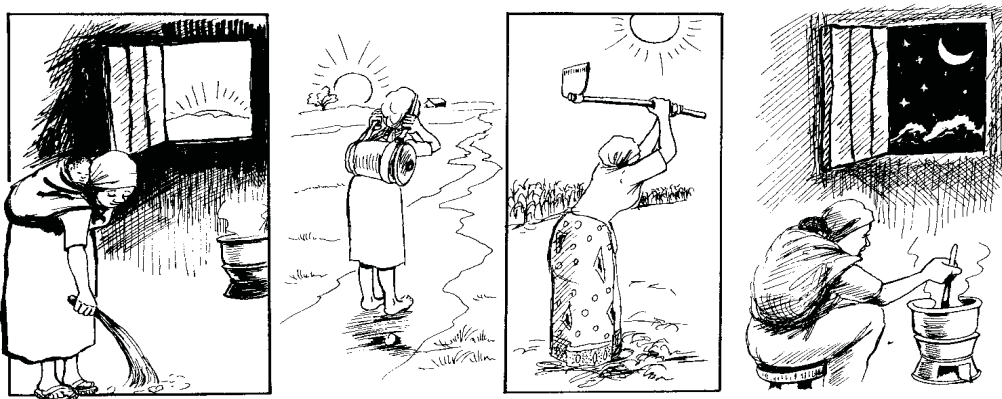
Un grupo de mujeres en Yerevan, Armenia, informó a las autoras en mayo del 2000, que creían que las mujeres de su país eran más capaces de adaptarse a las condiciones de transformación del mercado y de emprender iniciativas de libre empresa como único recurso para el sustento de sus familias.

En una situación de desempleo endémico tan grande, estimado en más del 40% de la fuerza laboral, los hombres, tradicionalmente el perno y sustento de la sociedad armena., no parece que posean la misma rapidez que las mujeres en asumir la transformación de sus roles de empleados estatales e iniciar su propio negocio. Con el acceso a servicios financieros ofrecidos por algunas instituciones de microfinanza, muchas mujeres han asumido su nuevo rol dando inicio a sus operaciones de negocios en los últimos dos años; se han convertido así en pequeñas comerciantes, pequeñas productoras y proveedoras de servicios. Varias clientes de la microfinanza sustentan ahora a sus familias. Algunas sostienen que preferirían volver a ser empleadas, pero desde el momento que esa ha dejado de ser una opción, están satisfechas de ganar dinero como microempresarias¹⁰.

De hecho, tomando como ejemplo otra vez las finanzas domésticas, el análisis de las cuestiones de género demuestra que no podemos planificar actividades microfinancieras partiendo de la idea que en la unidad familiar las decisiones se basen en un patrón o modelo unitario. En el modelo unitario se considera que sólo uno de sus miembros puede tomar decisiones (Becker, 1981) y da por supuesto, respecto a la distribución de los recursos, que dicho miembro es altruista. Sin embargo, esto no debe considerarse la norma, pues se demostró por la composición real de los hogares: la utilización de los recursos y la toma de decisiones son mucho más complejos y, no implica necesariamente que una vez que los recursos entren en el hogar se dividan equitativamente. El acceso a los recursos del hogar sigue, con frecuencia, normas culturales complejas que implican sistemas de negociación entre marido y mujer. Las distintas maneras en que hombres y mujeres utilizan el dinero del hogar es objeto de muchas implicaciones políticas y programáticas. Diversos estudios de caso han demostrado que un incremento de los ingresos recibidos por parte de la mujer implica una mayor división del gasto familiar destinado al capital humano y a mejorar los índices nutricionales (Haddad, 1999).

¹⁰ Un reciente estudio de mercado dio como resultado que existen más de 20 000 potenciales clientes microfinancieros en Yerevan. Hasta la fecha, dos instituciones de microfinanza ofrecen sus servicios a este mercado con resultados positivos. Sus clientes actuales han llegado a ser más de 4 000, es decir, un poco menos del 20% del mercado estimado. Trabajan principalmente con grupos de mujeres de solidaridad.

Aunque el análisis del impacto de la microfinanza en los microempresarios e, implícitamente en las mujeres, sea todavía escaso, han surgido algunas observaciones que señalan el hecho de que las mujeres aumentan su participación en el trabajo doméstico cuando llevan a cabo una actividad adicional remunerada. En la planificación de programas de microfinanza, este hecho puede conllevar complicaciones si las mujeres ya están sobrecargadas respecto a sus roles en la unidad familiar.



El análisis de las cuestiones de género no permite evitar suposiciones incorrectas acerca de los roles de hombres y mujeres y a reconocer roles invisibles (fuente: IIRR 1998)

2.4 Programas de microfinanza dirigidos a mujeres pueden no ser sensibles al género

En el campo de la microfinanza, la evidencia creciente de que las tasas de amortización son mayores entre las mujeres, ha hecho que algunos intermediarios microfinancieros tengan como objetivo a las mujeres. Parece evidente que las pequeñas cantidades de préstamo de la microfinanza se adaptan más fácilmente a las mujeres que a los hombres; además, las mujeres en algunos países tienen menor movilidad que los hombres y así no tenderán a “coger el dinero y a huir”¹¹. De todas formas, existen problemas inherentes al enfoque orientado únicamente a las mujeres que pueden, al contrario de lo que cabría esperar, agravar las desigualdades de género.

A causa de sus diferentes roles, hombres y mujeres tienen distintas necesidades respecto a los servicios financieros y un diferente acceso a las infraestructuras que apoyan su generación de ingresos o los esquemas de expansión de negocios. Una vez más, sin embargo, es necesario resaltar que ni los hombres, ni las mujeres (ni siquiera los más pobres) son un grupo homogéneo y no debe tratarse como tal. Las mujeres, por ejemplo, pueden ser viudas, solteras, recién casadas, jóvenes, empleadas, del campo, de la ciudad, estar embarazadas, etc. De igual manera los hombres pueden clasificarse según su estado civil, edad, nivel de ingresos, estado de salud. Los ahorros, por ejemplo, son muy importantes tanto para hombres como mujeres de bajos ingresos. Los ahorros son particularmente importantes como red de seguridad para las madres solteras o las mujeres que tengan un futuro incierto.

Se ha comprobado e ilustrado, recientemente, que cuando los programas de microfinanza se dirigen a las mujeres, éstas funcionan como una “fachada” para los hombres que quieren tener acceso al crédito (Haddad, 1999; Goetz y Sen-Gupta 1996). Los motivos que llevan a una mujer a ser una deudora substituta pueden derivar de su habilidad en ayudar a su marido, los hijos u otros familiares, a alcanzar

¹¹ Rahman (1998) ha elaborado algunas generalizaciones acerca del comportamiento de los hombres y las mujeres en lo que se refiere a los servicios financieros. Las mujeres tienden, según el autor, a comportarse de acuerdo con un ‘modelo cultural’, por ejemplo, tienden a ser más sensibles respecto la hostilidad verbal de los empleados bancarios y de los compañeros de grupo cuando surgen dificultades en los pagos de las deudas. El estigma de no lograr pagar las deudas puede ser todavía más grave si hay colectas para los pagos durante las reuniones de grupo. Rahman sostiene que las mujeres son más sensibles porque su fracaso en el pago de deudas se refleja negativamente en su familia y su linaje, mientras los hombres muestran una postura más despreocupada.

una mejor posición social y una mejor perspectiva económica. De hecho, contraer préstamos u otro tipo de servicio financiero, raramente se obtiene de manera individual. En el contexto del Grameen Bank, Goetz y Sen-Gupta (1996) llegaron a la conclusión de que la mayoría de las mujeres deudoras que aparecen en su estudio, no controlaban ni los préstamos recibidos, ni los ingresos producidos por sus microempresas. Un número significativo de préstamos femeninos era, en realidad, controlado por los familiares masculinos que habían utilizado a las mujeres como fachada para obtener los créditos.

Existe la posibilidad de que la centralización de créditos únicamente en las mujeres pueda ponerlas en una situación de riesgo de abuso doméstico, cuando se ven forzadas a actuar como cobertura para otros que están excluidos del acceso a esos créditos. Los préstamos, en algunos casos, han sido utilizados por los hombres para montar empresas en las cuales las mujeres pueden ejercitar poco control; en otros casos, existe el temor de que un pequeño aumento de los ingresos femeninos pueda provocar una baja en la co-participación masculina en ciertos gastos de la familia (Mayoux, 1997). Se presume frecuentemente que, como las mujeres están involucradas en las transacciones financieras rurales, son ellas quienes controlan los préstamos. Queda la cuestión de averiguar cuál es la mejor manera de garantizar que las mujeres mantengan el control suficiente de sus préstamos, inviertan en aquellas actividades más rentables (que pueden estar controladas por los hombres), y mantengan, asimismo, el control sobre los lucros de la inversión (Binns, 1998). En otros casos, los programas de microfinanza focalizados exclusivamente en el rol económico/productivo de la mujer, o sea, en su capacidad para ganar dinero, han significado una carga de trabajo más pesada para las mujeres (Mayoux, 1997), con un aumento de la presión de trabajar por el dinero, simplemente porque han sido etiquetadas por su potencial capacidad para rembolsar los préstamos.

Por tanto, el impacto de las actividades microfinancieras no puede deducirse simplemente de la utilización de los servicios financieros o de la capacidad de reembolso por parte de las mujeres. No se puede asumir ingenuamente, en conjunto, que el aumento de ingresos de la familia se traduzca necesariamente en un aumento de control sobre esos ingresos, en un aumento del bienestar familiar o, en cambios respecto a otros aspectos de las desigualdades de género (Mayoux, 1995). Es importante tener presente que hombres y mujeres viven juntos y mantienen relaciones y negociaciones complejas.

Por otro lado, los programas focalizados en mujeres pueden estar -y están- justificados, pues para abordar las causas estructurales de las desigualdades de género a largo plazo, centrarse en las mujeres puede resultar el punto de entrada más fácil para hacer que los programas funcionen y, de paso, aumentar la conciencia de género. Por ejemplo, si la mujer va a una reunión de grupo de préstamos y no tiene la posibilidad de pagar el suyo porque su marido se llevó el dinero para comprar alcohol con sus amigos, o si ella no puede ir a vender sus productos al mercado porque su marido la golpea, por el simple hecho de formar parte del grupo, la mujer adquiere más confianza para discutir sus problemas a nivel de grupo y pueden surgir así formas de lidiar con los problemas. Este tipo de problemas no son raros y la presión de la sociedad puede constituir un freno para que los hombres dejen de golpear a sus mujeres (Johnson, 2002, com. personal). Por tanto, la incapacidad de la mujer de poder pagar sus préstamos se examina en el contexto más amplio de las relaciones entre hombres y mujeres y el ámbito social. En cambio, las intervenciones focalizadas exclusivamente en mujeres pueden acabar procurando resentimientos entre los hombres y no tener éxito por no haber tomado en cuenta las relaciones entre los sexos. El “género” y las “mujeres” no son términos intercambiables. Incorporar las cuestiones de género es una tarea analítica que requiere una evaluación respecto a cómo el género, entre otros factores, contribuye al desarrollo de una tendencia específica, de un problema o al potencial resultado de las intervenciones. La razón por la cual el análisis de las cuestiones de género acaba a menudo levantando discusiones sobre las presiones sufridas por las mujeres, reside en que es a través de ese análisis que la desigualdad se pone en evidencia. Sin embargo, en muchos países puede aún existir la necesidad de focalizar los programas, la legislación y las políticas específicas en las mujeres, porque ellas tienen menos alternativas que los hombres en términos de acceso al crédito o a otros servicios financieros. Por esta razón, muchos de los ejemplos y sugerencias que aparecen en esta guía defienden la discriminación positiva hacia las mujeres (por ej.: focalizada en las mujeres) en situaciones donde el análisis de las cuestiones de género indica que las mujeres son un grupo social marginado o descuidado.

En resumen, los programas de microfinanza que ‘se centran en la mujer’ aisladamente, pueden no ser sensibles al género, porque abordar asuntos de género en las intervenciones de microfinanza significa mucho más que programar o calcular el número de préstamos contraídos por las mujeres: requiere la adopción de un enfoque más orientado hacia el cliente. Por ejemplo, un enfoque de género debe implicar el análisis de la posición socio-económica de la familia y de la comunidad, tanto de los hombres como de las mujeres. Un enfoque de género también deberá implicar la investigación sobre cómo se refuerza a través de las instituciones con las que tratan, la posición socio-económica de hombres y mujeres, y de cómo el nivel nacional de leyes y de costumbres gobiernan la posición económica de hombres y mujeres (Johnson, 1999). Por esta razón, esta guía no se centra únicamente en los asuntos de género a nivel del cliente (o de campo), sino que también cuestiona el modo en que los asuntos de género se integran en los intermediarios que ofrecen servicios microfinancieros y dentro del contexto político nacional.

2.5 Diferentes perspectivas: los niveles macro, intermedio y de campo

Los diferentes actores de la microfinanza, ya sean proveedores o usuarios de servicios microfinancieros, tendrán diferentes perspectivas. Para distinguir los desafíos, problemas y asuntos que surgen en las operaciones microfinancieras, es útil diferenciar las perspectivas en tres niveles principales: el nivel macro o político, el nivel de los clientes microfinancieros y el nivel intermedio o de las instituciones de microfinanza. Los tres niveles están esquematizados abajo en el **cuadro 2.2**.

Cuadro 2.2: Niveles Macro, intermedio y de campo

El nivel Macro comprende las políticas nacionales que gobiernan las actividades microfinancieras en el país. Abarca la legislación y las regulaciones. Tales políticas nacionales influyen respecto a la operatividad de las IMF y a la oferta de incentivos existente para los empresarios. Las políticas nacionales de agricultura, la tendencia demográfica, los términos de negocio, la política nacional de educación, la tasa de desempleo y el gasto público también ejercen una influencia enorme sobre los intermediarios microfinancieros y sobre sus clientes. Las instituciones multilaterales que pueden ejercer influencias a nivel macro, a través de leyes y acuerdos internacionales, cooperación internacional y desarrollo político, son el Banco Mundial, El Fondo Monetario Internacional, las Agencias de las Naciones Unidas, la Unión Europea, las agencias bilaterales como la OCDE.

El nivel Intermedio se centra en las instituciones (ONG, bancos, organismos de desarrollo, uniones de crédito y cooperativas, etc.) y, en cómo operan en términos de provisión e implementación de servicios, así como también de qué manera influyen en la política nacional relacionada con la microfinanza y en las ‘mejores prácticas’ dentro del sector¹². En este nivel, los asuntos incluyen las funciones del sector privado y público, los niveles de descentralización, las estructuras institucionales y los niveles de especialización y experiencia entre las instituciones

El nivel de campo se centra en mujeres y hombres empresarios. Es crucial plantear de qué manera los intermediarios de la microfinanza y, realmente los agentes políticos pueden identificar las necesidades específicas y las prioridades de mujeres y hombres respecto a los servicios financieros. Otros agentes son las organizaciones rurales, las asociaciones de clientes y las redes de clientes

La ventaja de dividir el contexto en niveles macro, intermedio y de campo es que resulta más fácil diagnosticar a qué nivel deben tratarse los problemas y decidir qué asuntos están a nuestro alcance para efectuar cambios. Es fundamental identificar las asociaciones y la interdependencia entre los

¹² Las ‘mejores prácticas’ son principios o procedimientos que han resultado eficaces en distintos contextos y son necesarios para asegurar que las IMF operan de una manera sostenible.

niveles. Tomando en consideración los demás niveles, se espera que, independientemente del nivel en el cual se opera, las actividades estén organizadas de manera más eficiente. Tras esta categorización, es importante identificar a las partes interesadas en cada nivel. Ello se obtiene con un análisis de las partes interesadas que nos proporciona una percepción de las dinámicas en cada nivel, así como la interrelación entre los niveles.

2.6 Análisis de las partes interesadas

Para las operaciones microfinancieras, la identificación de un amplio espectro de partes interesadas puede constituir un útil ejercicio de planificación para garantizar que los programas de microfinanza puedan realizarse conforme previsto. Las partes interesadas incluyen todos aquellos que directa o indirectamente participan a una determinada actividad, programa o política de microfinanza. Las partes interesadas pueden ser individuos o grupos y pueden incluir:

- Hombres y mujeres empresarios y organizaciones rurales en el **nivel de campo**. En las áreas rurales estos pueden ser agricultores con pequeñas parcelas de tierra, trabajadores sin tierra, trabajadores emigrantes, agricultores desplazados, diferentes grupos étnicos (con diferentes sistemas agrícolas), niños trabajadores, juventud rural, comerciantes, etc.
- Fuentes financieras no oficiales (prestamistas de dinero, asociaciones de crédito, asociaciones de ahorro y crédito rotatorio – RoSCAS, etc.) así como oficiales (bancos, otras asociaciones financieras), IMF, ONG, Cooperativas de crédito, cooperativas, empresas del sector privado, organizaciones rurales, grupos de influencia y sociedades financieras en el **nivel intermedio**.
- Funcionarios de gobierno, nacionales o locales, diferentes ministerios (Agricultura, Hacienda, Comercio e Industria, etc.), el Banco Central, agencias y compañías internacionales (Unión Europea, FMI, Banco Mundial, agencias de las NU, donantes bilaterales) en el **nivel macro**.

El intento de identificar un amplio espectro de partes interesadas en las actividades microfinancieras particulares requiere comprender y evaluar los riesgos de todos las partes interesadas. Se debe considerar la relación de cada grupo de partes interesadas con los objetivos del programa microfinanciero. El éxito de una operación microfinanciera depende en última instancia de las interacciones entre todas las partes interesadas que tienen, inevitablemente, diferentes objetivos e intereses.

La identificación de las partes interesadas quizás pueda ayudar a reconciliar las distintas exigencias y posiciones de estas partes y, a poner en realce los potenciales conflictos de intereses entre los diferentes grupos. Puede que las IMF no tengan la capacidad de resolver los conflictos entre distintos grupos, pero deben ser concientes de su existencia ya que pueden comprometer sus programas.

El análisis de las partes interesadas posibilita la comunicación de la información de un modo eficaz. La identificación y, si es posible, la inclusión de un amplio espectro de partes interesadas en cada uno de los tres niveles de planificación, ayuda a establecer estructuras que eventualmente canalicen la información de la situación real al nivel de campo hacia las IMF y viceversa, en última instancia tal información deberá alcanzar el nivel de las decisiones políticas.

2.7 Factores socio-económicos que afectan la microfinanza

Tanto los hombres como las mujeres viven en un mundo complejo y en constante transformación. Por ejemplo, los agricultores deben enfrentar constantemente decisiones de elección sobre qué cosechas y qué variedades concentrar sus esfuerzos y recursos microempresariales, sobre las nuevas oportunidades de mercado, las restricciones ambientales como plagas y enfermedades, la disponibilidad de mano de obra y su costo. Muchos de los agricultores más pobres no logran obtener todos sus ingresos de sus actividades agrícolas y deben examinar los beneficios de otras actividades generadoras de ingresos.

No se recomienda, generalmente, transferir un enfoque microfinanciero particular o un modelo microfinanciero que funcionó exitosamente en un contexto o cultura hacia otro, sin antes hacer modificaciones para esa localización o contexto particular. El contexto en el que las diferentes actividades microfinancieras operan difiere de lugar a lugar y varios factores, incluyendo los de género, influyen en cómo funcionarán en la práctica. En algunas culturas, por ejemplo, los grupos solidarios como metodología microfinanciera no son apreciados, como en el caso de la mayor parte de los países en transición, donde cualquier forma de colectivismo impuesto recuerda al comunismo. Varios ejemplos de enfoques de programas microfinancieros replicados se encuentran en **cuadro 2.3**.

Cuadro 2.3: Copiando y modificando enfoques microfinancieros.

En la Federación de Rusia: Varios programas iniciados por la "Opportunity International", una ONG con sede en EE.UU., y basados inicialmente en modelos para grupos de solidaridad, pasaron a aplicar una metodología de préstamos individuales.

En Francia: La ADIE, una ONG francesa centrada en una población de inmigrantes y desempleados tuvo que abandonar el modelo de grupo de solidaridad que estaba utilizando a favor del préstamo individual. La razón de este cambio residió en que los mutuarios eran de ámbito urbano y tenían muy pocos vínculos comunitarios. Era por lo tanto difícil identificar y convencer miembros potencialmente interesados en reunirse.

En Polonia: Al principio, los clientes rechazaban la idea de juntarse en grupos de solidaridad en un programa microfinanciero organizado por la 'Fundusz Mikro', una de las mayores instituciones microfinancieras en Polonia. La 'Fundusz Mikro' adoptó una interesante solución intermedia: usaron incentivos financieros con el fin de atraer mutuarios para préstamos de grupos de solidaridad. Un grupo de cuatro mutuarios obtendría mejores tasas en cada uno de sus préstamos de los que hubiese obtenido solicitando préstamos individuales.

Los préstamos para grupos de solidaridad son más baratos para las IMF que los préstamos individuales, dado que no existen garantías de los mutuarios microfinancieros y que las economías de escala ganan cuando prestan servicios a varios mutuarios a la vez. Además los grupos de solidaridad comparten algunos trabajos con los funcionarios microfinancieros, lo que disminuye aún más el costo de los préstamos. Por ende, existía un fuerte incentivo para la 'Fundusz Mikro' en dar preferencia a los grupos de solidaridad con su metodología de préstamo y dejar los ahorros para sus clientes.

En Noruega: En la isla Lofoten en el norte de Noruega, las mujeres no tenían ninguna actividad remunerada lo que las conducía a abandonar la isla en gran número. Los hombres estaban ocupados en la pesca. Una adaptación del modelo del 'Grameen Bank' fue iniciado en la isla para intentar controlar el éxodo de las mujeres hacia el continente. La adaptación del modelo de los grupos de solidaridad al contexto de la isla noruega resultó ser un éxito. Las mujeres comenzaron a desarrollar pequeños negocios de producción y servicios, orientados sobre todo al mercado turístico y quedaron, en general, satisfechas de permanecer en la isla.

Posteriormente, el modelo de grupo de solidaridad se multiplicó en otras localidades de Noruega. Por ejemplo, el programa de microcrédito de Froya e Hitra tiene como objetivo estas dos islas y la región continental central de Noruega. En 1998, representantes del gobierno sueco se mostraron interesados en adaptar el modelo noruego al contexto sueco, considerando más sensato adaptar el modelo ya adaptado a Noruega en Suecia, que comenzar de la nada o a partir del modelo de Bangladesh.

Fuente: Trabajo de las autoras

Para una planificación efectiva es importante considerar anticipadamente los factores socio-económicos que pueden afectar a un modelo microfinanciero particular en una nueva localización o a una operación microfinanciera recién planificada. En el programa de ASEG se señalan seis factores socio-económicos útiles para recordar qué factores pueden tomarse en cuenta cuando se planifiquen actividades microfinancieras. Estos incluyen: factores económicos, socio-culturales, institucionales, políticos, ambientales y demográficos. Todos estos factores deberán considerarse en relación a las diferencias de género.

Factores económicos

- Un factor económico puede ser la diferencia entre el acceso que hombres y mujeres tienen a un trabajo remunerado y, consecuentemente, el nivel de ahorro que pueden tener.
- Diferencias entre el acceso a los servicios financieros de ambos o cuestiones sobre quién controla los ingresos de la familia.
- Los factores económicos también están relacionados con la propiedad de tierras u otros recursos.
- El ambiente económico global del país también es relevante para la manera en que las IMF pueden operar. La liquidez de mercado, el PIB per cápita, la potencial demanda de servicios microfinancieros, el nivel de inflación (por ejemplo, las crisis financieras en la Federación de Rusia y en partes de Asia), la cantidad de ayuda de los donantes (el Fondo Monetario Internacional, por ejemplo, ayuda a mantener baja la inflación), los niveles de pobreza, son todos factores importantes que se deben tener en consideración cuando se diseña o se gestiona un programa microfinanciero.

Factores políticos

- Los factores políticos pueden afectar la forma en que las mujeres y los hombres asumen y comparten el poder y la autoridad. Esto puede afectar el proceso de formulación de políticas en relación a la microfinanza.
- Los factores políticos incluyen políticas gubernamentales que incentivan a los empresarios en general y a las mujeres empresarias en particular. La situación socio-económica en el país es un factor crucial para la inversión; la percepción de estabilidad política o la falta de ella, y las previsiones acerca de la situación política constituyen, asimismo, factores importantísimos.
- En situaciones de conflicto, los programas microfinancieros tienen que enfrentar varios desafíos (por ejemplo, la circulación de bienes puede ser dificultosa si no imposible). Sin embargo, los programas microfinancieros pueden adaptarse a tales situaciones. Por ejemplo, donde existen refugiados políticos (Georgia) o donde han ocurrido conflictos inter-étnicos (Bosnia-Herzegovina) es todavía posible organizar programas de microfinanza.

Factores demográficos

- Los factores demográficos relacionados con los servicios financieros incluyen el número de bancos per cápita, o la capacidad del intermediario microfinanciero para lograr alcanzar un espacio vital en sus operaciones a través del aumento del número de clientes. Por ejemplo en Bosnia-Herzegovina donde hay 3'8 millones de habitantes ahora existen 27 IMF, que han comenzado a fusionarse entre sí pues se ha comprobado que eran demasiadas.
- Otro factor demográfico importante es el hecho de que actualmente muchas personas se trasladen hacia las áreas urbanas. En el año 2005, la mayor parte de la población mundial vivirá en las áreas urbanas. Puede ser necesario tener en cuenta en cada región, si de las personas que se van a trasladar a las ciudades se contabilizan más hombres que mujeres, y cuáles son las consecuencias.
- Los niveles de migración, inmigración y emigración en un determinado país o región son una consideración demográfica. Un gran porcentaje de la población sueca está compuesta por

inmigrantes. Algunos de los recién llegados manifiestan interés en contraer préstamos para la creación de microempresas. Las autoridades están considerando la microfinanza como una forma de ayuda a los inmigrantes para que se integren en la sociedad y, al mismo tiempo, se puedan fomentar el crecimiento de empleos y los negocios sostenibles.

Factores socioculturales

- Un factor socio-cultural es el modelo conforme al que socialmente pensamos que una mujer deba actuar, diferente al de un hombre, respecto a las operaciones de negocios (por ejemplo, el código del vestido, como ilustra la figura, por el hecho de ser una mujer de negocios)
- Las mujeres y los hombres están condicionados a comportarse de una cierta manera y a seguir determinados caminos de acuerdo con la educación recibida. Los chicos y las chicas juegan con diferentes juguetes, tienen diferentes tareas domésticas, se espera que elijan diferentes profesiones; estos condicionamientos están arraigados en las personas desde temprana edad. En muchos países los libros escolares contienen ilustraciones donde los hombres son médicos, ingenieros y directores, y las mujeres enfermeras, maestras y secretarias.
- En general, existen muy pocas mujeres en posiciones estratégicas a todos los niveles; en las conferencias son esencialmente los hombres quienes coordinan los debates o presentan ponencias.



Factores socio-culturales afectan nuestra percepción de las personas, por ejemplo el 'código del vestido'

Factores institucionales

- Los factores socio-culturales, frecuentemente, se convierten en institucionales. Los factores institucionales pueden estar ligados a la falta de educación y de oportunidades de formación para las mujeres empresarias porque los proveedores de formación asumen que los hombres deben ser los líderes o que transmitirán los conocimientos adquiridos a sus mujeres o colegas.

Factores ambientales

- Los factores ambientales pueden incluir los recursos naturales disponibles para el inicio de las actividades empresariales. Tales recursos pueden estar enmarcados dentro de la legislación nacional (por ej.: tala de bosques) pero la realidad en el nivel de campo puede ser distinta. Las mujeres y los hombres usan los recursos naturales de manera diferente.
- Las catástrofes naturales tales como inundaciones, terremotos o sequías tienen consecuencias ambientales que afectan las actividades empresariales.
- En algunos países existen leyes que incentivan el uso de recursos inocuos para el ambiente a través de impuestos.

2.8 Análisis de los recursos y de las restricciones

En la estructura de esta guía tomamos en consideración tanto los recursos como las restricciones de los diferentes grupos de las partes interesadas (en los niveles macro, intermedio y de campo). En un análisis de las cuestiones socio-económicas y de género es importante comprender de qué manera los individuos y los grupos, en todos los niveles, distribuyen y usan los recursos y superan las dificultades.

2.8.1 Los recursos

Un recurso es el medio de proporcionar lo que es necesario. El capital financiero es un recurso e incluye acceso a ahorros, créditos y reposiciones regulares para el trabajo. Algunos bienes patrimoniales como la tierra y la maquinaria de producción son recursos que están disponibles solamente para algunos grupos. Otros recursos para las actividades empresariales incluyen habilidades, conocimiento, trabajo y asociación en grupos específicos. Una política macro favorable a las actividades empresariales constituye también un recurso. Asimismo, pueden contemplarse los recursos naturales (tierra, agua, flora y fauna). La infraestructura de base es un útil recurso facilitador en términos de activos de mercado y está, frecuentemente, controlada y proporcionada por el gobierno.

El Estado, las instituciones, la familia y los particulares tienden a maximizar sus recursos y a utilizarlos para cubrir riesgos y para aprovechar al máximo las oportunidades. En el nivel de campo, por ejemplo, los particulares requieren recursos específicos para sus actividades empresariales. Tanto los hombres como las mujeres, deben equilibrar la utilización de los recursos a fin de garantizar la estabilidad del sustento familiar y ofrecer abrigo, cuidados para la salud, ropa, educación y la salvaguardia de los materiales necesarios para la producción. Desde el punto de vista del intermediario microfinanciero será necesario, por ejemplo, indagar si los recursos son competitivos antes de conceder el préstamo.

En el nivel intermedio, las IMF conceden recursos, a través de la distribución de servicios respetando las regulaciones definidas por el Estado y la autoridad que les ha sido otorgada. La manera en que los recursos pueden ser utilizados en una institución y la forma en que se distribuyen entre los grupos de clientes, son también de gran importancia respecto a las operaciones microfinancieras. Diversos intermediarios microfinancieros exitosos han demostrado que logran alcanzar la sostenibilidad respecto a los pequeños subsidiados si existen recursos de gestión. Una asistencia de gestión puede constituir un recurso vital y ejercitar un papel importante en el éxito de las IMF. En 1995, una encuesta efectuada con todas las afiliadas del WWB señalaba la relación entre la gestión de las IMF y la asistencia de gestión como uno de los desafíos principales para la formación de fuertes empresas. La existencia de una asistencia de dirección funcional y bien dirigida es, por tanto, uno de los recursos más importantes de las IMF. .

En el nivel macro, el Estado controla los recursos financieros y productivos y algunos de los principales recursos naturales. Las políticas nacionales favorables que regulan la intermediación microfinanciera son un recurso importante para las instituciones financieras rurales, bancos y ONG que pretenden llevar a cabo programas y actividades. La política nacional establece de qué manera se distribuyen los recursos entre los ciudadanos de un país. La toma de decisiones políticas, los sistemas

legales y económicos y, las normas étnicas y culturales influyen en cómo se encuentran distribuidos los recursos en todos los niveles.

2.8.2 Las restricciones

La restricción es una limitación impuesta sobre una acción o movimiento deseado. Las restricciones para alcanzar una mejor condición de bienestar económico existen en los tres niveles.

En el nivel de campo, hombres y mujeres enfrentan muchas restricciones para intentar salir de su condición de pobreza. Asimismo, enfrentan restricciones respecto a normas y valores basados en los roles sociales y de grupo. En muchos de los casos, las restricciones relacionadas con el desarrollo de negocios por parte de mujeres son el resultado de diferencias asociadas al género. En algunos contextos, por ejemplo, las mismas mujeres no se ven incentivadas por parte de otras mujeres para montar un negocio. Consecuentemente, existe una presión de la sociedad para impedir que las mujeres emprendan actividades empresariales.

Los gobiernos enfrentan restricciones en términos de gastos en distintos sectores. Asimismo, deben enfrentar restricciones debido a la situación económica durante su mandato. Las condiciones ambientales tales como la sequía, la contaminación y el agotamiento de los recursos naturales constituyen restricciones que limitan la capacidad gubernamental de alcanzar sus objetivos.

Los intermediarios microfinancieros enfrentan restricciones debido a la legislación y reglamentación de los países donde operan, así como restricciones respecto a su estructura organizativa. Además, enfrentan restricciones respecto al acceso a las donaciones y a las fuentes comerciales de fondos. Los acontecimientos políticos y económicos, con frecuencia, afectan gravemente las operaciones de los intermediarios de las IMF.

Algunas restricciones se encuentran más allá del control de grupos particulares de las partes interesadas; otras, en cambio, pueden ser superadas. Por ejemplo, el nivel de desarrollo infraestructural de un país, controlado por el nivel macro, impone a los empresarios en el nivel de campo restricciones en términos de acceso al mercado. La tasa de inflación puede afectar el valor real de los ahorros de los particulares. Por el contrario, las restricciones relacionadas con enfoques no profesionales del personal de las IMF pueden superarse a través de la capacitación.

Capítulo 3 - Género y microfinanza: el nivel de campo

3.1 Introducción

La microfinanza con la provisión de préstamos y ahorros ha sido propuesta muchas veces como la ‘cura milagrosa’ para las personas más ‘pobres’. Hay que ser realistas y recalcar, sin embargo, que muchos programas de crédito y ahorro no alcanzan, de hecho, a los más pobres aunque puedan beneficiar a los no tan pobres (Marr, 1999). A pesar de todo, existen algunos enfoques de servicios financieros para los sectores más pobres de las comunidades que han tenido éxito. En este conjunto de ‘mejores prácticas’ está basada la siguiente sección de la guía.

La sección del nivel de campo de esta guía se concentra en los clientes microfinancieros. El planteamiento consiste en el análisis de las diferencias socio-económicas de varios grupos de clientes, de manera que los servicios financieros correspondan a sus necesidades. Si las actividades de desarrollo, incluso las actividades microfinancieras, han sido proyectadas sólo por parte de observadores externos, pueden ignorar las capacidades, las prioridades y las necesidades de mujeres, hombres y niños nativos y conducir al fracaso. Aun en los casos en que se pregunta a los potenciales clientes nativos sobre el alcance de los servicios financieros a su disposición, los programas de microfinanza pueden de igual modo estar planificados sin tener en cuenta a los nativos en ese proceso. Cabe destacar que los programas microfinancieros no pueden estar hechos a la medida de cada región. Sin embargo, conocer a los clientes implica que los servicios disponibles se pueden proponer correctamente a los grupos.

Una manera de orientar este problema es considerar el análisis socio-económico y de género como un conjunto de instrumentos que proporcionan una mejor evaluación de las necesidades de los clientes. Cualquiera de estos análisis deberá hacerse de manera que asegure la participación activa de potenciales clientes microfinancieros en todos los niveles de planificación. Se podrá obtener una mejor comprensión acerca de la utilización de los recursos evitando suposiciones, a propósito de la repartición del trabajo en la comunidad e incluso respecto a la evaluación de las actividades empresariales por género.

3.2 Las partes interesadas en el nivel de campo

Las partes interesadas clave en el nivel de campo son los hombres y las mujeres de bajos ingresos, potenciales clientes microfinancieros. Las partes interesadas en este nivel, generalmente, incluyen a los mutuarios y a los que ahorran, así como a otros grupos interesados (el Estado y las mismas IMF). Aun cuando las partes interesadas clave sean los clientes (o los potenciales clientes) no deben ser tratados como un grupo homogéneo. Se trata en realidad de grupos muy heterogéneos de consumidores, productores, inversionistas, innovadores y agentes económicos no especuladores (Remenyi, 1997, FAO, 1994). El desglose y la deconstrucción de los grupos de partes interesadas será una garantía de que los productos y los servicios más apropiados estén personalizados de acuerdo con los diferentes grupos de clientes. El **análisis de las partes interesadas** puede facilitar el aprendizaje sobre la importancia de las instituciones financieras y de cualquiera de los grupos de ahorro y crédito existentes o que hayan existido en el pasado. Las cuestiones del **apéndice A3.1** serán útiles para obtener una imagen completa de las partes interesadas.

Los siguientes subapartados ponen en realce cuestiones que destacarán potenciales obstáculos o “embotellamientos” evidentes en el nivel de campo. Esta sección puede ser utilizada por los agentes de las instituciones de microfinanza para reflexionar acerca de los problemas existentes o para mejorarlos.

3.2.1 Los pobres como objetivo

La microfinanza ha evolucionado para centrarse en los empresarios de bajos ingresos, en particular, en aquellos que no tienen acceso a servicios financieros oficiales. Aunque muchas familias estén por debajo del límite de la pobreza, una institución microfinanciera tiene que priorizar en qué grupos debe centrarse, o bien dirigirse a diferentes grupos con productos diferentes. **La separación de los clientes por categorías de partes interesadas** de manera similar a la que se apunta en el **Apéndice A3.2** puede ser útil como primer paso (Remenyi, 1997). Dicha categorización facilitará a la decisión de elegir los servicios que deben proponerse a cada grupo. Así como también ayudará a identificar el punto de suspensión en términos de clientes adecuados para las IMF auto-financiables, y a identificar los grupos más pobres que se deben beneficiar de otras intervenciones de desarrollo y, cuáles pueden requerir subsidios (por ejemplo, educación, salud).

3.2.2 Las mujeres empresarias, ¿son clientes viables?

Las mujeres como propietarias y operadoras de microempresas son muy activas en el sector paralelo. Sin embargo, como categoría, las mujeres empresarias se encuentran, con frecuencia, olvidadas o descuidadas respecto a sus necesidades financieras, aunque investigaciones en varios países en vías de desarrollo hayan indicado que más de una tercera parte de todos los negocios en el sector no oficial son propiedad de mujeres. En ciertas regiones este porcentaje es todavía más elevado, por ejemplo, en la República de Zimbabwe el 67% de las pequeñas y medianas empresas son de mujeres, en el Reino de Lesotho el 73%, en el Reino de Swazilandia el 84% y en dos distritos de la República de Sudáfrica el 62% son propiedad de mujeres (Downing y Daniels, 1992).

Los negocios de las mujeres pueden ser diferentes de los de los hombres desde varias dimensiones importantes (Rhyne y Holt, 1994). Un análisis hecho en la República de Sudáfrica avalado por datos de otros países demuestra la existencia de patrones clave. Se mencionan a continuación algunas de las conclusiones:

- Aunque los negocios de las mujeres duren tanto como los de los hombres, tienen tendencia a comenzar en escala más pequeña y a evolucionar lentamente, permaneciendo pequeños durante su duración.
- Los negocios de las mujeres están concentrados en el comercio, servicios y manufactura liviana, en particular en sectores que utilizan una tecnología tradicional.
- Las mujeres utilizan con frecuencia a miembros de su familia en lugar de trabajadores contratados (las condiciones y métodos de pago pueden diferir); sus actividades generadoras de ingresos tienen generalmente lugar en sus casas.
- Las actividades de negocio proporcionan un ingreso importante para que las mujeres puedan mantener el bienestar familiar y con frecuencia sus ingresos son tan importantes sino superiores en relación a los de los hombres.

Consecuentemente, es necesario tener en cuenta las características particulares de los negocios pertenecientes a las mujeres en diferentes contextos para apoyar a ese sector empresarial tan importante. Las IMF deben comprender estas diferencias socio-económicas y así ofrecer productos específicos para incentivar al empresariado femenino.

3.2.3 Presentación transparente de la oferta de las IMF

La participación activa de los clientes, como partes interesadas, en la planificación y la ejecución de los servicios de las IMF, puede volver la toma de decisiones más transparente y, también, ayudar a aclarar aquello que pueden y no pueden hacer. De todas formas, si los potenciales clientes se involucran ya en la fase inicial de un programa microfinanciero, puede crear demasiadas expectativas acerca de lo que la microfinanza pueda ofrecer. Esto puede llegar a ser problemático si la operación microfinanciera no alcanza las expectativas, o si la comunidad ha estado involucrada en programas de crédito subsidiado en el pasado. Es esencial ser honestos y precisos desde el principio, independientemente de lo que la microfinanza puede o no puede ofrecer, para evitar que, a largo plazo, las expectativas irrealistas o excesivas puedan desembocar en un fracaso.

3.2.4 Información financiera de las partes interesadas

Cualquier discusión acerca de la manera en que las personas, la familia o los individuos, organizan sus asuntos financieros es de extrema delicadeza y se debe tratar con mucha cautela. No todos los hombres y mujeres están dispuestos a proporcionar detalles acerca de sus fuentes de ingresos o de gastos. Muchas personas pueden no desear discutir de sus propios asuntos financieros con un desconocido o con un entrevistador. Generalmente las personas restan importancia o exageran sus verdaderos ingresos. Pueden sentir cierto temor de revelar fuentes ilegales de ingresos, de ser denunciadas a las autoridades por evasión de impuestos, o hasta de perder los apoyos del gobierno. Debido a la complejidad de los modelos de las relaciones de poder, las personas proporcionan a los extraños la información que creen que éstos desean escuchar, sobre todo si los extraños tienen un estatus social o económico superior al suyo. Por lo tanto, las respuestas de las personas serán variadas, dependiendo de quién es el entrevistador, de cómo se lleva a cabo la entrevista y de las relaciones de poder entre el entrevistador y el entrevistado.

Las relaciones locales de poder y las desigualdades también influyen en las opiniones que se expresan, así como en cuáles miembros de la comunidad participan en los encuentros con los observadores de las IMF (Mayoux, 1999). La localización, el momento y los promotores deben ser apropiados para cada grupo de personas. Además, existen costos implícitos en esa participación, las personas pueden estar ocupadas y no tener tiempo para responder. Los “costos de participación” pueden ser más elevados para los más pobres de la sociedad y, por lo tanto, constituir un obstáculo significativo para la implicación activa en las actividades financieras de los grupos sociales más pobres.

Las respuestas de las personas pueden interpretarse de manera diferente a la que el entrevistador pretende. Además, la información acerca de los ingresos y los gastos cambia rápidamente y, a pesar de ser verdadera en el momento de la entrevista puede haber cambiado desde ese entonces (Mayoux, 1999). Si una entrevista se ha hecho, por ejemplo, antes de la cosecha, los entrevistados pueden no tener ingresos regulares en ese momento, o bien pueden prever una cosecha desastrosa o abundante en relación a la estación de cultivo.

3.2.5 Debates de grupo

Siempre es difícil conseguir que las personas en grupo discutan asuntos financieros. Si las discusiones de grupo en el nivel de campo están planificadas en cualquier punto del programa microfinanciero, deben ser manejadas cuidadosamente. Puede aconsejarse, a veces, separar a hombres y mujeres, o tener discusiones de grupo por separado y conjuntas. De hecho, en vez de hablar de pobreza y dinero, se pueden proponer temas alternativos a la pobreza. Se pueden incluir, a tal propósito, situaciones relacionadas con la vivienda, preguntando a las familias en zonas donde se da la emigración involuntaria, o la alimentación de los niños. Los clientes reales y aquellos potenciales pueden proporcionar información más precisa acerca de los niveles de pobreza. Clasificando a los vecinos en una escala que va del más rico al más pobre, se puede obtener un consenso general sobre cuál es la familia de la aldea que está en la cúspide de la pirámide de la pobreza.



Discusión de grupo usando los métodos de Diagnóstico Rural Participativo (fuente: IIRR, 1998)

3.2.6 Perfil institucional desde el punto de vista del nivel de campo

Una vez identificados los potenciales clientes microfinancieros, las diferentes organizaciones, instituciones e individuos que ofrecen servicios financieros a la comunidad podrán elaborar un gráfico analítico como el ejemplo del **Apéndice A3.3** para examinar lo que cada servicio financiero efectúa. Por cada grupo local o institución identificada por parte de la comunidad, hay una serie de tipos de información que vale la pena discutir: (1) su misión original, estrategia y objetivos; (2) los servicios que ofrece y quién se beneficia de ellos (hombres, mujeres, grupos socio-económicos, etc); (3) gestión y flexibilidad; (4) capacidad de gerencia; (5) control; (6) cualquier problema relacionado con los servicios, en particular aquellos relacionados con el género, por ejemplo por qué pueden usarlos o no los hombres o las mujeres. Estos datos debe colocarse en un gráfico, de manera que todos puedan verlos y comentarlos. Asimismo, puede ser útil preguntar sobre empresas, actividades, procesos decisivos e interacciones o conflictos con otros grupos o instituciones.

3.2.7 Necesidades y prioridades de las partes interesadas: evitar suposiciones

Antes de organizar operaciones microfinancieras es esencial determinar las necesidades financieras de los potenciales clientes. Muchas veces, en una situación particular, se sugiere un sistema de consulta participativa involucrando a las diferentes partes interesadas (Mayoux, 1997). Otras instituciones financieras que operan a nivel local (inclusive los prestamistas del mercado paralelo) pueden ser fuentes de información necesaria siempre y cuando no perciban a las nuevas (o cambiadas) IMF como formas de amenaza. Un enfoque de evaluación participativa de las necesidades puede ayudar a establecer vías, a través de las cuales, la distribución de los créditos y la movilidad de los ahorros puede ser de mayor relevancia para el mercado, conciliando las diferentes demandas y capacidades de las partes interesadas, ya que identifica los potenciales conflictos de interés que pueden surgir (Mayoux, 1999).

Por ejemplo, **la evaluación participativa de las necesidades** puede establecer si los ahorros o los créditos son, en realidad, lo que necesitan los clientes más pobres. Existe, muchas veces, entre los prestamistas la creencia de que las mujeres pobres quieren préstamos pequeños o que solamente tienen la capacidad de ahorrar pequeñas cifras por semana. Los prestamistas asumen, entonces, que los préstamos solicitados por los más pobres son demasiado pequeños para generar ingresos significativos de intereses y que, además, es costoso concederlos especialmente para las poblaciones rurales dispersas, e igualmente suponen que los ahorros son demasiado pequeños para ser atractivos.

Los pobres rurales pueden ser más susceptibles a fluctuaciones en sus ingresos a causa de, entre otros factores, la estación de cosechas o de empleo, la inclemencia del tiempo, pestes o enfermedades de las

cosechas. Por consiguiente, los hogares más pobres se empeñan por estabilizar sus gastos y muchas veces sacrifican potenciales oportunidades de inversión, a nivel local, que podrían mejorar el nivel de subsistencia a largo plazo. En estos ejemplos, los servicios financieros como los seguros, los ahorros, y los préstamos de consumo, pueden ser más efectivos que los préstamos de producción (Marr, 1999). De todas formas, el punto clave es que los planificadores de la microfinanza no deben asumir de manera preconcebida quién hace qué, quién tiene acceso a los diferentes recursos y cuáles son los servicios financieros y asesorías que las personas requieren.

La evaluación participativa de las necesidades puede utilizarse para determinar si las suposiciones de las organizaciones financieras son válidas o no. Muchas mujeres rurales no tienen acceso a la tierra o tienen arrendamientos inestables. Son sus maridos, padres y hermanos los propietarios de las tierras, un patrón que elimina las posibilidades de elegibilidad de las mujeres respecto a las fuentes de crédito oficiales, o a ser miembros de las asociaciones de agricultores lo que les permitiría el acceso a aportaciones que podrían ayudar a estabilizar o a aumentar sus sistemas productivos. De nuevo, no debe asumirse que las mujeres necesitan crédito únicamente para actividades tradicionales como la

artesanía. Las mujeres también son agricultoras a pleno derecho y están involucradas en las cosechas, la venta y otras actividades rurales.

Cuadro 3.1 Ejemplo de suposiciones irreales sobre mujeres

Un proyecto de desarrollo rural integrado en los altiplanos de Luzon en la República de Filipinas utilizaba un enfoque de ahorro de grupo antes de organizar los préstamos, con grupos de 10 mujeres. Cada mujer debía contribuir con una pequeña cantidad por semana, 20 pesos aproximadamente. Se había asumido, pues, que ésta era la cantidad que las mujeres podían ahorrar. A pesar de que las mujeres se declaraban contentas con este enfoque, un análisis más profundo llevó a la conclusión de que la cantidad que las mujeres ahorran era muy baja, que deseaban y podían fácilmente ahorrar más por semana, que lo que más les satisfacía del proyecto era el hecho que podían así, encontrarse una vez por semana para contribuir con los pesos, conversar con sus vecinas y también discutir de sus actividades empresariales. .

Estas mujeres, en realidad, formaban parte de un complejo proceso de producción y de venta, donde las mujeres del mercado provenientes de las aldeas cercanas compraban la producción a las mujeres rurales antes de la cosecha. Se establecía anticipadamente un precio fijo y las mujeres muchas veces requerían grandes sumas para pasar el período anterior a las cosechas. Consecuentemente, siguiendo la cadena de producción, algunas de las mujeres del mercado necesitaban préstamos considerables para comprar los productos antes de venderlos y algún tipo de seguro si la cosecha iba mal. Así, en este caso, esencialmente los componentes microfinancieros existentes en el programa de desarrollo rural integrado fueron ineficientes y no respondieron a las necesidades reales de las mujeres. De todas formas, podría argumentarse que cuando las mujeres se reúnen como grupo, tal como en el ejemplo citado, a largo plazo ganan confianza y conocimientos acerca de los servicios a disposición y mayores capacidades para negociar con las estructuras financieras oficiales. De este modo, pueden más tarde solicitar los servicios de los bancos.

Fuente: Trabajo de las autoras

Las situaciones no son estáticas, la migración rural y el VIH/SIDA han modificado la demografía de la vida rural, por lo tanto no deben hacerse suposiciones acerca de quién está presente en las áreas rurales. Como se ha subrayado en el punto 2.4, los problemas de las mujeres rurales deben abordarse no aisladamente, sino relacionados con los de los hombres. Las soluciones pueden entonces estar menos orientadas sólo hacia las mujeres y más sobre el cambio en los tópicos y en el encuentro de las necesidades estratégicas.

Los pobres mucha veces prefieren ahorrar acumulando bienes no financieros, como animales, oro o bienes de consumo que pueden ser vendidos rápida y localmente por dinero. Esto sucede particularmente en los países donde la inflación es un problema y los intereses percibidos por los ahorros no siguen el ritmo de la inflación. Las mujeres, algunas veces, no quieren que sus maridos sepan de sus ahorros y, de este modo, la confidencialidad pasa a ser de crucial importancia. Puede que las personas quieran ahorrar dinero

para acontecimientos puntuales, tales como una ceremonia próxima, un viaje a alguna ciudad cercana. Las IMF deben tomar en consideración dichos aspectos.

Incluir un amplio espectro de partes interesadas durante una fase inicial y excluir suposiciones, puede ayudar a crear un proceso que genere informaciones correctas relacionadas, a largo plazo, con el sector de toma de decisiones. Algunas sugerencias respecto a las cuestiones iniciales para con los potenciales clientes interesados de diferentes grupos socio-económicos están contempladas en el **Apéndice A5.4**. Es importante que queden contemplados los puntos de vista de las mujeres (o de los grupos marginales) porque, con frecuencia, sus opiniones no se toman en cuenta cuando se cuestiona al jefe de familia o en las discusiones de grupo.

3.3 Factores socio-económicos y de género al nivel del cliente

La cultura determina quién en la familia controla los recursos, quién toma las decisiones sobre qué y cuánto producir, y cómo distribuir los beneficios. Una mujer que gestiona su empresa, por ejemplo, puede no tener automáticamente acceso a los recursos controlados por su marido. Puede tener que llegar a un acuerdo con su marido, en el cual ella obtendrá acceso a tierras adicionales para poder sembrar hortalizas para la venta a cambio de ayuda para un cultivo que él controla completamente. De la misma manera, para comenzar una empresa de venta de comida, la mujer puede tener que solicitar un préstamo a su marido o a su hermano, que luego devolverá con intereses (Wilde, 1997).

Como ya se ha destacado en el apartado **2.3.1**, el término ‘análisis de las cuestiones de género’ se utiliza para describir un enfoque sistemático para el examen de los diferentes impactos del desarrollo de actividades relacionadas con el género. Implica un esfuerzo deliberado para identificar y entender los diferentes roles, relaciones, situaciones, recursos, beneficios, restricciones, necesidades e intereses de los hombres y de las mujeres en un determinado contexto socio-cultural. Un análisis de las cuestiones de género puede ayudar a revelar no sólo dónde hombres y mujeres tienen intereses separados, sino también dónde hay superposiciones. Todo lo anterior es importante para la microfinanza dado que la relación entre los sexos afecta las capacidades de generar ingresos y la toma de decisiones. La empresa de producción de vegetales de la mujer, la empresa de venta de cosechas del marido, la empresa de producción de cerveza de la hija, por ejemplo, pueden estar ligadas entre sí a través de intercambios de trabajo, el acceso compartido a los recursos, pero los ingresos o rentas no son compartidos y solamente los ingresos de la mujer son los que, generalmente, se utilizan para beneficio del hogar (Wilde, 1997). Un análisis de género de las opciones de empresa y de empleo en la región puede ilustrar la segregación existente en los tipos de actividad económica en que la mujer se ve envuelta, la diferencia en las tasas de participación como fuerza de trabajo, la diferencia sexual en el trabajo remunerado, la segregación profesional, la división desigual del trabajo en media jornada y en el sector paralelo. Lo anterior revela que las mujeres, aunque tengan ingresos por sus propios méritos, siguen cargando con muchas de las responsabilidades de la familia y el cuidado de los niños.

La repartición de tareas y la distribución de los ingresos en el ámbito familiar revisten suma importancia para los ahorros y la amortización de los préstamos. Los planificadores de la microfinanza no deben hacer suposiciones sobre lo que ocurre en una familia, sobre todo respecto a la distribución de los ingresos del hogar o a las repercusiones que un aumento de los ingresos puede tener en relación con el bienestar general de la familia (ver apartado **2.3.1**). Existen pruebas que sugieren que el efecto marginal de los ingresos en manos de la mujer es diferente al efecto que surte en manos del hombre (Haddad, 1999). Tanto hombres como mujeres, probablemente, gastan cualquier suma adicional de sus ingresos de manera diferente dando lugar a diferentes mejorías para la familia en su totalidad (Tripp, 1981; Pahl, 1983).

Los factores socio-económicos determinarán el tipo de servicios financieros provistos a las comunidades. En algunas áreas de la República de Uganda, se ha llegado a la conclusión de que las mujeres preferían estar en grupos de ahorro de sólo mujeres de la misma edad, ya que la tradición no permite presionar a mujeres y hombres ancianos para que cumplan sus obligaciones de amortización (Binns, 1998). Los factores socio-culturales pueden propiciar oportunidades para discutir los servicios financieros, tales como aprovechar las áreas donde se concentran las mujeres (por ejemplo, los mercados). Estas ocasiones pueden, asimismo, ser un lugar oportuno para las transacciones

financieras, ya que implican emplear menos tiempo extra en comparación con el que perderían si tuviesen que desplazarse a una institución financiera.

Los datos socio-económicos y de género pueden mejorar y aumentar la planificación de servicios financieros ajustados a las necesidades de los clientes. El Manual de campo de ASEG ofrece muchos métodos y técnicas para llevar a cabo el análisis de las cuestiones de género y apoya el proceso participativo a nivel comunitario (Wilde, 1997). Incluye dos métodos específicos útiles para adaptarse al sector de los servicios financieros.

3.3.1 *Tablas de ingresos y de gastos*

La vulnerabilidad de subsistencia varía según el grupo social y el género y ello tiene implicaciones para las actividades microfinancieras. Para entender la seguridad o la vulnerabilidad de la subsistencia de las diferentes personas, se puede intentar cuantificar la importancia relativa de las diferentes fuentes de ingresos. Además, las prioridades y las limitaciones de subsistencia de diferentes personas (incluyendo a mujeres y hombres de cada grupo social) pueden indicarse cuantificando la importancia relativa a las diferentes fuentes de gastos.

Si una Institución Microfinanciera (IMF) está trabajando con grupos menos favorecidos y con bajos ingresos, es necesario reconocer que los préstamos están siendo utilizados para actividades no productivas (Johnson y Kidder, 1999). Por lo tanto, será importante verificar si todos, la mayoría, o algunos de los ingresos totales de los grupos de clientes se gastan en necesidades básicas, como comida, agua, ropa, abrigo, cuidados primarios de salud y educación. Solamente después de haber satisfecho sus necesidades básicas, las personas estarán dispuestas a guardar algún dinero o bienes para ahorros, o dispuestas a enfrentar riesgos en términos de inversión en una nueva actividad empresarial. En tiempos de crisis, la gente adecua sus gastos y también ahí pueden surgir problemas. El **Apéndice A3.5** resume un método indirecto para conocer ingresos y gastos (Wilde, 1997) (Wilde, 1997). Este método funciona muy bien en el contexto de la microfinanza porque no se discuten las cantidades, sino sólo las fuentes.

Un ejemplo de tabla de ingresos y gastos de la aldea Yabrang en Bután oriental se presenta en los **Cuadros 3.2 y 3.3**. Estas tablas fueron el resultado de dos grupos focalizados, uno en las diferencias originadas por sexo (**cuadro 3.2**) y el otro en las diferencias originadas en la riqueza (**cuadro 3.3**). Las tablas de ingresos y gastos desglosadas por diferencia de sexo, revelan que las mujeres y los hombres en Yabrang tienen fuentes de ingresos completamente distintas (Wilde, 1997). Para las mujeres, las más importantes son las aves de corral y los vegetales; para los hombres, el almacenamiento y las cosechas de cereales. Esto significa que hombres y mujeres tienen diferentes tipos de ahorros que podrán querer depositar. La responsabilidad de los gastos, por otra parte, se sobrepone considerablemente; el mayor gasto para mujeres y hombres es el de las cuotas escolares, lo que puede significar que los préstamos concedidos durante el período en el cual deben pagarse dichas cuotas (esto si el pago se efectúa puntualmente) pueden utilizarse para dichos gastos y no para fines productivos.

Las tablas de ingresos y gastos desglosadas por diferencias de riqueza revelan que las actividades de desarrollo que mejor funcionan para la diversificación de los ingresos de las familias más pobres son aquellas que requieren poca tierra y pocas aportaciones, como puercos, aves de corral, frutas y vegetales.

Cuadro 3.2: Ejemplo de tablas de ingresos y gastos desglosados por sexo

Tablas de ingresos y gasto por sexo
Localidad: Aldea de Yabrang, Phongmey Gewog, Trashigang
Participantes: 8 mujeres, 2 hombres
Fecha: 16 de noviembre de 1996

Fuentes de ingresos	Mujeres	Hombres
Trigo sarraceno		6
Arroz		6
Maíz		6
Patatas	7	
Azúcar de caña	7	
Vegetales	9	
Bananas	4	
Ganado		11
Caballos		7
Puercos		6
Aves de corral	14	
Venta de ropa	9	
Construcción de carreteras		8

Fuentes de gasto	Mujeres	Hombres
Gastos religiosos	7	4
Básicos (jabón, sal)	5	8
Cuotas escolares	14	11
Vestuario	5	6
Joyas	3	
Semillas & entradas	2	1
Ganado	3	3
Caballos	3	5
Puercos	4	3
Aves de corral	3	1
Manteca y queso	1	
Utensilios de trabajo		3
Radios y relojes		5

Nota: A cada hombre y mujer les fueron entregados 50 palitos para representar su ingreso total anual. Tras haber seleccionado los cartones descriptivos de las actividades y de los recursos relevantes colocaron los palitos en consecuencia.

Cuadro 3.3: Ejemplo de tablas de ingresos y gastos desglosados por riqueza

Tablas de ingresos y gastos por riqueza
 Localidad: Yabrang Village, Phongmey Gewog, Trashigang
 Participantes: 3 mujeres, 5 hombres
 Fecha: 16 de noviembre de 1996

Fuentes de ingresos	Rico	Medio	Pobre
Maíz	5	1	
Trigo	1	1	
Azúcar de caña	1	2	
Frutas	1	1	1
Naranjas	1	1	
Vegetales	1	2	1
Toros	5	1	
Caballos	5	1	
Puercos	3	1	1
Huevos	2	1	1
Manteca	5	2	
Trabajo asalariado		1	1

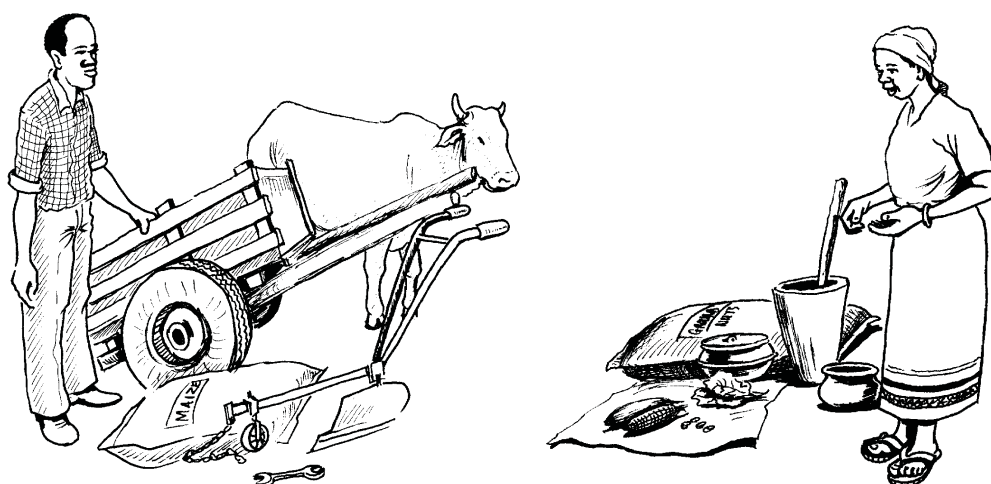
Nota: 50 hojas grandes representaban el ingreso total anual de la comunidad. Los participantes dividieron las hojas de la siguiente manera: 30 hojas = ingreso anual del “rico”; 15 hojas = ingreso anual del “medio”; y 5 hojas = ingreso anual del “pobre”. Las mismas proporciones fueron utilizadas para discutir los gastos.

Fuentes de gasto	Rico	Medio	Pobre
Casa	4	2	1
Religión	3	1	
Uniformes escolares	1	1	1
Básicos (aceite, sal, pescado seco)	2	2	1
Vestuario	2	1	
Ganado	2	1	
Toros	2	1	
Caballos	2	1	
Puercos	1	1	
Aves de corral	1		
Semillas, semilleros e instrumentos	3	2	1
Fertilizantes	1	1	
Ahorros	3		
Varios	3	1	1

Fuente: Wilde (1996).

3.4 Recursos y restricciones de los clientes

Las personas se dedican a actividades como la agricultura, la venta en los mercados y el trabajo asalariado para garantizar sus necesidades básicas y para ganar dinero extra. Estas actividades dependen en gran escala del acceso a recursos como tierra, agua, trabajo y tecnología. En toda cultura el acceso a tales recursos varía de acuerdo con el género, la edad, la riqueza, la casta y la etnia. En el nivel de campo, cuando se planifican actividades microfinancieras es fundamental poseer buen conocimiento y mejor comprensión de los recursos disponibles para los clientes. Es importante no hacer conjeturas en relación al acceso que los diferentes grupos de clientes tienen respecto a los diferentes tipos de recursos, o al hecho de que diferentes grupos de potenciales clientes tienen control sobre recursos específicos. Además, las IMF deben ser conscientes de las restricciones que los diferentes clientes tendrán que enfrentar, si tales clientes llegan a ser “socios” microfinancieros sostenibles.



El acceso y el control de los recursos puede variar según el sexo (fuente: IIRR, 1998)

3.4.1 Técnica de los tarjetones descriptivos para desglosar la gestión de recursos

Con la finalidad de conocer el uso y el control de los recursos según el género y la manera en que se relacionan específicamente con las actividades empresariales propuestas, puede utilizarse la técnica denominada “tarjetones descriptivos”. Este ejercicio ayudará a percibir quién tiene acceso a los recursos relevantes para las actividades generadoras de ingresos propuestas, para las cuales las IMF proporcionarán un servicio financiero. Los recursos incluyen tierras como garantías, animales domésticos, materias primas y equipos. Se pueden plantear cuestiones sobre quién toma las decisiones a propósito del uso de tales recursos. Los pasos necesarios para realizar el ejercicio están esquematizados en el **Apéndice A3.6**.

3.4.2 Cómo perciben el riesgo los clientes

Cuando se planifican operaciones para las IMF es importante hacer notar que lo que sus programas requieren es que los clientes más pobres inviertan sus pocos recursos ganados con sacrificios y que, con frecuencia, ello puede significar un riesgo muy grande. El nivel de riesgo es probablemente mayor para unos grupos que para otros. Se supone que, desde el punto de vista de los clientes, existe un punto donde el riesgo no compensa el resultado potencial y, por lo tanto, no es probable que los clientes inviertan sus recursos en un programa microfinanciero. La minimización del riesgo debe ser parte del proceso de planificación (Norem, 2000).

3.4.3 Restricciones relacionadas con las actividades rurales

Las actividades microfinancieras pueden llevarse a cabo en áreas rurales donde las personas se dedican a trabajos relacionados o no con la agricultura. La agricultura, sin embargo, tiene características únicas que pueden limitar el acceso a los servicios financieros. El **Apéndice A3.7** resume las restricciones que implican los préstamos para la agricultura en ciertas prácticas económicas, políticas, culturales, institucionales, demográficas y ambientales. Los enfoques para superar estas restricciones dependerán de si las mismas se deben a: (a) las prácticas agrícolas de los mismos agricultores; (b) la percepción y la actitud hacia los agricultores por parte de los intermediarios financieros; o (c) las políticas nacionales.

Para alcanzar los objetivos de erradicación de la pobreza, la IMF y sus partes interesadas deben considerar si los préstamos se conceden solamente para fines productivos. Los clientes, en muchos casos, están sujetos a fluctuaciones del ingreso familiar debidas a la estación de año, y pueden querer préstamos de consumo para superar ese momento de dificultad (Marr, 1999). Las personas con rentas bajas, por ejemplo, frecuentemente trabajan en sus casas, lo que dificulta distinguir entre préstamos generadores de ingresos y créditos destinados a mejorar el bienestar del cliente. Se puede considerar que un préstamo para reparar el tejado de una casa tenga un efecto productivo si el empresario mutuario trabaja bajo ese techo. Si la definición de los objetivos productivos se limita sólo a las actividades generadoras de ingresos, entonces los clientes que pueden querer tener acceso a los préstamos para objetivos socialmente productivos, como la mejoría de su educación o de su salud, quedarán probablemente excluidos. Si la IMF decide conceder préstamos únicamente para objetivos productivos ‘generadores de ingresos’ forzará a los clientes más pobres a proponer ‘actividades productivas’ como forma de acceso a los préstamos con finalidades de consumo. Este tipo de fraude no beneficia ni a los clientes más pobres ni a la IMF.

3.4.4 Restricciones que las mujeres rurales (y las personas con rentas bajas en general) tienen que enfrentar)

Las restricciones específicas que la mujer rural y con rentas bajas debe enfrentar pueden ser diferentes a las de los hombres. En el **Apéndice A3.8** se esquematizan algunas de las restricciones que las mujeres enfrentan en particular. No todas las mujeres, obviamente, tendrán que enfrentar tales restricciones; sin embargo, pueden surgir problemas al respecto cuando se planifican actividades microfinancieras. Las restricciones que las personas de diferentes castas deben superar, como la baja autoestima, pueden no aplicarse de la misma manera a grupos más ricos o socialmente más influyentes. Se deberá obtener información acerca de diferencias y restricciones si tales grupos son potenciales clientes microfinancieros.

En el **Apéndice A3.8** se proporcionan ejemplos, a través de una representación gráfica, sobre la utilización de grupos objetivo para formular las cuestiones relativas a las restricciones con grupos diferentes. Una vez identificadas las restricciones en relación a los servicios financieros, las restricciones pueden clasificarse en los distintos niveles: el macro (político), el intermedio (agencias de desarrollo o IMF) y de campo (personas en el nivel rural). Una vez identificadas las restricciones, las personas pueden decidir si el asunto está más allá de su alcance (una política que no puede modificarse fácilmente) o si en cambio pueden llegar a una solución – algo que está a su alcance. El próximo paso es desarrollar estrategias que puedan orientarse hacia tales restricciones.

3.5 Aprovechando las oportunidades sensibles al género en el nivel de campo

3.5.1 Celebrar un encuentro de partes interesadas

Antes de la formulación de ulteriores iniciativas y propuestas para la implementación de programas microfinancieros a nivel local deberá llevarse a cabo una reunión con las partes interesadas. Tras haber verificado un análisis participativo acerca del estado de acceso a los servicios financieros en una localización geográfica circunscrita, y tras haber identificado los recursos y las restricciones de los grupos particulares, es importante que las conclusiones sean compartidas de manera abierta y transparente. En muchas culturas, sin embargo, constituyen un asunto muy sensible los detalles sobre cómo las mujeres y los hombres gestionan individualmente sus finanzas, y si comparten o no sus recursos, o de qué manera los utilizan en el hogar. La mayor parte de las personas no quiere discutir este asunto a nivel comunitario, delante de los demás.

Los objetivos de las reuniones con las partes interesadas son, por lo tanto, compartir con los potenciales clientes la variedad de servicios que potencialmente las IMF pueden ofrecer, y proporcionar ejemplos de lo que se ha ofrecido en otras aldeas, es decir, presentar las acciones que se llevan a cabo y las que se pretende implementar. Dichas reuniones son útiles para divulgar y compartir la información y para suscitar el interés de las partes interesadas convocadas para que sepan así más acerca de la IMF. Una buena manera de presentar a los potenciales clientes cuáles son los beneficios que pueden obtener de los servicios ofrecidos por las IMF es el aprendizaje a través de imágenes ilustradas; además, podría ser útil invitar a un exitoso empresario de una región aledaña, en particular a una mujer empresaria.

Las restricciones identificadas deben ser divulgadas y compartidas en las reuniones. Los debates deben centrarse en las oportunidades rurales estratégicas, económicamente sostenibles y sensibles al género, para superar las restricciones. La organización y la agenda de dichas reuniones, idealmente, debe orientarse hacia el establecimiento de servicios microfinancieros sostenibles.

En algunas culturas existen enormes dificultades para organizar tales reuniones porque resulta difícil convencer a las mujeres para que asistan y participen. En primer lugar porque, tendencialmente, la mayoría de los banqueros y el personal del proyecto son hombres y se reúnen y conversan sólo con los hombres de la aldea. El protocolo, generalmente, establece que el líder/jefe/alcalde de la aldea sea consultado previamente. Si en las reuniones sólo están presentes los hombres, no se puede suponer que necesariamente ellos informen a sus mujeres de lo que está ocurriendo. El mensaje también puede modificarse durante su transmisión.

El personal de la IMF, por lo tanto, debe referir claramente que sus servicios son tanto para hombres como para mujeres y precisar, de manera explícita, que las mujeres también pueden estar implicadas en los servicios de crédito y ahorro u otros. Si no se menciona lo anterior, las mujeres podrán tener la tendencia a pensar que todo está dirigido únicamente a los hombres y así no asistir a las reuniones ni a las iniciativas de formación. El personal de la IMF, de la misma manera, debe especificar claramente que si las mujeres no asisten a las reuniones, ellos mismos tampoco asistirán. Debe tratarse de una indicación deliberada dirigida a la comunidad.

Puede ser importante, dependiendo del tipo de productos que la IMF ofrezca, referir con anticipación que las personas no tienen necesariamente que saber leer y escribir para participar en las reuniones de las partes interesadas, porque con frecuencia las personas del campo lo dan por supuesto y pueden que no asistan por vergüenza. Las mujeres, generalmente, tienen una tasa más baja de alfabetización.

Las reuniones se deben organizar durante el horario más conveniente para hombres y mujeres teniendo en cuenta que la intensidad del trabajo varía durante el día y durante las estaciones. Las reuniones se pueden llevar a cabo en el lugar más céntrico para la mayoría de las potenciales partes interesadas. Las reuniones o sesiones, alternativamente, pero con mayores costos, pueden ser más cortas y convocadas con mayor frecuencia para que las mujeres no tengan que quedarse lejos de sus familias durante largos períodos en el día.

El **Apéndice A3.9** contiene algunas sugerencias adicionales para la preparación de las reuniones con las partes interesadas para determinar los servicios microfinancieros.



Encuentro con las partes interesadas (fuente: IIRR 1998)

3.5.2 Comenzar por las necesidades de los clientes

Los principios básicos de mercadeo estratégico nos informan que debemos comenzar siempre por las necesidades de nuestros clientes. Es conveniente recalcar que las actividades microfinancieras deben comenzar por las prioridades inherentes a los hombres y a las mujeres, en el ámbito de lo que fue identificado en el análisis socio-económico y de las cuestiones de género, en oposición a servicios microfinancieros proyectados solamente partiendo de las prioridades y las estrategias del intermediario microfinanciero. Algunas cuestiones básicas para la discusión en las reuniones de las partes interesadas pueden incluir:

- ¿Cómo se satisfacen las necesidades de las mujeres proporcionando servicios financieros a hombres y mujeres conjuntamente, o sólo a las mujeres o sólo a los hombres? Esta cuestión se podrá formular a diferentes categorías de clientes, tales como agricultores sin tierra y pequeños comerciantes.
- ¿Qué puede hacerse en la práctica para garantizar que ciertos grupos de mujeres y otros grupos distintos, tengan capacidad de acceso a los servicios financieros de idéntica manera que los hombres?
- ¿Cómo puede afectar el nuevo servicio microfinanciero a las relaciones de género (y otras relaciones socio-económicas)?

El método está basado en conseguir que los potenciales clientes anoten sus expectativas de una intervención microfinanciera y los diferentes problemas, restricciones u obstáculos que piensan que puedan presentarse. Puede hacerse por separado para hombres y mujeres. También es importante enumerar todo lo que la intervención microfinanciera no puede proporcionar. El **cuadro 3.4** resume la forma en que puede hacerse (adaptado de Johnson, 1999).

Cuadro 3.4: Potencial de intervención microfinanceira	
Lo que la comunidad se espera de las IMF	Restricciones u obstáculos que pueden tener lugar
1. 2. 3.	
Lo que las IMF no pueden conceder	¿Por qué no?
1. 2. 3.	

3.5.3 Respuesta participativa institucionalizada por parte de los clientes

Es importante asegurarse de que toda la información relevante de las reuniones con las partes interesadas sea incluida en la práctica de cualquier actividad microfinanciera planificada. Ello dependerá ampliamente de la participación de todos los agentes pertinentes de las IMF en las reuniones con las partes interesadas. Es necesario establecer desde el principio qué información es relevante para la planificación de las actividades operacionales de las IMF y quién necesita conocer qué, así como cuáles decisiones pueden tomarse basándose en esta información. También podrá tomarse en cuenta alguna información adicional. Si fuera necesario un informe escrito, deberá ser muy sintético y escrito en el lenguaje más sencillo.

En un nivel más amplio y en una fase sucesiva, las redes desempeñan un papel importante al institucionalizar el respuesta de los clientes, no solamente para los intermediarios sino también para el gobierno. Las redes pueden facilitar el intercambio de información con el fin de garantizar apoyo psicológico e incentivar las actividades de negocios. Las IMF pueden incentivar a los clientes para formar parte de las redes o pueden facilitar la creación de grupos de apoyo, asociaciones de organizaciones subsectoriales, grupos de negocios, asociaciones de mujeres empresarias o centros de recursos. Las IMF pueden crear sus propias redes (como en el caso del Banco Mundial de la Mujer, de Microfinance Network, Cashpor y otros), presionar al gobierno para que se creen legislaciones favorables a la microfinanza y al desarrollo empresarial. Además las redes son vehículos eficientes para la propagación de información y de las ‘mejores prácticas’ .

Capítulo 4 – Microfinanza y género: el nivel Intermedio

4.1 Introducción

Los bancos que ofrecen servicios de crédito y de ahorro, son intermediarios porque reúnen a mutuarios y a ahorradores para facilitar los objetivos de unos y de otros. Las IMF, como intermediarios, no son diferentes, excepto que su mercado está constituido por clientes con rentas bajas, autónomos y propietarios de microempresas de los sectores informales de las áreas rurales y urbanas (Remenyi, 1997). Los intermediarios microfinancieros pueden ser bancos comerciales o de agricultura que prestan servicios financieros a los más pobres del sector rural y urbano; también puede referirse a los intermediarios microfinancieros como ONG financieras, uniones de crédito, organizaciones rurales que implementan actividades microfinancieras y otros prestamistas. Pueden así clasificarse como proveedores oficiales o paralelos. Existen también redes microfinancieras, compuestas por uniones de IMF que desempeñan un papel importante en la promoción del sector. En este capítulo, nos centraremos en los intermediarios microfinancieros como partes interesadas fundamentales.

Uno de los mayores desafíos para el desarrollo es crear instituciones de microfinanza sostenibles capaces de desarrollar negocios sensibles para los clientes con el propósito de elevar significativamente su nivel de vida. Las instituciones sostenibles son aquellas que producen ingresos suficientes para cubrir los costos administrativos y financieros a medio – largo plazo (Marr, 1999). Todas las instituciones que ofrecen servicios microfinancieros tienen que ser transparentes respecto a qué hacen y por qué lo hacen. Por ello, son esenciales una visión clara, una exposición transparente de la misión y además una estrategia asociada. Para aclarar las expectativas de los logros que se pretenden, reviste particular importancia una definición clara de los clientes, que deberá incluirse en la exposición de la misión así como la expectativa de duración de las IMF.

Este capítulo está dirigido a aquellos que trabajan en las IMF, o que tienen intención de trabajar con ellas, o bien que desean considerar los asuntos de género y socio-económicos en la planificación de las actividades microfinancieras. En las IMF los aspectos socio-económicos y de género pueden considerarse en tres niveles: primero, que ofrezcan a sus clientes programas, políticas, y servicios sensibles al género; segundo, que los asuntos de género sean parte de la estructura organizativa de las IMF; y, tercero, que las presiones de las IMF posibiliten una legislación que promueva una dimensión de desarrollo de género.

4.2 Las partes interesadas fundamentales en el nivel intermedio

Las partes interesadas fundamentales en el nivel intermedio son los agentes, la administración, el consejo ejecutivo de las instituciones financieras y los intermediarios microfinancieros. Asimismo, pueden incluirse las organizaciones de trabajadores (como los sindicatos) y las familias de aquellos que trabajan para los intermediarios. Las partes interesadas principales son, naturalmente, las mujeres de bajos ingresos y los hombres clientes de las IMF descritos en el capítulo 3. En esta sección nos concentraremos en la identificación de las partes interesadas desde el punto de vista de las IMF. El análisis de las partes interesadas es importante para determinar quién toma parte en la microfinanza desde el punto de vista del intermediario microfinanciero. Como se refiere en el apartado 2.4, los programas microfinancieros centrados en las mujeres pueden no ser sensibles al género. Un examen de las actitudes de las partes interesadas fundamentales en el nivel intermedio es esencial para garantizar operaciones microfinancieras sensibles al género. El **cuadro 4.1** presenta una categorización de la gama de partes interesadas fundamentales que ofrecen servicios microfinancieros ya sea del sector oficial ya sea del paralelo.

Estos análisis pueden incluir, por ejemplo, a personas que ya tengan créditos o que usen servicios de ahorro en el sector paralelo, a los negociantes y a las asociaciones de crédito. En todos estos casos deberá establecerse entonces el nivel de éxito y la conveniencia de los mecanismos existentes. Tales análisis proporcionan información importante para tomar decisiones dependiendo de si las necesidades de los grupos destinatarios de clientes se cubren mejor por mecanismos de instituciones paralelas o por el desarrollo de nuevas IMF.

Cuadro 4.1: Partes interesadas que ofrecen servicios microfinancieros

Sector oficial:	Sector paralelo:
• Bancos comerciales** • Bancos de agricultura y de desarrollo** • Cajas de ahorro • Uniones de crédito y Cooperativas • Compañías de Leasing y financiación • Compañías para la vivienda • Compañías de seguros • ONG locales e internacionales a) <u>ONG financieras</u> (ADEMI en la República Dominicana, PRODEM en Bolivia, Fundusz Mikro en Polonia). Algunas ONG financieras se han transformado en bancos comerciales: BancoSol en Bolivia y K-Rep en la República de Kenya. b) <u>ONG generalistas</u> que ejecutan programas microfinancieros (BRAC en Bangladesh, BOSPO en Bosnia-Herzegovina, Catholic Relief Services y Save the Children en todo el mundo¹³). • Redes de operadores microfinancieros (Cashpor, Acción International, FINCA International, Women's World Banking) ** Los bancos pueden clasificarse además en bancos privados (el Hatton Bank en la República Socialista Democrática de Sri Lanka); bancos agrícolas pertenecientes al estado (Bank Rakyat y Unit Desa en la República de Indonesia), y bancos orientados hacia la pobreza (SEWA en la República de la India, el Grameen Banken en la República Popular de Bangladesh, BancoSol en Bolivia y K-Rep en la República de Kenya).	• Aquellos que conceden préstamos directamente a los particulares: amigos/familia, prestamistas, proveedores que conceden crédito, casas de empeño • Grupos/asociaciones de auto-ayuda como las RoSCAS que pueden estar estructurados de diferentes formas para créditos de emergencia, de consumo e inversión. Los grupos de auto-ayuda tienen distintas denominaciones, ej.: <i>Tontines</i> en los países de África Occidental y <i>Susu</i> en África Oriental • Organizaciones rurales

Además de las IMF y de sus clientes como partes interesadas principales y fundamentales en el nivel intermedio, otros tipos de organizaciones, individuales y de grupo en el nivel intermedio, se ven afectadas por las actividades de la IMF, y su opinión cuenta ya sea en términos de apoyo, ya sea respecto a las actividades microfinancieras. Dado que todas las partes interesadas mencionadas pueden relacionarse con las IMF y asimismo afectar a los servicios que éstas proveen, una perspectiva más amplia de las partes interesadas en el nivel intermedio podría incluir:

- Proveedores de negocio y compradores que toman parte en transacciones de negocios con microempresarios clientes de las IMF.
- ONG que no fueron creadas inicialmente para operar en el área de la microfinanza sino con intención de ofrecer servicios de ahorro y de crédito.
- Asociaciones empresariales de diferentes tipos (asociaciones empresariales de PME, cámaras de comercio, asociaciones de artesanos, etc.).
- Compañías de consultores empresariales y proveedores de servicios empresariales.

¹³ La ONG *Save the Children* convirtió algunas de sus instituciones de microfinanza (ej.: en Armenia, en Gaza, en Jordania, en Líbano, en Marruecos, y en Cisjordania). Estas IMF pasaron a ser (o están en ese proceso) autónomas, o sea instituciones 'únicas' a nivel local.

- Institutos de formación vocacional que proporcionan conocimientos profesionales que pueden utilizarse para actividades empresariales.
- Diferentes instituciones nacionales y del sector público orientadas hacia el desarrollo del sector privado.

Tras haber identificado las partes interesadas fundamentales, el siguiente paso debe ser evaluar la idea que éstas tienen de los servicios financieros disponibles. Dicha evaluación acerca de las IMF podrá revelar las causas por las cuales los potenciales clientes evitan o no utilizan los servicios de las IMF. Muchas personas de las áreas rurales, por ejemplo, prefieren invertir en bienes tangibles (animales domésticos, televisor) que pueden venderse fácilmente en los mercados locales, en lugar de depositar sus ahorros en las nuevas IMF, localizadas en las áreas urbanas de las cercanías. Las casas de empeño existen porque algunas personas prefieren invertir en especias que en dinero y vender las inversiones cuando se necesita el dinero (Chua y Llanto, 1996). Los agentes de las IMF deberán tener en cuenta estas opiniones si pretenden llegar a los clientes más pobres.

La idea que tienen las personas de las áreas rurales respecto a la estabilidad y el futuro a largo plazo de las nuevas IMF también determina la previsión del riesgo que están dispuestas a correr confiando su dinero a esas instituciones. Dicho problema será aún más serio en situaciones de revolución social o de incertidumbre política. La opinión de los clientes acerca del tiempo de vida de las IMF también influirá en la actitud de los mutuarios respecto a las amortizaciones. Si suponen que las IMF no van a durar, se verán tentados a no pagar. De hecho, las IMF apuestan sobre su continuidad cuando incitan a sus clientes a cumplir con sus amortizaciones puntualmente, para poder, a continuación, contraer préstamos de cantidades progresivamente mayores. Este problema, así como el precedente, será más grave en situaciones de revolución social y de incertidumbre política. Por lo tanto, desde el punto de vista de las IMF es fundamental conocer de qué manera las personas ven su posición en el mercado.

En resumen, si una organización pretende planificar nuevas operaciones microfinancieras en una determinada localidad o sector, o con un grupo de clientes particulares, el primer paso esencial será enumerar todas las partes interesadas (individuales, organizaciones o grupos) más importantes en términos de distribución de los servicios financieros, y que tienen el derecho adquirido respecto a las iniciativas microfinancieras, incluyendo a los grupos de clientes potenciales. La construcción de un **Diagrama de Venn de partes interesadas**, como queda esquematizado en el **Apéndice A4.1**, es una forma útil de examinar los intereses de todas las partes interesadas fundamentales, incluyendo aquellas que puedan verse presionados adversamente por cualquier nuevo servicio financiero ofrecido. La ventaja de desarrollar dicha representación de las partes interesadas es que nos permite identificar a todos los actores relevantes, y a su vez si las mujeres y hombres, o diferentes grupos socio-económicos, visualizan y evalúan de igual forma los servicios de las IMF. Podría ayudar, también, el análisis de las relaciones entre las partes interesadas.



Elaborando un diagrama de Venn de las partes interesadas (fuente IIRR 1998)

Tras identificar las partes interesadas resulta útil evaluar su motivación respecto a los programas o proyectos de las IMF. Para este fin, se aconseja confeccionar un listado sistemático del interés y la influencia relativa de cada grupo identificado como parte interesada esencial, de los potenciales efectos que tendrán en el programa microfinanciero, y de la importancia de las partes interesadas para el éxito de las operaciones financieras. Un esquema semejante al que se propone en el **Apéndice A4.2** podrá desarrollarse para este propósito (Rietbergen-McCracken y Narayan 1997). Este ejercicio ayudará a planificar las operaciones microfinancieras y a establecer los servicios que las IMF deberán ofrecer.

Sin lugar a dudas, las IMF cuando planifican sus actividades microfinancieras son una de las partes interesadas más importantes. Es necesario evaluar sus procedimientos internos, métodos y programas, para asegurar que sus servicios sean sensibles al género.

4.3 Factores socio-económicos y asuntos de género en las IMF

Una gran variedad de factores socio-económicos y de género inherentes a las IMF afectarán su capacidad de ofrecer, de manera exitosa, servicios microfinancieros sostenibles para sus clientes-objetivo. A este respecto, la categoría del intermediario ocupado en operaciones de las IMF tiene menor importancia que las políticas que siga en relación a sus clientes y al ambiente en el cual trabaja (FAO, 1998b). Una distribución exitosa de los servicios financieros para las mujeres (y otros grupos potencialmente marginales) tendrá que responder a las necesidades diferenciales de tales clientes y, por consiguiente, diferirá de los programas tradicionales de desarrollo empresarial (Rhyne y Holt, 1994).

En todos los casos, los clientes tenderán a participar más cuanto más se parezcan los servicios ofrecidos al tipo de empresas que dirigen o que les gustaría dirigir. La identificación y la orientación de los factores socio-económicos y de género que afectan la oferta de servicios por parte de las IMF, pueden mejorar el funcionamiento y la efectividad de las actividades emprendidas por las IMF. En esta sección, los elementos se describen de forma que constituyan, en conjunto, las condiciones previas para la institucionalización de las consideraciones socio-económicas y de género entre los intermediarios microfinancieros, incluyendo la integración de la igualdad de oportunidades en todas las políticas, las consideraciones de género en las operaciones cotidianas de las IMF, y el examen de los asuntos de sus agentes. Para una visión general de las características de las empresas pertenecientes a mujeres consúltese el capítulo 3.

4.3.1 Qué es el “gender mainstreaming”

El *gender mainstreaming* o la *integración de la perspectiva de género en las instituciones*,¹⁴ se alcanza cuando las IMF pueden evaluar sistemáticamente las implicaciones respecto a hombres y mujeres en cualquier acción planificada, incluyendo las legislativas, estructurando lo que atañe a hombres y mujeres y a la experiencia en la dimensión integral de la planificación, implementación, monitoreo y evaluación de las políticas y programas (ECOSOC, 1997). La integración de la perspectiva de género en las instituciones de género asegura que los hombres y las mujeres se beneficien equitativamente de los servicios de las IMF y que la desigualdad no se perpetúe. De esta manera, más que centrarse en las clientes femeninas, la integración de la perspectiva de género en las instituciones de género se refiere al proceso a través del cual una organización asume una perspectiva de género amplia. Por lo tanto, en vez de centrarse sólo en las mujeres, se examinan las condiciones de hombres y mujeres en cuanto al acceso a los servicios financieros para subrayar las diferencias y luego concentrarse en la identificación y en la reducción de las distancias y desigualdades entre hombres y mujeres.

Este enfoque reconoce que los roles de género son culturalmente específicos. De hecho, adoptando este enfoque se pretende comprender las diferentes realidades de hombres y mujeres en diferentes contextos culturales. Como tal, el análisis de las cuestiones de género debe asegurar que las actividades diseñadas sean apropiadas al contexto cultural de aplicación, posibilitando la comprensión de la realidad de hombres y mujeres desde la base.

¹⁴ Integración de la perspectiva de género en las instituciones, según lo definió la ECOSOC en 1997.

Como primer paso para una ‘integración de la perspectiva de género en las instituciones’ sobre asuntos de género en las IMF deberá cuestionarse de qué manera vuestra IMF evalúa los siguientes asuntos o enfoques:

- Concienciación sobre los asuntos socio-económicos y de género en las operaciones microfinancieras.
- Compromiso de abordar los asuntos socio-económicos y de género en las actividades microfinancieras.
- Capacidad de programar actividades microfinancieras centradas en el género (más que centradas sólo en las mujeres).
- Capacidad de aplicar los resultados del análisis socio-económico y de las cuestiones de género a las actividades en curso.
- Disponibilidad para permitir que las actividades de las IMF queden abiertas al examen detallado de observadores externos sobre impactos específicos de género.
- Disponibilidad para discutir informes de lecciones aprendidas relevantes en materia de asuntos de género y la posterior adaptación a las actividades del programa.
- Contratar y promocionar a mujeres y hombres sensibles al género a nivel de dirección y gerencia en las IMF.

(adaptado de Norem, 2000)

4.3.2 El género y la dotación de personal en las IMF

Un asunto prioritario de ‘la integración de la perspectiva de género en las instituciones’ de género en las IMF, es la ‘abertura’ de actitudes del personal en relación a los clientes. Las actitudes de los empleados financieros afectan enormemente la imagen que da el servicio. Se han ilustrado mejoras significativas en la distribución de los servicios en aquellas organizaciones y programas donde los equipos son sensibles al género, y en las cuales la cuestión de otorgar poder está arraigada como parte de la rutina de interacción entre empleados y clientes (Mayoux, 1999). Por el contrario, mientras los equipos de muchas ONG que se ocupan de microfinanza pueden tener una ventaja comparativa en relación al conocimiento de los asuntos de género, la falta de capacidad de negociación entre los equipos del sector de las ONG puede limitar su capacidad de prestar servicios microfinancieros sostenibles para los clientes más pobres (Gibson, 1993).

La integración de la perspectiva de género en las instituciones de género no se soluciona con programas microfinancieros centrados sólo en mujeres, porque estos no cuestionan la desigualdad de género (Mayoux, 1999). Existen beneficios significativos para los programas microfinancieros que han integrado la perspectiva de género en las instituciones sin dejarlo solamente en manos de las ‘mujeres’ de las IMF, o sea, donde personal masculino también trabaja en asuntos de género. Sin embargo, con frecuencia sigue sin resolverse una cuestión importante, a saber, si se puede reclutar personal femenino adecuado en el caso de que así se requiera, por ejemplo, en comunidades o culturas donde las mujeres no se reúnen con extraños, en particular hombres. Este tipo de cuestiones se debe aclarar antes del inicio del programa, y así crear condiciones especiales para equipos femeninos.

Cuando se elaboran esquemas de incentivo para el personal, deben someterse a una auditoría socio-económica y de género para evitar consecuencias no deseadas en la distribución de servicios que puedan ocurrir. Por ejemplo, muchas IMF establecerán nuevas reglas para aumentar la productividad del personal, tales como promociones y salarios más elevados, que a su vez dependen de la cantidad y rapidez con que se distribuyen y recuperan los créditos. Estos esquemas de incentivos pueden pasar inadvertidos dando lugar a la exclusión de los clientes más pobres, especialmente en las áreas rurales (Marr, 1999).

Asimismo, es necesario definir las actitudes del personal con los clientes de bajos recursos. Las actitudes varían, desde las personas que piensan que los pobres no tienen suficientes oportunidades para ahorrar e invertir, hasta aquellas que creen que los pobres son holgazanes y ‘no saben más’. Un método útil para la apertura y la educación de las actitudes del personal es proponer cuestiones sensibles al género durante las reuniones regulares de los grupos. Esto puede realizarse a través de una

lista de **puntos polémicos**, preparada anticipadamente y puesta en circulación entre los miembros del grupo, concediéndoles tiempo para reflexionar acerca de las cuestiones. Posteriormente, los asuntos pueden proponerse en las reuniones del personal. El **Apéndice A4.3** resume los tipos de cuestiones que pueden utilizarse como base de esta discusión.

Una política sensible a los asuntos de género en las IMF ayuda a proporcionar un marco de apoyo a la implementación de los programas microfinancieros sensibles al género. Trazar una lista de verificación de **la integración de la perspectiva de género en las instituciones**, de manera conjunta con el personal de la IMF, ayudará a garantizar esa integración de igualdad de oportunidades en todas las políticas puestas en práctica en la IMF.

4.4 Recursos (financieros y no financieros)

El control de los recursos en las IMF puede dar lugar a restricciones respecto a la integración de la perspectiva de género en las instituciones de género o bien, apoyar dicho enfoque. Por ejemplo, puede tener que establecerse un presupuesto para suscitar los puntos de vista de hombres y mujeres (partes interesadas) antes de introducir un programa de IMF. Diferentes donantes tendrán enfoques distintos de la integración de la perspectiva de género en las instituciones, y por lo tanto, dependiendo del origen de los fondos de las IMF, el peso dado a la integración de la igualdad de oportunidades en todas las políticas tenderá a variar. Sucesivamente, cuando el programa ha sido aceptado e implementado, los donantes solicitan, con frecuencia, un monitoreo y evaluación constante a nivel institucional y del cliente. De cualquier manera, aun cuando las IMF deben ser sostenibles, no tienen el tiempo para realizar por su propia cuenta el monitoreo y la evaluación detallada. Normalmente no tienen la capacidad para tales evaluaciones. Los estudios de impacto deberán ser creados y organizados por los donantes. Será necesaria, de todas formas, una coordinación entre los donantes sobre las metodologías para evaluar el impacto de las actividades de las IMF.

De igual forma, si existe información sobre los roles de género y su efecto en tales programas, las IMF necesitan tener los recursos disponibles para adaptar sus servicios a tales circunstancias. Las IMF deben ser dinámicas y tienen que estar preparadas para reaccionar, ya que se encuentran en un ambiente en constante transformación, interna y externa. Una “organización de auto-evaluación” procura comprender esas dinámicas con el fin de maximizar el progreso hacia sus objetivos (Norem, 2000). Cambiar los roles de género en transacciones de negocio, por ejemplo, implicará que también las IMF cambien la manera de implementar sus actividades respecto a grupos diferentes. La organización de auto-evaluación necesita recursos para crear y formar su administración, su personal y las partes interesadas.

Los **recursos humanos** de cualquier organización constituyen su parte activa más valiosa. La gestión de recursos humanos incluye la creación de un ambiente de trabajo que satisfaga las necesidades de las personas para que puedan ser lo más productivas posibles. Se deben reclutar y contratar las mejores personas disponibles. Si se invierte en la formación del personal, dichos individuos serán, entonces, un recurso demasiado costoso para perderlo. El sistema de evaluación debe recompensar de manera tangible a las personas y ayudarlas a mantenerse en la organización, a través de oportunidades de aprendizaje progresivo, desarrollo y progreso en la carrera (Norem, 2000). Por una parte, a menudo se espera que los funcionarios de las IMF persigan objetivos convencionales de ganancia cuando tratan con la mayoría de sus clientes. Por otra, se espera que los mismos funcionarios adopten una actitud distinta cuando traten con los proyectos de erradicación de la pobreza, o sea, sin incentivos internos diferenciales que premien sus logros en cuanto al trato y a la concesión de préstamos a los pobres (Kabeer, 1995). Es evidente que cuando se tiene que ver con clientes de pocos recursos, se requiere una actitud y un enfoque diferente. El **Apéndice A4.4** resume algunos asuntos y algunas afirmaciones que pueden ser útiles para definir las actitudes del personal ante asuntos socio-económicos y de género.

Un eficiente Sistema de Información de Administración (SIG) sensible al género es un recurso importante para las IMF. La naturaleza y el tipo de SIG varía entre los programas, algunos tienen información muy limitada, otros tienen información amplia e informatizada acerca de la ejecución financiera, y otros, procedimientos especiales de evaluación e impacto. La información relevante

puede obtenerse de manera relativamente fácil y poco costosa, a través de la reelaboración de los formularios de aplicación para los préstamos, la compilación de datos para el monitoreo de préstamos y programas de salida, y/u otras cuestiones específicas basadas en criterios e indicadores conocidos. Pueden desarrollarse SIG sensibles al género, lo que permitirá obtener una información estadística desglosada por sexo (u otras variables) acerca de los clientes, la cual se recogerá progresivamente. Además, como en la actualidad existe una experiencia creciente que integra la evaluación del impacto de la pobreza en el monitoreo de programas, debería ser relativamente fácil realizar el análisis de las cuestiones de género de los datos financieros (Mayoux, 1999). De todas formas, como se ha referido antes, idealmente, para mantener el impacto de sostenibilidad económica, su evaluación y estudio no deben ser llevados a cabo por las mismas IMF, sino más bien delegados a los agentes especializados en asuntos socio-económicos y en evaluación del impacto en función del género.

Información de base como recurso. Tanto la información cualitativa como las variables cuantitativas sobre factores socio-económicos en las áreas de encuesta, son recursos muy valiosos para las IMF. Algunas categorías de información son importantes para comprender las diferencias asociadas al género de los potenciales clientes, la edad, la etnia, la posición social y económica, el lugar de residencia, la región y el nivel de alfabetización. Se requiere prudencia porque la recopilación y el análisis de los datos es costoso y puede llevar mucho tiempo leerse tal volumen de información.

Las IMF, normalmente, recogerán el mismo tipo de información sobre los clientes que recogen los grandes bancos comerciales. Esto implica que la información de mercado reparta los grupos de clientes por factores como la geografía, la demografía, el volumen de negocios, los ingresos, la capacidad de deudas, las necesidades financieras y características conductuales. Una variedad más amplia de indicadores podrá utilizarse para facilitar el desglose de los más pobres o de los grupos marginales que estén relacionados con la alimentación y la agricultura, como:

- ☐ Tipo y tamaño de tierra
- ☐ Sexo
- ☐ Situación nutricional
- ☐ Incapacidades
- ☐ Composición del hogar

El primer paso consistirá en definir qué información falta y por qué, ¿está ya disponible? ¿Se puede acceder fácilmente a dicha información? ¿De qué manera se puede integrar sistemáticamente la información sobre clientes y mercados en las IMF? ¿Cómo se mantendrá la confidencialidad de la información sobre los clientes y quién tendrá acceso a esa información? Para categorizar el tipo de información que puede ser útil, el **Apéndice A4.5** propone una lista de verificación acerca de las categorías de información y de qué manera esa información, en cada categoría, puede ser útil (adaptado de Norem, 2000).

4.5 Restricciones de las operaciones de las instituciones de microfinanza

4.5.1 Restricciones financieras

Tanto la implementación como la ejecución de actividades microfinancieras es costosa. Tras un período inicial, normalmente de 3 a 5 años, la experiencia ha demostrado que los IMF pueden llegar a ser sostenibles desde un punto de vista financiero y operativo. Para llegar a ser sostenibles, los costos de las transacciones tenderán a ser más elevados al principio para los mutuarios, de manera que los costos de las operaciones sean cubiertos por los lucros producidos (FAO, 1999). Y como las IMF tratan con clientes diferentes respecto a los otros bancos y utilizan metodologías bancarias diferentes, tienen riesgos específicos que pueden restringir sus operaciones, por ejemplo:

- Riesgo de incumplimiento, costo elevado por unidad financiada.
- Riesgo de liquidez, cuando las IMF no son capaces de cubrir sus necesidades de dinero, incluyendo las necesidades de préstamo.
- Riesgo de tasas de interés, el valor de los préstamos disminuirá con el cambio de las tasas.
- Riesgo del cambio de tasas que afectan los préstamos internacionales.
- Riesgo de inflación.

Las IMF rurales además afrontarán riesgos adicionales de amortización en relación a los préstamos a empresarios ocupados en la agricultura (FAO, 1999). Estos incluyen:

- Cosechas inciertas a causa del tiempo, pestes o enfermedades.
- Precios inciertos a causa de fluctuaciones de mercado, sobre todo en los países en desarrollo donde los mercados son imperfectos.
- Mercados de crédito distorsionados por una competencia que ofrece tasas de interés subsidiadas.
- También se afrontan riesgos derivados de los cambios políticos locales e internacionales. La variación de los precios en las transacciones internacionales, como ejemplo, la fluctuación del precio del café, o los acuerdos comerciales de productos preferenciales como el banano que forman parte de convenios internacionales, como la Convención de Lome, o de un mercado particular europeo.

Muchas IMF predisponen soluciones para los riesgos y los elevados costos asociados a los préstamos a agricultores y personas de bajos ingresos. Algunos de los medios para superar estos costos incluyen:

- Desarrollo de sistemas operativos estandarizados, incluyendo sistemas eficientes de aprobación de préstamos.
- Movilización de fondos y ahorros.
- Creación de sistemas de información y de administración.
- Garantía de que tienen una óptima cartera diversificada.
- Atracción repetida de clientes.
- Disponer de procedimientos transparentes de supervisión e información con mecanismos en sede para la evaluación y monitoreo, así como un buen sistema de cobros de las amortizaciones que accione mecanismos propios al vencimiento de los pagos.

4.5.2 Costos de los servicios adicionales de las instituciones de microfinanza

Se ha discutido ampliamente la cuestión de si las IMF deben seguir un enfoque minimalista (sólo finanza) o un enfoque crédito-plus (ofreciendo servicios adicionales). Algunas IMF han ofrecido servicios de apoyo de negocios además de los financieros (tales como formación empresarial, asistencia técnica y formación sensible al género), muchos de los cuales resultaron ser muy costosos y con poco impacto entre los clientes. Este fracaso se verificó porque las instituciones no estaban especializadas ni en el área ni en la formación. Para superar estas desventajas, especialmente cuando las IMF no tienen los conocimientos específicos para ofrecer tal apoyo, es posible entablar relaciones con otras organizaciones que ofrezcan esos servicios, en vez de intentar proporcionarlos directamente a través de las propias IMF. De hecho, las relaciones con agencias especializadas en formación que ofrecen cursos de desarrollo de conocimientos profesionales, han demostrado ser eficientes. Por lo tanto, como norma general, la formación se debe gestionar separadamente (en una organización completamente diferente) puesto que requiere donaciones continuas y las IMF deben procurar generar beneficios para llegar a ser sostenibles. De todas formas, puede que en algunos países las agencias de formación no existan, y las IMF se sientan obligadas a proporcionar por sí mismas ese servicio.

4.5.3 Costos de garantía de participación de los clientes

Los negocios exitosos tienen en cuenta la opinión de sus clientes. Las IMF exitosas intentan dar una respuesta a las necesidades identificadas de sus propios clientes y adaptan, asimismo, sus servicios para responder mejor a las exigencias, en constante transformación, de los clientes. Una dimensión importante de concesión de poderes a los clientes con rentas bajas es la capacidad o el poder de introducir algún punto en la agenda de las reuniones de administración y de gerencia de las IMF (Lukes, 1974). Las instituciones que prefieren involucrar a los mutuarios en la actividad de préstamos financiados pueden contribuir para la capacitación de los clientes (Ackerly, 1995).

Generalmente, se asume que las estructuras creadas para la representación de los clientes en las instituciones adoptan un enfoque participativo (Chambers, 1994). El nivel de participación de los clientes en la toma de decisiones varía en gran escala conforme a las diferentes IMF. El costo de la creación de un proceso participativo en donde los clientes tengan mayor peso en la toma de decisiones puede resultar elevado. Aunque los costos iniciales sean elevados, un enfoque participativo es muy eficaz a largo plazo ya que facilitará el establecimiento de una relación más efectiva entre los clientes y el servicio de distribución (Ashby y Sperling, 1994).

De todas formas, se debe plantear una cuestión más amplia (independientemente del nivel de participación), a saber: si la auto-selección de los clientes de las IMF puede llevar a la exclusión de los clientes más pobres. Si una IMF se propone como objetivo la reducción de la pobreza, entonces puede ser necesaria una fusión de estrategias selectivas (por ejemplo: auto-selección, mecanismos de incentivo, cuotas, metas) para asegurar la introducción de los grupos sociales más pobres (Marr, 1999).

Es importante comprender que las IMF no serán capaces de resolver todas las cuestiones que los clientes propongan a través de un enfoque participativo (por ejemplo, aquellas relacionadas con el nivel macro resumidas en el capítulo 3). De todos modos, un proceso de participación de los clientes puede significar que las IMF funcionan como conexión para otras agencias que tratan tales cuestiones.

4.5.4 Restricciones impuestas por los ‘donantes’

Las IMF se ven presionadas frecuentemente por parte de los donantes, gobiernos o inversores particulares, para que informen sobre todos los aspectos de sus operaciones, incluyendo las escalas crecientes y su alcance. Dicha presión por parte de los ‘fundadores’ para que lleguen a ser económicamente auto-sostenibles en un breve espacio de tiempo, determina que las IMF trabajen con mutuarios menos pobres que pueden solicitar préstamos mayores. Los mecanismos para esclarecer las necesidades de los ‘donantes’ y la negociación entre ellos, y la demanda de los grupos rurales deberán ser establecidos desde un principio.

4.6 Rumbo a las instituciones de microfinanza sensible al género: aprovechar las oportunidades

Una consideración importante para la planificación de las IMF deberá contemplar si la información sensible al género puede ser incluida para aumentar su interés respecto a las diferencias de género entre los clientes microfinancieros. Los planificadores de la microfinanza establece los objetivos para las IMF y desarrollan estrategias para alcanzarlos, tales como establecer las tasas de crédito, los criterios para la aplicación de los préstamos, las tasas de amortización de los préstamos. Lo más importante para identificar las oportunidades consiste en evaluar si los planificadores de la microfinanza son conscientes de las diferentes prioridades de los varios clientes (basadas en el género, la edad, la etnia, la raza, y otros factores socio-económicos), y cual es la mejor manera de responder a esas prioridades a través de la distribución microfinanciera.

4.6.1 Sensibilidad a los asuntos de género: la planificación en el sector microfinanciero

Establecer objetivos sensibles al género para los programas microfinancieros. Éste es el primer paso. Es importante no sobrecargar los objetivos, así no se esperará que puedan resolver todos los problemas identificados por las comunidades. Es importante reconocer, en particular, que algunos problemas se enfrentarían mejor con otros medios. Cada objetivo deberá verificarse para saber si está: relacionado con las necesidades de los clientes (las necesidades expresadas por parte de clientes masculinos y femeninos); limitado en el tiempo; claramente elaborado; orientado por acciones; preciso acerca de sus resultados finales, garantizando que las mujeres puedan participar; y principalmente, saber quién proporcionará tales servicios no-oficiales.

Implementación de programas microfinancieros. Una vez identificados los objetivos sensibles al género, una cuestión crítica es la dotación de personal en las IMF. La implementación de las actividades sensibles al género requiere que el personal también sea sensible al género. La creación del personal de los proyectos sensibles al género exige que sus miembros, masculinos o femeninos, comprendan claramente de qué manera el género se relaciona con los objetivos de las IMF, concuerden con dichos objetivos y logren identificar los indicadores para evaluar progresivamente cómo los objetivos estén siendo alcanzados.

El monitoreo de las actividades microfinancieras. Ayuda a determinar de qué manera las IMF están satisfaciendo las necesidades de los clientes de bajos ingresos. Los datos que relacionan el volumen, la composición y la ejecución de las carteras de préstamos, así como de las cuentas de ahorro pueden evaluar la efectividad de los programas de las IMF. De todas formas, la recopilación de esa información entre los clientes es costosa así que es importante obtener sólo la información más relevante. Debido a los costos de transacción, los prestamistas no deben verse inundados por el trabajo que supone realizar un seguimiento de los usos del préstamo, especialmente cuando los préstamos son muchos y pequeños. Es muy importante establecer si los mutuarios pueden amortizar sus préstamos y asegurar que los incentivos de amortización (ej.: presión social, préstamos renovables, garantías colaterales, sanciones sociales) estén incorporados en el proceso microfinanciero.

Con el fin de reducir los elevados costos de recopilación de la información primaria, uno de los niveles de monitoreo puede ser realizado por los mismos clientes de la microfinanza; otro nivel puede ser realizado por los equipos de los intermediarios microfinancieros, a través de visitas al campo e informes de rutina para el programa. Muchas IMF tienen cuestiones de monitoreo de impacto entre los clientes incorporadas en sus SIG (el.: Kamurj en la República de Armenia). Otro nivel de monitoreo y evaluación global del impacto de los programas microfinancieros debe llevarse a cabo por parte de observadores externos, y los resultados deberán ser compartidos con el personal de las IMF. Esto facilitará la evaluación de la ejecución.

Para determinar qué información estará sujeta al monitoreo de los miembros de las IMF y por qué, se puede diseñar un gráfico de monitoreo y designar anticipadamente una persona o personas encargada de recopilar los datos. Desarrollar un gráfico semejante al que aparece en el **Apéndice A4.6** es un ejercicio útil para asegurar que el objetivo del monitoreo sea claro para todos aquellos que están involucrados.

Es importante cuestionar si el mutuario es también un beneficiario primario. Muchos investigadores han observado que, a pesar de que los préstamos se conceden predominantemente a mujeres, el control y la forma en que se gastan esos préstamos queda en manos de los hombres del hogar. De todos modos, la obligación de pago seguía correspondiendo al mutuario. De esta forma, si la distribución de préstamos por sexo es un indicador confiable para la distribución de los beneficios puede y debe ser puesta en tela de juicio (Remenyi, 1997).

Los impactos de las IMF difieren, típicamente, entre las mujeres; por tanto, se deberá tener cautela cuando se identifique un conjunto de indicadores importantes para las mujeres. Otro método de monitoreo consiste en comparar las variaciones de rendimiento de las familias involucradas en los programas microfinancieros con las familias que no lo están. Asimismo, puede crearse un sistema para individuos particulares. Para esta finalidad puede desarrollarse una tabla semejante a la que se presenta en el **Apéndice A4.7**.

La evaluación es el proceso de reunir y analizar información para determinar: (1) si el programa microfinanciero está llevando a cabo las actividades planificadas; (2) el punto en que el programa microfinanciero está alcanzando, a través de estas actividades, los objetivos definidos. Además de la evaluación de los asuntos financieros de rutina, como la sostenibilidad operacional y económica, también deberán evaluarse los aspectos específicos en términos de asuntos de género y socio-económicos. De todas formas, las mismas IMF no estarán, probablemente, en condición de determinar adecuadamente el impacto de sus actividades entre las diferentes partes interesadas, y conforme se ha mencionado anteriormente, es más eficaz que observadores externos o autoridades delegadas independientes evalúen el impacto del programa microfinanciero.

Algunas cuestiones para la evaluación de un programa microfinanciero en términos de asuntos de género y socio-económicos son:

- En el proyecto del programa, ¿se ha dado apoyo a los aspectos de género durante su implementación?
- ¿Cuál fue la respuesta de las mujeres respecto a los servicios ofrecidos?
- ¿Fueron contempladas las mujeres y otros grupos menos favorecidos?
- ¿Para quién fueron los beneficios? ¿Para las mujeres? ¿Hogares y familias? ¿O para grupos sociales particulares?
- ¿Cuáles mujeres fueron contempladas y cuáles no?
- ¿Cuáles grupos socio-económicos fueron contemplados y cuáles no?
- ¿Hasta qué punto se verificaron los efectos negativos y positivos que se esperaban respecto a las mujeres?, ¿hubo algún efecto inesperado en las mujeres y en las relaciones de género más amplias (positivo y negativo)?

El Apéndice A4.8 sintetiza algunos de los ejemplos de los indicadores cuantitativos y cualitativos que pueden usarse. Se recomienda que una IMF elija aquellos indicadores más relevantes para sus actividades.

4.6.2 Redes y presiones (lobbies)

Las IMF se encuentran frecuentemente en calidad de ejercitar formas de presión (lobbies) para calibrar la legislación y las regulaciones que gobiernan sus actividades. Debido a su proximidad y conocimiento de los clientes, las IMF pueden saber cuál es la política que falta o que se necesita, y pueden encontrarse en una posición adecuada para presionar en relación a los asuntos de género, para que sean considerados en las políticas financieras. Una manera de ejercitar presión consiste en presentar informes a los gobiernos u otros potenciales patrocinadores, destacando aquellos proyectos exitosos del pasado, ya que acentúan las elevadas tasas de amortización obtenidas inclusive con clientes pobres. Las IMF y otras partes interesadas pueden participar en las reuniones para conocer a quienes toman decisiones a nivel político y así poder discutir esas políticas. Quienes toman decisiones a nivel político en este sentido son muchos, incluidos dirigentes bancarios, ministros, oficiales de agencias de desarrollo, y otros altos cargos del gobierno. Las partes interesadas pueden reunirse y formar alianzas con organizaciones que tengan los mismos fines para ejercer influencia en las políticas.

Cuadro 4.2: Un ejemplo de redes jugando un papel destacado en la transformación de las políticas.

Al final de 1999, la Cámara alta del Parlamento Ruso revisó la versión final de una ley que propone cambios que eran positivos para las IMF, El Banco Mundial de la Mujer y la Opportunity International (dos organizaciones internacionales que ejecutaban programas MF en la región) y la Russian Women's Microfinance Network influenciaron positivamente las autoridades Rusas sugiriendo que la legislación nacional pasase a ser favorable para las Instituciones de Microfinanza y para sus clientes. Sus esfuerzos dieron lugar a una legislación de apoyo para que las IMF rusas fueran consideradas como fundaciones que no necesitan obtener licencias bancarias para llevar a cabo actividades de micro-préstamo. También activaron formas de presión (lobby) para la exención de las tasas de valor adjunto.

Las IMF pueden tener un impacto sobre la política nacional si sus representantes son invitados a participar en los comités consultivos nacionales. Frecuentemente, se conceden oportunidades a las organizaciones rurales cuando sus contribuciones e insumos son necesarios para la elaboración de informes en las conferencias internacionales, tal como aconteció durante los preparativos gubernamentales para la IV Conferencia Mundial sobre la Mujer (1995) y para la Cumbre de Microcrédito (1997). El proceso preliminar para tales conferencias puede funcionar como elemento catalizador para muchos tipos de cambios políticos. El **Apéndice A4.9** proporciona algunas sugerencias sobre cómo pueden influenciar las IMF en el terreno político para la integración de los asuntos de género.

Además de compartir información necesaria para influir en las políticas sensibles al género que facilitan el progreso de la microfinanza, una IMF puede apoyar a las mujeres que asumen riesgos microempresariales conectándose a redes de mutua ayuda entre mujeres, que pueden proporcionar conocimientos de formación adecuados y otras formas de apoyo técnico de base. Las IMF pueden también intentar incentivar el apoyo masculino para las actividades donde las mujeres empresarias están involucradas.

Las redes microfinancieras han jugado un importante papel en la promoción del sector. El Secretariado del Grupo Consultivo para Asistir a los Más Pobres (CGAP) concede fondos para redes de IMF y su apoyo a las mismas. Las redes ofrecen la ventaja de economías de escala y un conocimiento profundo de sus filiales. Partiendo de la experiencia del CGAP, para incorporar capacidades a través de las redes se requiere: un elemento humano (alta capacidad de liderazgo profesional de redes); capacidad de capitalizar a través de recursos externos; excelente interrelación con los miembros de la red; una agenda orientada hacia los miembros; exigencia de servicios orientados conforme a los costos de recuperación. Cada propuesta de capacidades incorporadas deberá ser propiedad de los miembros de la red y no de la sede o del dirigente de la red (Brandsma y Sapcanin, 1999).

4.6.3 Aprender a través de las ‘mejores prácticas’ de otras IMF

Existen muchos ejemplos que ilustran cómo ha aumentado el bienestar de los clientes como resultado de los servicios ofrecidos por las IMF. A pesar de que existan pocos estudios detallados de impacto, en muchas partes del mundo hay ejemplos de IMF exitosas y sostenibles. Las IMF exitosas tienden a tener costos reducidos por unidad de préstamo, costos operativos bajos, ganancias elevadas en las inversiones, tasas de amortización elevadas, y un número elevado de préstamos por ejecutivo. El acceso a los recursos financieros como resultado de la movilización de ahorros y de su inversión para los clientes, más que depender de las fuentes externas de fondos, constituye otro indicador de sostenibilidad dentro de las IMF. Además, para que lleguen a ser económicamente sostenibles y que tengan una presencia duradera en una determinada área, tanto su escala como su alcance deberán ser maximizados. El **Apéndice A4.10** detalla algunas ‘mejores prácticas’ para el servicio de distribución de las IMF.

4.6.4 Provisión de servicios no-financieros

Las técnicas efectivas de costos para proporcionar servicios no financieros, tales como la mejoría de la administración y de los conocimientos técnico-profesionales entre los empresarios, no están actualmente muy bien elaboradas. Tal como se refiere en el **Apéndice A4.10** es difícil proporcionar al mismo tiempo servicios financieros y no financieros de un modo eficaz. Rhyne y Holt (1994) sugieren los siguientes enfoques para servicios no-financieros:

1. Integrar los principios ‘seguros’ de distribución de los servicios financieros en los diseños de cualquier asistencia técnica y de formación no-financiera.
2. Aplicar los enfoques específicos del sector. Ejemplo: centrarse en intervenciones que puedan destacar la diferencia respecto a un gran número de empresarios del mismo sector.
3. Poner más énfasis en el empleo autónomo en las instituciones vocacionales y de formación locales o regionales.
4. Intentar integrar funciones de desarrollo social en las metodologías de los servicios financieros para los clientes más pobres. Ejemplo: a través del trabajo con organizaciones especializadas para estos clientes.

Otras experiencias sugieren que trabajar con grupos de redes de empresas puede ser una manera eficiente de proveer servicios para la creación de negocios. Algunos operadores microfinancieros sugieren que un enfoque orientado hacia la demanda (centrado en las necesidades de quien adquiere los productos y servicios) puede, en la mayoría de los casos, motivar a los empresarios a mejorar los productos y los servicios que ofrecen a la venta (Humphrey y Schmitz, 1995). Algunos tentativos recientes de aplicación de estos enfoques a los microempresarios apuntan hacia su potencial éxito. En

otros casos, ha quedado demostrado que en un enfoque orientado hacia la demanda, o sea hacia las necesidades de los clientes, los servicios no financieros podrían tener un impacto más eficiente en la mejoría del desempeño de las microempresas.

Las IMF poseen poder para introducir los asuntos de género en las agendas políticas. En particular, pueden aumentar su sensibilidad al género a través de varias prácticas (ej.: prácticas de administración, cambios de objetivos, incentivos a los clientes). Los Apéndices ofrecen resúmenes y sugerencias de una variedad de acciones que pueden llevarse a cabo para mejorar el desempeño de las IMF y para aumentar la concienciación sobre los asuntos de género dentro de las mismas IMF.

Capítulo 5 - Microfinanza: el nivel Macro

5.1. Introducción

En cualquier país, el nivel macro está relacionado con las políticas nacionales que gobiernan las actividades microfinancieras. Incluye la legislación y las regulaciones que afectan las actividades de las instituciones de microfinanza así como las de los individuos, empresarios y mutuarios. En el contexto de la alimentación y la agricultura, los programas microfinancieros están frecuentemente localizados en las áreas rurales. Las políticas nacionales de agricultura, de manera conjunta a las políticas del sector financiero, pueden determinar una política financiera agrícola y rural.

Muchas políticas nacionales son modeladas por el ambiente macro económico global. Los asuntos que determinan la globalización de la economía mundial, crean un nuevo ambiente operacional respecto a la producción, la distribución, y el intercambio comercial. Los tratados comerciales y de servicios financieros a nivel global, conducen a mayores cambios en el ámbito de la economía doméstica que tienen un impacto a nivel local.

La capacidad de una persona de funcionar como un sujeto económico, es decir, ser capaz de establecer contratos voluntarios para el intercambio de bienes y servicios, está frecuentemente determinada por el Estado. En este contexto, el género es una variable fundamental de la producción, de la distribución de los recursos, y de la toma de decisiones a nivel familiar, de la comunidad y de esferas sociales más amplias (Coelho y Coffey, 1996). La igualdad de derechos entre mujeres y hombres significa, a menudo, que los gobiernos tendrán que diseñar específicamente una legislación ajustada que facilite la participación de las mujeres.

Si las políticas sobre la microfinanza reconocen explícitamente las limitaciones del enfoque microfinanciero sostenible para la reducción de la pobreza (Hulme y Mosley, 1996; Marr, 1999), entonces la política microfinanciera puede integrarse y servir de apoyo para otras políticas y actividades que estén directamente orientadas hacia los pobres. Por ejemplo, en los países donde existen Planes Nacionales de Acción contra la Pobreza (ej.: la República de Uganda, la República de Ghana, la República de Mozambique) donde las aportaciones de las partes microfinancieras interesadas son importantes, es conveniente subrayar lo que la microfinanza puede o no hacer en relación a la erradicación de la pobreza (Healey *et al.*, 2000).

Aunque muchas mujeres con rentas bajas sean económicamente activas y microempresarias independientes, hasta la fecha siguen siendo ignoradas por muchas leyes e instituciones financieras. Las mujeres empresarias en pequeña escala, no suelen ser consideradas como grupo importante de clientes por parte de quienes toman decisiones políticas (personal directivo). A pesar de que las mujeres están representadas en exceso en el sector paralelo de negocios, el personal directivo no suele tener en cuenta este sector, y se centran en estrategias de desarrollo para el sector oficial.

Las mujeres y los hombres con rentas bajas o los microempresarios pueden tener que superar barreras difíciles al intentar obtener servicios financieros. En algunos casos, la definición de los empresarios participantes implica que ellos tengan por lo menos un empleado. Algunos esquemas financieros exigen que los clientes operen a tiempo completo en una pequeña o media empresa. (PME) para que puedan ser candidatos a los préstamos ofrecidos por dichos esquemas, o que estén en el sector de la manufactura en lugar del de servicios. El préstamo puede ser más para la inversión de capital fijo que para capital circulante. Las mujeres raramente son capaces de dedicar todo su tiempo a sus PME debido a sus múltiples roles y tienden a concentrarse en el sector de servicios y en el sector paralelo, por lo tanto, requieren más capital circulante que fijo.

En general, puede decirse que las microempresas y las PME constituyen el sector privado emergente en la mayoría de los países y de esa forma se consideran la base para el crecimiento del sector (Hallberg, 1999). Los gobiernos están interesados en políticas que fortalezcan a las microempresas a causa del potencial de escala inherente a sus números y al número de trabajadores que emplean. De todas formas, es crucial que los que toman decisiones políticas y las partes interesadas, consultadas durante el proceso de elaboración de las políticas, puedan promover las necesidades de los microempresarios de ambos sexos del sector oficial y de sector paralelo.

En este capítulo, observamos de qué manera los asuntos de género y socio-económicos pueden ser examinados en relación a la microfinanza en el nivel de las macro-políticas, y de qué manera afectan a los intermediarios microfinancieros y a la capacidad de las mujeres y hombres para funcionar como microempresarios. Además, se describen estrategias para identificar los principales grupos interesados implicados en el proceso de elaboración de las políticas, y los grupos clave que pueden influenciar las políticas en el sector microfinanciero. Se abarcan también en este capítulo los recursos y las restricciones relacionados con la elaboración de políticas sensibles al género para los intermediarios microfinancieros.

5.2 Asuntos de género y factores socio-económicos en el proceso político

El género no puede continuar siendo tratado como un aspecto suplementario de la política y de la intervención. Existen ya suficientes pruebas disponibles para argumentar que el género es un principio de organización a través del cual se estructuran, no solamente procesos sociales y culturales, sino también económicos (Elson, 1995). Este capítulo no repite en detalle los válidos argumentos que fueron propuestos en relación a la relevancia del género y de la política macro-económica (para una información detallada de los asuntos de género en la política macro-económica, el lector puede consultar Van Staveren y Elson (1995¹⁵). En resumen, tratar a las mujeres y a los hombres como substitutos perfectos, intercambiables, cuando se determina la disponibilidad de trabajo, la naturaleza de las unidades de producción respecto al consumo, produce falsas valoraciones y puede volver invisibles a las mujeres en el planteamiento económico (Coelho y Coffey, 1996).

Una perspectiva de género es mucho más probable que se preocupe de la mujer y del hombre económicos, y de cómo piensan en relación a las actividades empresariales y de cómo se interrelacionan. La capacidad de las mujeres de tener acceso a los contratos económicos se ve limitada cuando la legislación del estado no trata a las mujeres como ciudadanas de pleno derecho. Un ejemplo fundamental que ilustra el caso en algunos países es la restricción de acceso a créditos bancarios por parte de las mujeres simplemente porque no tienen derecho a los bienes de familia. Con frecuencia, las mujeres no pueden firmar contratos a pleno derecho y se ven obligadas a tener un aval masculino (padre, hermano, marido) (Elson, 1995). Las restricciones especiales, controladas por las macro políticas, que las mujeres empresarias de bajos recursos tienen que enfrentar, están esquematizadas en el apartado 5.5.1; otros detalles más generales sobre esas restricciones (y no sólo aquellas que están bajo el control del nivel macro) están esquematizadas en el capítulo 3 de esta guía.

Gran variedad de asuntos socio-económicos también afecta e influye en el proceso de elaboración de las macro-políticas. Estos asuntos son: las tendencias demográficas, las condiciones de negocio, las políticas educacionales nacionales, las tasas y las tendencias de desempleo, los gastos del sector público. Todos ellos tienen impactos diferenciales en la capacidad operativo-empresarial de hombres y mujeres. Para evaluar el impacto de los factores socio-económicos en términos de política entre los intermediarios microfinancieros, han sido formuladas una serie de cuestiones que se presentan en el **cuadro 5.1**. Éstas funcionan como apoyo para el personal directivo, o para aquellos que intentan influir en el proceso de elaboración de las políticas para obtener un cuadro más amplio del ambiente en el que operan.

¹⁵ Consultar también el Manual de Nivel Macro ASEG.

Cuadro 5.1: Factores socio-económicos que pueden influenciar el proceso de elaboración de las políticas

- ❑ *¿Cuál es la **ideología política** del presente gobierno, régimen o burocracia, por ejemplo si la ideología está centrada en el estado, orientada para un mercado libre o en transición? ¿Intenta promocionar a las mujeres?*
- ❑ *¿El **nivel de intervención del estado** en el sector bancario y de los servicios financieros es oportuno o restrictivo?*
- ❑ *¿Cuáles son los **grupos de interés que tienen poder y autoridad** y pueden afectar las decisiones acerca de las operaciones de las IMF? ¿Existen algunos incentivos para tales grupos que incluyan asuntos socio-económicos y de género?*
- ❑ *¿Cuáles son los **peritos técnicos** que tienen acceso a los conocimientos especializados de las operaciones microfinancieras? ¿Puede alguno de ellos influir en el proceso de elaboración de las políticas? Por ejemplo, ¿hay grupos o individuos de la comunidad empresarial? ¿Pueden estos peritos técnicos -que pueden ser parte integrante del 'grupo de pensadores' de elaboración de políticas- convertirse en campeones de sensibilidad al género para permitir una política microfinanciera?*
- ❑ *¿Existen algunos **relatos de desarrollo** (historias que simplifiquen situaciones complejas y que eventualmente sean aceptadas incontestable y genéricamente como descripción de la realidad), referentes al género y/o a la microfinanza que pueda influir en el proceso de elaboración de las políticas? Por ejemplo, si las tasas de amortización para las mujeres son más elevadas que las de los hombres, o si los empleados de los bancos nacionales de agricultura están desmotivados, etc. Estos relatos de desarrollo, ¿son útiles o impiden las políticas sensibles al género?*
- ❑ *Cuando los decisionistas políticos están buscando **opciones que faciliten las micro-empresas** y la microfinanza, ¿de qué forma **radicalmente diferente** son las opciones que ellos deberían considerar en comparación con las políticas que existían anteriormente? En general, la mayoría de las nuevas políticas difieren sólo marginalmente de las políticas existentes. Ésta es una consideración importante que tener en cuenta si alguien quisiera ejercer presión para cualquier cosa radicalmente nueva.*
- ❑ *Las políticas, a veces, son '**heredadas**' en vez de desarrolladas a partir de la nada, por ejemplo: políticas que fueron adaptadas a causa de los cuadros de miembros nacionales con otros grupos (la Commonwealth o la OCDE). ¿Pueden las políticas que favorecen a los grupos menos favorecidos y a la igualdad de género, ser fácilmente transferidas desde otro lugar?*
- ❑ *¿Hasta qué punto están **influenciadas las políticas nacionales por las organizaciones internacionales** como la OMC (Organización Mundial del Comercio), el FMI (Fondo Monetario Internacional), el Banco Mundial, la UE, la FAO, la OIT (Organización Mundial del Trabajo), la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos)? ¿Existe alguna justificación, posición política o acuerdos que puedan destacarse para influenciar la política nacional? Por ejemplo, el género ha sido una consideración importante en diferentes cumbres internacionales (La Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social, en Copenhague, en 1995; la IV Conferencia Mundial sobre la Mujer, en Pekín, en 1995; la Conferencia de Pekín de los Cinco Más, en el 2000).*
- ❑ *¿Cuáles son las **tendencias demográficas**? ¿Existe una gran incidencia de la migración rural hacia las ciudades que implique que los servicios financieros rurales no sean una prioridad máxima? ¿Pueden las actividades microfinancieras contribuir a poner freno a la migración/emigración?, ¿aumentar el bienestar social en situaciones de post-conflicto?, ¿o facilitar la integración de nuevos inmigrantes en su nuevo país?*

Adaptado de Sutton, 1999

5.3 Partes interesadas implicadas en las decisiones políticas

Un primer paso importante para garantizar que los asuntos de género y socio-económicos estén integrados en las políticas microfinancieras y en las posiciones referentes a las operaciones de los intermediarios microfinancieros, consiste en identificar sistemáticamente las partes interesadas implicadas en el proceso de elaboración de las políticas en el nivel macro y después, de acuerdo con el contexto, solicitar su participación o consejo. Una **lista de verificación de las partes interesadas** es útil para garantizar que un amplio margen de estas partes sea considerado (ver **Apéndice A5.1**).

Las políticas del gobierno relacionadas con la microfinanza están generalmente concentradas en el Ministerio de Hacienda, en la Alta Autoridad Bancaria del país y en el Ministerio de Comercio Exterior; por lo tanto, éstas son las partes interesadas más importantes para cualquier política relativa a la microfinanza. Las políticas del gobierno relacionadas con finanzas rurales son competencia del Ministerio de Agricultura.

Las políticas relacionadas con los servicios financieros y con los intermediarios microfinancieros para pobres, no pueden desarrollarse aisladamente de una perspectiva social amplia. Las políticas microfinancieras y anti-pobreza sólo pueden concebirse junto con las políticas existentes relacionadas con la agricultura, la salud, la educación, las infraestructuras y las inversiones. Por ejemplo, es necesaria una inversión a largo plazo en alfabetización y nociones elementales de cálculo para las mujeres y otros grupos menos favorecidos para el desempeño eficaz de la contabilidad y destrezas administrativas. Los recortes en los servicios educativos pueden afectar más a las niñas que a los niños.

En algunos casos, el gobierno de un país puede tener un plan de acción determinado para los asuntos de género distribuido entre varios ministerios. Aunque, en muchos casos, dicho plan puede estar concentrado en el Ministerio relacionado con los Asuntos de la Mujer, en el de Asuntos Sociales, en las Secretarías de género (cuando existen) o en los Departamentos específicos de otros ministerios, como el de Agricultura, el de Trabajo, el de Industria y Comercio. Los asuntos de género no suelen encontrarse de forma manifiesta en el Ministerio de Hacienda.

Además del gobierno (en particular el Ministerio de Hacienda), existirán diferentes intermediarios financieros interesados implicados de una manera u otra, influenciando e implementando las políticas microfinancieras, como los bancos, las uniones de crédito, las organizaciones multinacionales, las cooperativas, los sindicatos de trabajadores y las ONG. Consecuentemente, las partes interesadas puede incluir: varios ministerios (de Agricultura, de Trabajo, de Comercio e Industria, de Educación, además de los bancos centrales, etc.), grupos de especial interés (organizaciones de agricultores, cooperativas agrícolas), bancos y otras instituciones financieras, uniones de crédito, ONG; el sector privado, ‘equipos de expertos’, comités de organización, peritos técnicos, y el sector académico.

Identificar las partes interesadas en relación al proceso de elaboración de las políticas, así como aquellas que pueden eventualmente influir sobre la política, puede lograrse, inicialmente, a través de la creación de una lista de aquellas que tienen intereses directos o indirectos en las políticas y puedan tener influencia en las operaciones de los intermediarios microfinancieros. Es fundamental asegurar que aquellos que representan la opinión de los empresarios pobres, hombres y mujeres, estén implicados en la planificación de políticas. Se puede conseguir una mayor sinergia facilitando el diálogo entre las partes interesadas microfinancieras y los defensores del ‘género’ en el país, para la identificación de objetivos comunes, para crear coaliciones y tratar conflictos. Una manera adicional de incentivar la planificación de políticas financieras sensibles al género es fomentar el empleo de mujeres sensibilizadas en posiciones institucionales estratégicas.

5.3.1 *Cómo perciben las partes interesadas la microfinanza y los asuntos de género*

Tras haber identificado las partes interesadas, deben determinarse claramente sus expectativas y sus opiniones respecto al sector microfinanciero y respecto al papel de los intermediarios microfinancieros. Los probables beneficios, para cada grupo de las partes interesadas, pueden ser

identificados, así como también los tipos de recursos que cada grupo de interesados puede y desea movilizar. Fundamentalmente, deberá estar claro cuáles son los intereses de los grupos que pueden entrar en conflicto con el establecimiento de servicios microfinancieros en un país.

Una manera útil de analizar los grupos interesados es llevar a cabo un ejercicio para examinar sus motivos, posiciones y recursos. Un cuadro de cuatro columnas puede esquematizar el análisis (FAO, 1997). Una columna registrará las partes interesadas, la segunda sus motivaciones para con las IMF, la tercera sus motivaciones contrarias, la cuarta columna registrará sus recursos. Podrá confeccionarse un cuadro semejante al del **Apéndice A5.2**.

5.3.2 Cómo perciben las partes interesadas las regulaciones microfinancieras

En última instancia, la reglamentación y la supervisión suelen correr a cuenta de las partes interesadas-clientes, quedando fuera los hombres y mujeres de menores recursos, quienes tienen un acceso muy reducido a los intermediarios financieros, como consecuencia de la misma sobre reglamentación y de lo costosos que son los servicios.

Por lo tanto, partes interesadas diferentes tendrán una comprensión diferente acerca de asuntos tales como la reglamentación y la supervisión de las actividades microfinancieras. La **reglamentación** significa que el gobierno u otras entidades (el Banco Central) definen las reglas respecto a la provisión de servicios financieros, por ejemplo, controlando los patrones de seguridad que deben cumplirse. La reglamentación es necesaria para asegurar que los fondos depositados estén seguros. La **supervisión** significa que ciertos organismos fiscalizan sistemáticamente la provisión de servicios financieros para garantizar que se cumplan las reglas establecidas por la reglamentación. En caso de incumplimiento, el proveedor de servicios financieros se verá obligado a modificar sus prácticas o a cerrar la actividad. Una supervisión eficiente existe, generalmente, de manera concertada a un mecanismo de ejecución. Una **auto-supervisión** se refiere a situaciones en las cuales las mismas organizaciones microfinancieras crean una entidad cuya responsabilidad consiste en reglamentarlas. Existen, además, otras opciones de supervisión directa: supervisores delegados, ápices, agencias de evaluación paralela, seguros de depósito y garantías bancarias (Adaptado de CGAP, Artículo presentado No 4, 2000).

Las cuestiones más importantes a nivel político incluyen: (a) ¿por qué motivo la reglamentación es necesaria para las IMF? y (b) ¿quién las reglamentará mejor y por qué? Los puntos de vista de las partes interesadas sobre este asunto pueden variar de acuerdo con sus necesidades e intereses. Otra cuestión es, ¿qué tipo de reglamentación y de sistema de supervisión son adecuados para el sector microfinanciero en un determinado país o para un grupo particular de clientes? Debido a que el sector microfinanciero es relativamente nuevo, los gobiernos pueden carecer de una reglamentación adecuada y de sistemas de supervisión; además, puede que no existan sistemas adecuados en otros países.

En relación al tipo de IMF que deben ser reglamentadas, las opiniones entre las partes interesadas varían: ¿deben ser reglamentadas las IMF de crédito solamente, o también las organizaciones asociativas de ahorro y crédito? Asimismo, varía la actitud sobre la dimensión de las IMF que deben ser reglamentadas. Una corriente de pensamiento opina que las IMF que se ocupan únicamente de crédito no deberían estar sujetas ni a reglamentación, ni a supervisión, y que, a las instituciones que se ocupan de pequeños depósitos en las áreas aisladas no debería prohibírseles tal actividad, y que como éstas son muy pequeñas y lejanas, su supervisión no resulta nada fácil.

Aparentemente, algunas IMF han tenido éxito, con frecuencia, por el simple hecho de que como ONG no estaban reglamentadas y tenían así posibilidades de tomar iniciativas innovativas. Por consiguiente, algunas veces la reglamentación puede funcionar como obstáculo para la experimentación y la innovación (aunque inversamente, su ausencia, también puede conducir a prácticas sin escrúpulos). Por lo tanto, algunos grupos de IMF ONG implicadas sostienen que la reglamentación no debe aplicarse a aquellas instituciones que operan en programas de microcrédito, pero sí a las que movilizan créditos.

Otros grupos interesados opinan que medidas reglamentarias especiales para las IMF de crédito podrían ser apropiadas en algunos países, mientras en otros podrían resultar prematuras, y de esta manera ejercitar un impacto adverso en el desarrollo inicial del sector microfinanciero (Peck-Christen

y Rosenberg, 1999). Dado que el sector microfinanciero es aún un sector en crecimiento, depende mucho del contexto del país y del sector donde se va a desarrollar, así como del grupo de clientes con los cuales se desempeñará. En general, podemos decir que es necesario todavía adoptar y desarrollar nuevos módulos de experimentación así como ‘mejores prácticas’.

Otra argumentación es que la reglamentación y la supervisión de las IMF puede ser una tarea larga y costosa, conforme al ejemplo ilustrado en el **cuadro 5.2**. La reglamentación y supervisión puede ser aún más costosa, en los países donde faltan recursos para apoyar canales de reglamentación y de supervisión ya elaborados.

Las IMF y el gobierno son grupos interesados esenciales en el momento de elaborar la reglamentación. Sus posibles motivaciones a favor de la reglamentación, supervisión y la aplicación de modelos deben ser examinadas por todas las partes interesadas, particularmente por la de los grupos de clientes. Uno de los métodos consiste en desarrollar un cuadro, como el que se presenta en el **Apéndice A5.3**, para intentar determinar los motivos a favor y en contra de la reglamentación.

Junto a un sólido ambiente regulativo para las operaciones microfinancieras, es necesario definir un marco para las políticas de microfinanza. Deben ser propicias a los grupos menos favorecidos de la sociedad y también deben reconocer la necesidad de incluir a los clientes del sector paralelo. Una cuestión crítica para la toma de decisión política es saber qué políticas son necesarias para facilitar el ingreso de las mujeres más pobres en las finanzas urbana/rural y, por lo tanto, su participación en el mercado. La estructuración global de las políticas debe promover una intermediación financiera eficiente, que incluya políticas de mercado financiero para incentivar que el mercado rural sea competitivo y reparta beneficios sociales. En el **cuadro 5.3**, aparece un esquema de elementos posibles para favorecer la macroeconomía.

Cuadro 5.2: Bancos Rurales en la República de Filipinas

Los bancos rurales representan la parte más pequeña de intermediarios autorizados en la República de Filipinas. Sus operaciones comprenden depósitos y créditos y están supervisados por el Banco Central. Los depósitos en los bancos rurales están protegidos por un plan nacional de seguros de depósitos. A finales de 1997, más de 820 bancos rurales prestaban sus servicios a medio millón de clientes con bajos ingresos, en un país con 65 millones de habitantes. Con solamente el 2% de los activos de todo el sistema bancario, correspondían al 83% de las instituciones que el Banco Central debía supervisar. Por consiguiente, los medios del departamento de supervisión del Banco Central se vieron severamente afectados. En 1996 se asignaron 200 inspectores para los bancos rurales; como en el caso anterior, dicho número fue considerado inadecuado para enfrentar las necesidades de supervisión.

Con el fin de reducir el número de bancos rurales y al mismo tiempo aliviar la carga de supervisión, se aumentó diez veces la capitalización mínima necesaria para un banco rural, de 100,000 dólares EE.UU. a 1 millón de dólares EE.UU. Esta experiencia demuestra, desde una perspectiva de reglamentación gubernamental, que se necesita instituir un capital mínimo elevado para limitar las exigencias de las autoridades reguladoras. De todas formas, permanece la cuestión relativa al impacto que dicha regulación tendrá entre los clientes rurales con bajos ingresos. Es probable que el número de Bancos Rurales haya disminuido y ello comporta que para esos clientes resulta más costoso trabajar con esos bancos

Cuadro 5.3: Un clima macroeconómico favorable

A continuación se presentan algunos elementos que pueden contribuir a un clima macroeconómico favorable.

La cuestión clave es saber si estos elementos afectan de manera diferente a las mujeres y a los hombres clientes

- *Reconocer que los mercados requieren una intervención política para el establecimiento de reglas básicas.*
- *Cierta liberalización del sector financiero - como requisito esencial para expandir el alcance microfinanciero en muchas economías pobres (Remenyi 1997).*
- *Directrices, disposiciones de procedimientos y una documentación estandarizada tienen que estar comprendidos en ambos sectores microfinancieros, oficial y paralelo.*
- *Son necesarios procedimientos de registro de las empresas e IMF. En algunos países, esos procedimientos son excesivamente complicados, burocráticos, lentos y costosos. Por ejemplo, en la República de Croacia, los pasos necesarios para el registro de una cooperativa son innumerables y no garantizan su aprobación; es necesario un periodo de espera de, por lo menos, 60 días (Tsilikounas, 2000).*
- *Deberá programarse una política que defina el tamaño de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, y de las medidas apropiadas para promocionar cada categoría .*
- *Una política que respete el registro de las empresas debe garantizar que no se pierdan oportunidades de mercado. En la ex República Yugoslava de Macedonia , por ejemplo, existen 49 procedimientos burocráticos que deben hacerse antes de registrar una compañía (Dirección de Análisis del Desarrollo Económico y de la Agricultura, ESA, 2000). En la República de Armenia, la mayor parte de las compañías tienen que registrarse en Yerevan, la capital, lo que es una práctica costosa y lenta para los de las provincias (Agencia para el Desarrollo Internacional, USAID, 2000).*
- *Políticas de establecimiento del precio que consideren que las tasas de interés determinadas por el mercado deben ser incentivadas por el gobierno. Esto permitirá a las IMF definir el nivel de tasa de interés que necesitan para llegar a ser sostenibles a largo plazo.*
- *Insistir en la importancia de la movilidad de depósitos locales, y en la eficacia de intermediación entre depositarios y mutuarios, de manera que el sistema no se convierta únicamente en un sistema mutualista. (FAO, 1998). En muchos países los bancos enfrentan graves problemas incluyendo la bancarrota y la dificultad de salvaguardar los depósitos, que puede depender del alcance de la intervención de las autoridades públicas (Esto puede limitarse a los sistemas de ahorro menos oficiales y no reglamentados).*
- *Garantizar que las IMF no operen en un limbo legal, ya que esto supondría dar una imagen poco fiable de sus capacidades legales de garantizar la seguridad de los depósitos (Remenyi 1997). Por ejemplo, en la República de Croacia, a las ONG se les impidió ejercer actividades microfinancieras (Tsilikounas, 2000).*
- *Permitir que las IMF puedan ofrecer seguros accesibles en las áreas de salud, vida, jubilación, protección de cosechas, etc.*
- *Incentivos de tasas para las actividades micro-empresariales. En la República de Croacia, por ejemplo, las tasas de ganancia y las tasas pagadas por los funcionarios de seguros y ahorros y por las cooperativas de préstamos no incentivan la creación de esas cooperativas. Los empleados pagan el 50% de sus sueldos en tasas y la misma cooperativa tiene que pagar los sueldos de los empleados, resultando entre el 70% y el 100% de sueldo bruto pagado en tasas. Además, el Ministerio de Hacienda examina las tasas sobre las ganancias anualmente, y se hallan en una franja entre el 15 y el 35% (Tsilikounas, 2000)*

5.3.3 Implicaciones del proceso de reglamentación de las diferentes partes interesadas

Regular las operaciones microfinancieras de manera sensible al género constituye todo un desafío, y cómo hacerlo variará de acuerdo con los diferentes contextos a nivel nacional. Como se ha mencionado anteriormente, una estrategia eficiente puede ser facilitar el diálogo entre los ‘reguladores’ microfinancieros a nivel político y aquellos que puedan defender a los clientes (hombres y mujeres) de los efectos de dichas regulaciones. Establecer un marco regulador ofrece distintas implicaciones para los diferentes grupos interesados. El **cuadro 5.4** esquematiza un marco regulador favorable al género, indicado para los niveles macro, intermedio y de campo (clientes) y que puede dar lugar a una política microfinanciera nacional sensible al género.

Cuadro 5.4: Implicaciones de marcos reguladores favorables a las políticas microfinancieras sensibles al género en los niveles macro, intermedio y de campo		
Los gobiernos deben:	Para las IMF un marco regulador implica:	Para los clientes de las IMF un marco regulador significa:
▪ Planificar políticas que ofrezcan facilidades tanto a los clientes como a las IMF en sus actividades. ▪ Planificar una legislación que incentive la participación económica de la mujer. ▪ Trabajar intersectorialmente con los ministerios vinculados a los asuntos de género a través de la colaboración y la planificación de reglamentaciones que sean sensibles a categorías particulares de mujeres y hombres de bajos recursos. ▪ Incentivar el sector privado, los donantes, y otros intermediarios. ▪ Financiar algunas veces programas relevantes hasta que sean económicamente sostenibles. ▪ Facilitar, no proveer servicios.	▪ Que se proporcionarán reglas transparentes y previsibles de supervisión y de reglamentación para presionar la adhesión relativa a los estándares de ejecución. ▪ Que se establezcan bajas entradas iniciales para las IMF y que se establezca un capital mínimo necesario para su integración en el sistema oficial. ▪ Que IMF de tamaños y tipos diversos sean incentivadas por la existencia de una variedad de estructuras legales. ▪ Que se conceda espacio de maniobra a las IMF para que puedan continuar experimentando nuevos productos para clientes mujeres y hombres. ▪ Que puedan ofrecerse incentivos para las IMF.	▪ Que los clientes pueden tener acceso a servicios microfinancieros tales como crédito, pólizas de seguro y servicios de desarrollo empresarial. ▪ Que podrá legislarse de inmediato la igualdad de derechos entre mujeres y hombres. ▪ Que pueda haber un reconocimiento de las actividades económicas no-oficiales. ▪ Que las actividades generadoras de ingresos de algunos grupos de interesados sean examinadas conforme a su relación con la economía del hogar. ▪ Que puedan existir procedimientos de registro de empresas más fáciles y menos costosos. ▪ Que existan incentivos fiscales para las actividades empresariales.

5.3.4 Análisis de los cambios políticos que afectan la provisión microfinanciera

Algunas veces los cambios políticos pueden impedir el desarrollo del sector microfinanciero. Es importante analizar los motivos que determinan dichos cambios y verificar si ulteriores cambios son posibles. En la República de Croacia, por ejemplo, las ONG no están autorizadas a proporcionar servicios financieros. Los bancos y las cooperativas de ahorro y crédito son las únicas instituciones autorizadas a tal fin. Son todos competencia del Ministerio de Hacienda y están regulados por una ley de ‘Cooperativas de ahorro y crédito’ de 1998. Esta ley substituye a la de 1989, más flexible y proclive por lo tanto a posibles fraudes. El **cuadro 5.5** sintetiza el marco para examinar los cambios políticos y las implicaciones para las IMF.

Cuadro 5.5: Cambios políticos en la República de Croacia que afectaron al sector microfinanciero			
Artículos de la ley	Ley de 1989	Ley de 1998	Implicaciones para mujeres y hombres
Requisitos para el registro de cooperativas de ahorro y préstamos.	10 fundadores o 20 personas físicas	30 personas físicas	El registro de las organizaciones es difícil y costoso.
Capital social para el registro	Sin mínimo referido	Capital mínimo requerido 100,000 Kuna	El capital requerido es muy elevado.
La aprobación del registro es concedida por:	Sólo la Cámara de Comercio	Ministerio de Hacienda y posteriormente Cámara de Comercio.	Procedimiento demasiado rígido.
Conocimientos profesionales requeridos para los gerentes.	Sin especificación	Especificado por la ley: Aprobación previa del ministro para la selección de los gerentes.	El proceso es muy incómodo; también incentiva el nepotismo; las mujeres no tienen ninguna oportunidad porque los hombres representan la elección lógica para gerentes de una institución financiera.
Procedimientos de contabilidad requeridos	Pueden subcontratarse	Deben verificarse en la Institución de ahorro y préstamos. Los informes anuales se envían al Ministerio de Hacienda y pueden ser controlados por la política financiera.	Puede incentivar los abusos y las prácticas deshonestas. Constituye un costo adicional para la gestión de negocios.
Entidades dentro de la cooperativa	Sólo se especifican asambleas	Asambleas con los miembros y el consejo de fiscalización	Las mujeres raramente ocupan los lugares de mando.
Requisitos para el capital social total de la cooperativa	Ninguno	Mantenimiento de un fondo permanente de 100,000 Kuna para asegurar la solvencia y evitar bancarrotas.	Es ineficaz completar esa cifra.

5.4 Recursos para una política sensible a la dimensión de género

En esta sección se examinan los recursos y las restricciones del proceso de elaboración de las políticas de las operaciones microfinancieras. Las políticas nacionales favorables que gobiernan las IMF son un recurso importante. Antes de que esas políticas puedan ser desarrolladas, a menudo se requieren los datos desglosados por sexo. Los recursos también son necesarios para la implementación de políticas nacionales favorables. Aparte del gobierno, el sector privado y los donantes disponen de los medios necesarios para una implementación de políticas.

5.4.1 Datos desglosados por sexo

Los datos desglosados por sexo constituyen una fuente muy útil para la toma de decisiones relativa a una política sensible al género, y un punto de arranque para garantizar que los asuntos de género y socio-económicos sean incluidos a nivel político. Los dirigentes gubernamentales declaran a menudo que para reformular las políticas y los presupuestos necesitan estos datos con antelación. Las estadísticas disponibles variarán entre los países y dentro de los países¹⁶. En el nivel macro las cuestiones más apremiantes son: ¿Quién utilizará los datos y de qué forma? ¿Estos datos existen ya? ¿Quién recopilará los datos si no están disponibles? ¿Quién los compilará? ¿Quién pagará la compilación y el análisis de los datos? ¿Quién garantizará que sólo se recopilen los datos actuales y relevantes? ¿Cómo difundir esa información eficazmente?

5.4.2 Movilización de recursos para la implementación de políticas

La elaboración de las políticas suele resultar más fácil que su implementación. Durante la elaboración de una política favorable dirigida hacia los intermediarios microfinancieros, una de las cuestiones más importantes que el personal directivo debe plantear es qué recursos deben movilizarse para implementar la política. Los recursos que los grupos de partes interesadas mayoritarias aporten con la finalidad de garantizar la igualdad de género en la política de las operaciones microfinancieras, pueden ser verificados cuando se realice el análisis de las partes interesadas como se resume en el **Apéndice A5.2**.

5.4.3 Recursos para el sector privado

Las cinco mayores compañías de todo el mundo¹⁷ tuvieron en 1998 rendimientos combinados por un valor de 708.9 billones de dólares EE.UU., lo que equivale a más del doble del PIB de los 100 países más pobres (Utting, 2000). Habiendo llegado a la conclusión de que estas compañías representan algunas de las instituciones más poderosas y ricas de recursos del mundo, muchas compañías están cambiando su relación con las partes interesadas, fomentando una actitud de responsabilidad social para con éstas. Dicha actitud predominó durante la Cumbre de Microcrédito que tuvo lugar en 1997 en Washington D.C. Muchas compañías industriales y financieras están apoyando activamente el sector microfinanciero realizando incluso intervenciones en el nivel macro.

5.4.4 Recursos de los donantes

Los donantes conceden muchas veces donaciones, fondos y garantías sobre préstamos, que incluyen capitales para establecer intermediarios microfinancieros¹⁸. En términos políticos, en muchos casos los donantes ejercen influencia en la legislación y las regulaciones, lo que puede ser positivo, especialmente si los donantes tienen una visión favorable respecto a la integración del género en el sector microfinanciero.

Muchos donantes multilaterales y bilaterales como el PNUD, el Banco Mundial/CGAP, la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (SDC), la USAID y la GTZ promueven actualmente ‘mejores prácticas’ en la microfinanza. Las ‘mejores prácticas’ son principios o procedimientos que han demostrado tener éxito en varios contextos y son necesarios para garantizar que las IMF operen de manera sostenible. Son además un recurso importante que puede utilizarse en el proceso de elaboración de políticas.

¹⁶ Guías para el levantamiento de datos sensibles al género están disponibles en la FAO.

¹⁷ General Motors, DaimlerChrysler, Ford Motors, Wal-Mart Stores e Mitsui.

¹⁸ Los recursos de los donantes para las operaciones de las IMF están esquematizados en el capítulo 4, apartado 4.1.4.

En algunos países los donantes se reúnen periódicamente para intercambiar información sobre sus programas de apoyo al desarrollo del sector de las PME, incluyendo al sector microfinanciero. Dichos encuentros pueden convertirse en un camino efectivo para presionar el nivel macro respecto a políticas favorables.

5.5 Restricciones de la política sensible a la dimensión de género

En general, un plano gubernamental sensible al género, coherente con la reducción de la pobreza y en el que la microfinanza tenga un papel representativo, puede ayudar a las IMF a operar eficazmente. Algunos aspectos sectoriales de la política como los presupuestos del gobierno pueden enfocarse sistemáticamente a través de una perspectiva sensible al género, tal como ha sido demostrado por el trabajo presupuestario gubernamental de muchos países. Un análisis de presupuesto sensible a la dimensión de género constituye una evaluación del impacto que el género tiene respecto a ese presupuesto de gobierno. Se trata, asimismo, de desglosar los objetivos finales del presupuesto partiendo de su impacto entre mujeres y hombres, y entre diferentes grupos de mujeres y hombres (Buelender & Sharp 1998).

Evidentemente es más fácil defender una estrategia de reducción de la pobreza sensible al género que implementarla, pues existen muchas restricciones. Los gobiernos tienen que afrontar restricciones en términos presupuestarios en varios sectores. Tienen que afrontar, además, restricciones debidas a la situación económica en la que gobiernan. Las restricciones económicas han dado lugar, en muchos países, a recortes presupuestarios de los subsidios para las instituciones financieras rurales que se traduce en una mayor confianza en las estructuras relacionadas con los mercados. El creciente papel del gobierno en la microfinanza reside en facilitar, catalizar y, al mismo tiempo utilizar, el apoyo del sector privado. Así, los gobiernos tienen que ser conscientes de las restricciones relacionadas globalmente con el género que afectan el acceso al mercado, la entrada y la participación de grupos sociales diferentes en una economía, y las restricciones que las IMF tienen que afrontar como resultado de sus políticas.

5.5.1 Restricciones que las mujeres tienen que afrontar

Las restricciones que las mujeres y los hombres con bajos ingresos deben afrontar tienen que ser examinadas cuidadosamente para determinar cuáles puedan ser resueltas por parte del gobierno y cuáles por parte del sector privado. Por ejemplo, los empresarios puede tener poco control sobre los precios, mercados y materias primas. Un estudio sobre una industria de pequeña escala de tejidos y redes en Brasil llegó a la conclusión de que muchos pequeños productores capacitados, no tenían acceso a las materias primas, lo que era una restricción más fuerte que el acceso a la formación (Mayoux, 1995).

Si los planificadores conocen las restricciones que atañen a los empresarios masculinos y femeninos, será entonces más fácil integrar una política microfinanciera que responda favorablemente al género. Algunas de las restricciones que los macro-planificadores deben tener en cuenta, y que afectan particularmente a las mujeres y a los empresarios más pobres, se resumen a continuación¹⁹. De todas, formas no es suficiente sólo conocer las restricciones: es necesario tomar medidas.

- **Acceso a los mercados:** Dependiendo de la movilidad social de las mujeres, la distancia de los mercados puede constituir una restricción. Debido a las responsabilidades en el hogar y al cuidado de los hijos, los horarios de los mercados pueden afectar la capacidad de las mujeres para vender sus productos. La disponibilidad de transporte hacia los mercados a precios competitivos y el acceso a la información de mercado afectan tanto a hombres como a mujeres. La exclusión de las mujeres en los mercados, en algunos países como la República Popular de Bangladesh es una restricción respecto a su productividad. El uso de estrategias de inclusión para superar las restricciones de acceso de las mujeres a los mercados rurales puede ser el método más simple y efectivo para aumentar su control sobre los servicios financieros así como para extender su presencia pública y su auto confianza.

¹⁹ Las restricciones que afectan a las mujeres en sus actividades diarias se esquematizan en el capítulo 5, apartado 5.5.2.



¿Quién controla el acceso a los mercados? (fuente: IIRR 1998)

- **Entrada y participación en las actividades micro-empresariales:** La forma en que un proveedor introduce su mercancías en el mercado puede ser un factor restrictivo para los pequeños empresarios. Por ejemplo, los adquirentes pueden aceptar sólo envíos de una cierta cantidad, o bien aceptar cantidades menores a un precio unitario más bajo. Los pequeños productores que desean comercializar cantidades irregulares o menores excedentes, o que no tienen la movilidad necesaria para ir al mercado regularmente, tienen que afrontar un costo de transacción igual en comparación al de los otros productores. Desde una perspectiva macro-política, muchas de las mercancías identificadas para el aumento de la producción son producidas por las mujeres pero, debido a los elevados costos de transacción, los incentivos de precio no alcanzan a los trabajadores y las ganancias van a los intermediarios.
- **Restricciones salariales:** La desigualdad salarial entre hombres y mujeres no siempre puede explicarse a través de las diferentes tareas o actividades productivas. Los sueldos de las mujeres reflejan a menudo un valor sociocultural más bajo atribuido al trabajo de las mujeres, lo cual constituye una restricción más. Por otro lado, las mujeres se enfrentan, debido a sus responsabilidades familiares, a un impedimento adicional respecto a su participación laboral, lo que es muy significativo en términos de tasas “oficiales” de participación de la mano de obra.
- **Propiedad de los activos y del capital:** Como se ha referido en otros capítulos, muchos países adoptan políticas que requieren garantías colaterales para los préstamos de las agencias gubernamentales, que prefieren la tierra como garantía, lo que puede determinar una incapacidad específica para las mujeres, sobre todo en aquellos países en donde las mujeres no pueden heredar o poseer tierras. Tal es el caso de África y de Asia: incluso heredando tierras, las mujeres pueden tener dificultades en obtener pruebas legales con su nombre que demuestren que son ellas las propietarias, como requieren los bancos. Las mujeres de bajos ingresos pueden encontrar dificultades para conseguir la aprobación de documentos a través de las oficinas de registro de la propiedad. No suelen estar familiarizadas con los procedimientos legales ni acostumbran a tener que ver con burócratas masculinos. Existen más mujeres analfabetas que hombres, y carecen de los conocimientos necesarios para rellenar los formularios por sí mismas. Pueden no tener suficiente dinero para pagar comisiones o para sobornar a los funcionarios corruptos. No disponen del tiempo necesario para ir repetidamente a una agencia. Los anteriores “embudos” burocráticos representan los mayores problemas para los clientes de la microfinanza, en particular para las mujeres. (Banco Mundial de la Mujer, 1994)
- **Disparidades a nivel de educación:** Aproximadamente 565 millones de mujeres en el mundo son analfabetas, sobre todo en las áreas rurales pobres. Estas mujeres no saben ni firmar ni rellenar un formulario. Su falta de alfabetización en muchos casos les impide ganar dinero y tener acceso a los servicios financieros. El hecho de que estas mujeres no hayan recibido una educación de pequeñas depende de gran variedad de factores como, por ejemplo, la

necesidad de que las niñas trabajen en casa, actitudes que no valoran la educación de las niñas, temores acerca de la seguridad de las niñas fuera de casa, falta de recursos para costear la educación. Algunas investigaciones demuestran los beneficios que conlleva la educación de las niñas (Haddad y Smith, 1999). Es competencia del gobierno planificar políticas efectivas que permitan superar las restricciones a la educación de las mujeres.

5.5.2 Restricciones que las IMF tienen que afrontar debido a la política

Los intermediarios microfinancieros pueden tener que afrontar un determinado número de restricciones a nivel político –a menudo puede que no logren mejorar sus operaciones a causa de políticas desfavorables. La política macroeconómica se aplica a los asuntos monetarios, a las tasas de cambio y a la política fiscal. Tales políticas pueden tener un impacto diferente sobre el género según cómo esté estructurada la economía, y de acuerdo con los roles que hombres y mujeres desempeñan. Las políticas de gobierno relacionadas con las microfinanzas no pueden analizarse aisladamente ya que, en términos de impacto entre hombres y mujeres, en asuntos relacionados con la política –como el analfabetismo–, son necesarias para aprovechar las oportunidades que se ofrecen. Por ejemplo, el acceso a la formación de administración de activos y planificación de negocios, deberá ser puesto a disposición de manera visible y destacada, para que sea accesible a hombres y mujeres. La política también está asociada a las reformas legales (contratos de renta y posesión de la tierra) necesarias para que los hombres y las mujeres tengan las mismas oportunidades, y para que se apliquen las regulaciones relativas a los substitutos de garantías colaterales para los préstamos.

Otras restricciones que las IMF tienen que afrontar, a nivel de gobierno, están relacionadas con la mejoría de las infraestructuras rurales que pueden ser necesarias para que los clientes tengan acceso al mercado, y conforme ha sido ilustrado anteriormente, en muchos países, tanto las mujeres como los hombres, tienen necesidades distintas de infraestructuras y de transportes.

Se resumen a continuación otras limitaciones generales, relativas a la expansión de las IMF determinadas por el ambiente global macro-económico:

- **Restricciones macro-económicas:** Las tasas de inflación elevadas disminuyen el valor verdadero de los fondos de capital y reducen el valor verdadero de los intereses pagados sobre los préstamos. Como resultado, para superar las tasas de inflación, las IMF tienen que subir considerablemente las tasas de interés y reducir los plazos de pago de los préstamos. Además, los clientes rehúsan ahorrar en tiempos de inflación, y durante estos períodos las IMF limitan sus servicios sólo a actividades de formación relacionadas con los negocios.
- **Restricciones de las ONG que trabajan en operaciones microfinancieras:** Las regulaciones que prohíben la movilización de fondos y límites impuestos por el gobierno sobre la entidad de los préstamos que las ONG pueden ofrecer a clientes con bajos ingresos, los límites sobre tasas de interés que pueden cobrar a los mutuarios, la cantidad de fondos que pueden captar de fuentes externas.

El Banco Mundial de la Mujer recopiló una lista de políticas relacionadas con las restricciones basada en una encuesta sobre las IMF afiliadas (Banco Mundial de la Mujer, 1994). Algunas de las restricciones destacadas relacionadas con las políticas del gobierno se resumen a continuación.

- Regulaciones gubernamentales que prohíben a las ONG la movilización de fondos.
- Percepción gubernamental de que las ONG compiten con sus programas.
- Límites gubernamentales sobre las cantidades de los préstamos de las ONG.
- Límites gubernamentales sobre las tasas de interés que las ONG pueden cobrar.
- Restricciones gubernamentales sobre los financiamientos que las ONG pueden recibir de las agencias externas.
- Elevadas tasas de inflación.
- Políticas monetarias restrictivas que limitan los fondos prestados por los bancos.

5.6 Rumbo a políticas sensibles al género: aprovechar las oportunidades

Se pueden tomar numerosas acciones para aumentar las oportunidades de políticas sensibles al género. En los **Apéndices**

se proporcionan gran variedad de instrumentos y de recursos para analizar las oportunidades de elaboración de políticas sensibles al género. Estos instrumentos y recursos incluyen:

- **Análisis de las relaciones políticas para aumentar la sensibilidad a los asuntos de género:** Los marcos políticos deben analizarse considerando un nivel de campo muy amplio. Por ejemplo, las cuestiones se deben formular a partir de cómo las leyes de herencia, de divorcio, y de derecho de propiedad respecto a diferencias de género, afectan la capacidad de las mujeres para el desarrollo de pequeñas empresas; por otra parte, se debe analizar de qué manera los marcos legales pueden facilitar a los vendedores ambulantes en aquellos países en donde la mayoría de los ambulantes son femeninos. Una forma útil de observar de qué manera los recursos y las restricciones, desde el punto de vista de la política, se relacionan con las IMF, y en última instancia con los clientes, es considerar la interrelación entre sus varios aspectos. El énfasis puesto en la interdependencia de los asuntos en los diferentes niveles, hace que sea posible diagnosticar dónde se verificarán los problemas durante la implementación de las políticas y a qué nivel deberán ser tratados. El **Apéndice A5.4** puede utilizarse para examinar de qué manera las políticas se relacionan con las IMF y con el nivel de campo (los clientes). Las conexiones deben ser examinadas junto a las restricciones particulares que las mujeres de bajos ingresos enfrentan, respecto a los servicios financieros, como en el capítulo 3.
- **Incentivar análisis presupuestarios sensibles a la dimensión de género.** Aprender a partir de experiencias de presupuestos gubernamentales desarrollados desde un enfoque sensible al género en diferentes países (por ejemplo Australia, la República de Sudáfrica, la República de Mozambique, la República Unida de Tanzania, la República Socialista Democrática de Sri Lanka y Barbados). Elson (citado en Buelender y Sharp 1998) sugiere una variedad de herramientas diferentes²⁰ que pueden utilizarse para un análisis de los presupuestos gubernamentales sensibles a la dimensión de género. Sus sugerencias incluyen:
 - Evaluación de las políticas sensibles al género.
 - Evaluación de los beneficiarios desglosados por género.
 - Análisis de la incidencia del gasto público desglosado por género.
 - Análisis de los impuestos desglosados por género.
 - Análisis desglosado por género del impacto presupuestario durante su duración.
 - Marco de políticas económicas sensibles al género a medio plazo.
 - Planteamientos presupuestarios sensibles al género.
- **Incentivar la implementación de políticas sensibles a la dimensión de género:** Las políticas que gobiernan las actividades empresariales sensibles al género, así como las operaciones microfinancieras, pueden cambiar a medida que se vayan relacionando con la burocracia. En general, las políticas se van implementando a través de una variedad de intermediarios implicados: los bancos, las IMF, las ONG, las autoridades locales, los tribunales de primera instancia, la policía, los departamentos de bienestar social, el Ministerio de Justicia. Los responsables de la formulación de políticas pueden evitar la responsabilidad de una implementación práctica ‘desde abajo’. En el caso de que la política no haya sido efectiva, pueden imputar la culpabilidad más a los factores administrativos que a las motivaciones políticas. En el **Apéndice A5.5** se ofrece una lista de algunos asuntos que pueden tomarse en cuenta en relación a la implementación de las políticas microfinancieras sensibles al género.

²⁰ Para información más detallada sobre cómo funciona en práctica los presupuestos desglosados por género y ejemplos de tales análisis, contáctese: <http://www.thecommonwealth.org/gender/> o bien <http://www.unctad.org/en/docs/poldcm74.en.pdf>

- **Asegurar que la implementación de las políticas esté relacionada con las actividades empresariales en el nivel de campo:** En el nivel de los clientes (nivel de campo), excepto cuando existe una política microfinanciera sensible al género, se exigen al gobierno políticas específicas para asegurar que exista un buen espíritu empresarial entre mujeres y hombres, lo que concederá a los gobiernos una oportunidad de fomentar el crecimiento económico. Las cuestiones del **Apéndice A5.6** pueden utilizarse como punto de partida para la consideración de los tipos de acciones y políticas que influenciarán las actividades micro empresariales. Las políticas deberán ser diseñadas de manera que ofrezcan facilidades a ambos clientes, tanto masculinos como femeninos.
- **Asociar explícitamente la implementación de políticas a las operaciones de las IMF:** En el Capítulo 4, examinamos los intermediarios microfinancieros detalladamente. Los responsables de la formulación de políticas, mientras tanto, pueden utilizar las cuestiones del **Apéndice A5.7** como punto de partida para evaluar de qué forma los intermediarios microfinancieros implementan sus políticas, cuáles son las que utilizan y si están operando dentro del plan global de desarrollo nacional. Es importante asociar explícitamente la implementación de políticas a las operaciones de las IMF.
- **Facilitar la utilización de redes de trabajo (networking) en los asuntos políticos:** Si no existiesen políticas microfinancieras en un determinado país, existen diferentes medidas asociadas a redes de trabajo que pueden tomarse en cuenta para buscar ejemplos de políticas efectivas. El **Apéndice A5.8** sintetiza algunos métodos que facilitan la utilización de redes de trabajo en asuntos políticos. El capítulo 4, sección 4.6.2 también contiene algunas sugerencias sobre cómo las mismas IMF pueden ejercitar presiones para que se lleven a cabo cambios en las políticas.

Análisis socio-económico y de género FAO (ASEG)

Instrumentos socio-económicos para el análisis de las cuestiones de género en las actividades microfinancieras

APÉNDICES

Este conjunto de apéndices proporciona una variedad de instrumentos y recursos para realizar un análisis socio-económico y de las cuestiones de género de las actividades microfinancieras en los niveles de Campo (capítulo 3), Intermedio (capítulo 4) y Macro (capítulo 5). Cada uno de los apéndices está comentado en el texto del capítulo de referencia, que proporciona una base de trabajo, así como sugerencias y ejemplos de los contextos relativos al uso de cada uno de los instrumentos o recursos.

INSTRUMENTOS PARA EL NIVEL DE CAMPO (CAPÍTULO 3)

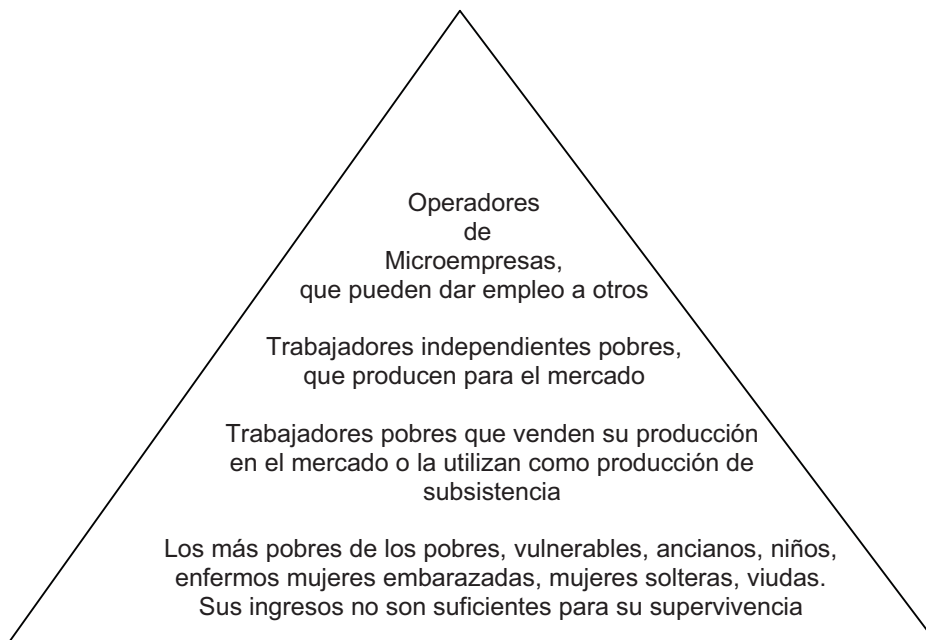
Apéndice A3.1: Identificación de las partes interesadas

A3.1: Cuestiones para la identificación de las partes interesadas

- *Pedir a los participantes que enumeren los grupos y las organizaciones locales que operan con créditos y ahorros, y cualquier banco en el área (RoSCAS/Tontines/Susus).*
- *Preguntar quién participa en cada grupo de crédito o de ahorro y quién usa los bancos.*
- *¿Quedan los pobres excluidos de alguno de los grupos locales? ¿Cuáles? ¿Por qué?*
- *¿Hay alguna institución en particular sólo para hombres? En tal caso, ¿qué beneficio obtienen? ¿Qué perderían si no participan?*
- *¿Hay grupos que sean exclusivamente para mujeres? En tal caso, ¿qué beneficio obtienen? ¿Qué perderían si no participan?*
- *¿Cuáles son los nexos entre los grupos u organizaciones locales y las instituciones externas?*
- *¿Cuáles son las necesidades de inversión, de crédito y de ahorro para cada grupo de interesados?*

Apéndice A3.2 Categorías de las partes interesadas

A3.2.1: Pirámide de las categorías de los clientes interesados (Remenyi, 1997)



Apéndice A3.3: Marco de clasificación de los servicios financieros desde la perspectiva de los aldeanos

A3.3: Servicios financieros – Ejemplos desde la perspectiva de los aldeanos²¹				
Servicios financieros	Fundaciones y objetivos	Administración	Puntos fuertes	Problemas para utilizar estos servicios financieros
Prestamistas	Familias con una larga tradición en préstamos de dinero.	Intimidación directa. Presión de la sociedad.	Fácil acceso, en la comunidad conocen a toda la gente.	Tasas de interés elevadas. En caso de insolvencia no se podrá solicitar otro préstamo.
Proveedores de semillas	Desconocidos – En el pueblo más cercano existen sucursales de las grandes compañías de capital.	Representantes de ventas de las ciudades que visten elegantemente y hablan un dialecto diferente. Muchas veces recurren a sus jefes para tomar decisiones.	Pueden comprar las semillas a crédito y pagarlas cuando hayan cosechado y vendido.	Sólo pueden comprar una variedad de cultivo (monocultivo), y en caso de pestes o sequía todo estará perdido.
Unión Nacional de Mujeres (ONG)	El esquema de crédito del Estado comenzó en 1991 a través de la Unión Nacional de Mujeres.	Cada aldea tiene un representante de la UNM que generalmente es la mujer jefe de la aldea. El / la representante está a cargo de este esquema.	Algunos grupos de ahorro y crédito de mujeres empezaron a adquirir máquinas de coser y a producir prendas de vestir que venden en el pueblo.	Solamente las mujeres que no realizan trabajos pesados en el campo tenían tiempo para coser, lo que implicaba invitar a las mujeres más ricas. Fabricaban todas los mismos tipos de vestidos, lo que abarató el producto.
Banco de Agricultura	Dirigido por el Estado con 20 años de actividad. Proporciona créditos y asesoría a los agricultores.	Jerárquico.	Está al alcance de la gente de la localidad. Las tasas de crédito son más bajas que las de los prestamistas. La gente puede invertir sus ganancias derivadas de los cultivos en cuentas de depósito a plazo fijo.	La administración está dominada por funcionarios masculinos. Las mujeres en realidad no usan sus servicios (excepto las viudas). Se requieren préstamos muy grandes y habría que ser un agricultor poderoso para abrir una cuenta.
Institución de Microcrédito	Comenzó hace dos años siendo una ONG con fondos bilaterales de donaciones. Terminó por transformarse en una ONG local.	Opera autónomamente como institución de microfinanza. Utiliza la metodología de grupos de solidaridad de mujeres y de ahorro voluntario.	Administración y empleados comprometidos profesionalmente. Se beneficia de 'mejores prácticas' y también de la exposición de otros programas microfinancieros llevados a cabo por parte de la ONG internacional que los inició. Ha alcanzado ya sostenibilidad operacional. Los empleados son amables y bien dispuestos para encontrarse con los clientes en el lugar más conveniente para estos últimos.	La cartera de clientes crece más rápidamente que el capital de préstamos. Ha solicitado ya un subsidio pero no está segura de obtenerlo. Los clientes no pueden solicitar créditos con la frecuencia que desearían (largas listas de espera).

²¹ Marco de perfiles institucionales adaptado del Manual de Campo ASEG (Wilde, 1997) . Los conceptos derivan del trabajo desempeñado por las autoras en Albania, Armenia, República Dominicana, Tailandia, RDP de Laos, Las Filipinas, Rusia etc.

Apéndice A3.4: Cuestiones iniciales para los clientes participantes

A3.4: Cuestiones iniciales para los clientes interesados

- *¿Las personas ahorran? Si es así, ¿de qué manera?*
- *¿Cómo y dónde ahorran el dinero en efectivo?*
- *¿Cuáles son sus relaciones con los sistemas financieros locales (RoSCAS/Tontines/Susus, cobradores de depósitos, prestamistas) y cómo los perciben?*
- *¿De qué manera los servicios financieros les pueden ayudar?*
- *¿Los servicios que les gustaría recibir difieren de aquellos que piensan que les gustaría recibir a sus maridos, o mujeres y el resto de la familia?*
- *¿Qué variedad de servicios financieros disponibles conocen ? ¿Tienen acceso a ellos?*
- *¿Quién provee dichos servicios?, ¿qué tipo de estructuras?*
- *¿Existen servicios de apoyo disponibles, tales como proveedores de formación empresarial?*
- *¿Qué percepción tienen los hombres acerca del rol de la mujer, y viceversa, en las áreas financiera y económica?*

Apéndice A3.5: Matrices de ingresos y gastos

Apéndice A3.5: Elaboración de matrices de ingresos y gastos (Wilde, 1997)

1. Organizar en el área-objetivo dos o tres grupos destinatarios procurando mezclar hombres y mujeres, jóvenes y viejos, y las características socio-económicas. Trabajar con cada grupo separadamente. Explique que desea saber de dónde sacan el dinero y cómo lo gastan.
2. Para empezar pida al grupo que haga una lista de sus fuentes de ingresos. Empiece a dibujar una matriz en el suelo, o en una hoja grande de papel, indicando cada fuente de ingresos en el eje horizontal. El grupo, para representar cada categoría, puede seleccionar dibujos o símbolos.
3. Recoja 50 piedras. Explique que éstas representan los ingresos totales del año de toda la comunidad. Pida a los participantes que dividan las piedras de acuerdo con sus bienes/ingresos, con una persona en representación de cada grupo socio-económico que se queda con una parte de las 50 piedras, de acuerdo con lo discutido y acordado por el grupo.
4. Pida al representante de cada grupo socio-económico que se quede junto al eje vertical con su proporción de piedras. En otras palabras, el eje vertical debe contemplar la presencia de un representante de las mujeres ricas, de las mujeres pobres, de los hombres ricos y de los hombres pobres. Luego, pida a cada representante que distribuya, uno a la vez, sus piedras en la matriz para indicar sus fuentes de ingresos, y que coloque un gran número de piedras debajo de la mayor fuente de ingresos, pocas piedras debajo de las fuentes de ingresos menos importantes y ninguna piedra debajo de las fuentes que específicamente no producen dinero. Esta operación se ejecuta mientras los participantes discuten hasta que se colocan todas las piedras.
5. Registre la matriz contando todas las piedras por cada fuente de ingresos de cada grupo socio-económico.
6. Ahora pida a los participantes que enumeren todos sus gastos incluyendo sus ahorros. Cambie el eje horizontal de la matriz para representar cada categoría de gastos. Nuevamente el grupo podrá querer utilizar dibujos o símbolos
7. Pida al representante de cada grupo socio-económico que recoja sus piedras (el mismo número que cada uno utilizó para la matriz de ingresos) y que las distribuya para ilustrar cómo ha gastado su dinero.
8. Registre la matriz – recuento de todas las piedras por cada gasto de cada grupo socio-económico.
9. Al final, simular una crisis relevante (peste de los cultivos, sequía) y pida a cada uno de los representantes que retire algunas piedras de la matriz para ilustrar cómo obtendría dinero para superar la crisis. Discuta el impacto de la crisis y las estrategias de que disponen los distintos participantes para superarla.
10. Registre de dónde fueron retiradas las piedras para superar la crisis.

Nota: El momento más delicado es cuando se pide a los participantes que concuerden el número de piedras que cada representante de cada grupo socio-económico debe tener. Sin embargo, la operación suele funcionar bien porque no se declaran los ingresos individuales, sino solamente las cifras de relación entre un grupo y otro.

Pueden proponerse, además, a lo largo del proceso las siguientes cuestiones

- En la comunidad, ¿existen muchas o pocas fuentes de ingresos? ¿Cuáles son las más importantes?
- ¿Cuán vulnerables son las fuentes de ingresos en caso de crisis -por ejemplo, sequía o pestes?
- ¿Tienen algunos de los grupos socio-económicos medios de subsistencia más vulnerables que otros? En otras palabras, ¿dependen algunas personas sólo de una o dos fuentes de ingresos mientras otras disponen de fuentes diversificadas?
- ¿Existen fuentes de ingresos disponibles sólo para determinados grupos como por ejemplo ancianos, ricos, grupos de casta más importantes, que no estén al alcance de otros como por ejemplo mujeres jóvenes, pobres, grupos de casta inferiores?
- ¿Cómo se comparan las fuentes de ingresos de las mujeres y de los hombres?

Ahorros

- ¿Dónde colocan las personas su dinero excedente? ¿En ganado, joyas, bancos?
- ¿Qué tipo de sistema de ahorro le gustaría tener a las personas?
- ¿Qué importancia tiene el acceso a los ahorros?

Matriz de Gastos

- ¿Los gastos son pocos y concentrados, o dispersos en distintos tipos de consumo?
- ¿Cuáles son los gastos más comunes para la mayor parte de las personas?
- ¿Qué proporción de ingresos, de cada grupo social, se destina para cubrir las necesidades básicas: alimentación, agua, vivienda, ropa, cuidados de salud y educación?
- ¿Qué proporción de ingresos de cada grupo social se destina al ahorro y a la inversión productiva? Por ejemplo, entradas (inputs), equipo, ganado?
- ¿Cómo se comparan los gastos de las mujeres y de los hombres?
- ¿Cómo se comparan en términos de gastos los distintos grupos sociales de la aldea con otros grupos?
- ¿En qué cosas gastarían menos las personas para afrontar una crisis? ¿En actividades de ocio, ropa, pagos escolares, carne, otros alimentos?

Apéndice A3.6: Recursos (tarjetones descriptivos)

Apéndice A3.6: Ejercicio para utilizar con los clientes (recurriendo a tarjetones descriptivos) para determinar el acceso a los recursos relevantes para las actividades empresariales propuestas

- *Dibuje en los tarjetones descriptivos las imágenes de los recursos relevantes, necesarios para una actividad específica de producción de ingresos que haya sido propuesta. Por ejemplo: materias primas, tecnologías específicas que agreguen valor adjunto a las materias primas, técnicas o conocimientos acerca de cómo incrementar el valor de los recursos, conocimientos acerca del mercado, transportes hacia el mercado, acceso a establos en el mercado.*
- *Coloque tres dibujos grandes, en fila en el suelo con espacio adecuado entre ellos, uno con un hombre, uno con una mujer y otro con un hombre y una mujer juntos. Debajo de estos cartones coloque los tarjetones con las imágenes de los recursos. Incluya algunos tarjetones en blanco para que las personas puedan añadir otros recursos que encuentren oportunos.*
- *Pida a los presentes que ordenen los tarjetones debajo de los dibujos grandes de acuerdo con quién utiliza los recursos -los hombres, las mujeres o ambos. Facilite el debate entre los participantes a propósito de sus elecciones. Especifique que solamente los recursos utilizados o controlados por partes iguales (50 – 50%) por parte de los hombres y de las mujeres deben colocarse debajo del dibujo de ambos; en caso contrario deberán colocarse debajo del dibujo del hombre o de la mujer para indicar quién posee el uso o el control mayoritario del recurso.*
- *Acto seguido, coloque el segundo conjunto de dibujos y de tarjetones en el suelo al lado del primer conjunto. Repita el ejercicio, pero esta vez focalizando quién posee el control, la propiedad y el poder decisional respecto a cada recurso. Nuevamente promueva el debate acerca de las elecciones realizadas.*
- *Pida a los presentes que comparen la manera como han organizado los dos conjuntos de tarjetones descriptivos de recursos.*
- *Si es necesario, repita el ejercicio con otros grupos y compare los resultados.*
- *Habrán ciertas variaciones entre los diferentes grupos socio-económicos, que deben ser anotadas.*

Apéndice A3.7: Características del préstamo rural

(Adaptado por las autoras a partir de FAO, 1999)

Apéndice A3.7: Características exclusivas de los préstamos rurales ¿Cuántos de los asuntos mencionados anteriormente están relacionados con sus clientes?			
Restricciones relacionadas con la agricultura y con las finanzas rurales	A nivel individual y de la unidad familiar	A nivel intermedio	Debido al contexto nacional
Económicas	- Elevados costos adicionales para los mutuarios y elevados costos de oportunidad (ej.: pérdida de tiempo laboral), costos de transportes, sobornos, impuestos. - Los trabajadores de la tierra tienen pocos activos físicos.	- Baja disciplina de amortización en los esquemas de créditos financiados desde fuera. - A lo largo del año, el volumen de negocios para la cartera de préstamos agrícolas es reducido.	- En los mercados financieros rurales, frecuentemente, se requiere la intervención del Estado. - La intervención del Estado puede, en términos de movilización de préstamos, haber dado lugar a una actitud “equivocada” respecto a los servicios financieros.
Políticas	Algunas cosechas específicas se promueven a causa de una potencial oferta de exportación.	Los subsidios de préstamos, asesorías, y a base de semillas para cosechas específicas, fluctúan según la cosecha que se fomenta en ese momento.	La agricultura es un sector políticamente sensible.
Institucionales	- Los agricultores tienen dificultades para demostrar claramente la propiedad legal de los activos. - Problemas respecto a la aplicación de contratos legales.	La gestión y la supervisión de la red de sucursales de los bancos rurales es demasiado costosa.	Los préstamos agrícolas dependen de la relación entre los Ministerios de Agricultura y de Hacienda.
Ambientales	Las estaciones de la agricultura implican demasiada ocupación durante la época de las cosechas y la necesidad de servicios financieros sólo en otros períodos del año.	Los intermediarios se ven afectados por las estaciones y por las amortizaciones.	En las áreas rurales las infraestructuras de transporte y de comunicación están poco desarrolladas.
Demográficas	Los agricultores tienen que recorrer grandes distancias para llegar donde se encuentran los intermediarios financieros.	Los costos de las transacciones financieras son muy elevados debido a la dispersión geográfica de los clientes.	Incentivos para la agricultura extensiva en nuevas zonas de colonización.
Socioculturales	Los hogares de las haciendas son unidades integradas de producción y consumo y el dinero prestado puede ser utilizado para el consumo, la educación, la seguridad social, para objetivos de producción y de inversión.	Los hogares de las haciendas son heterogéneos y existe con frecuencia poco conocimiento acerca de su constitución.	La agricultura se percibe más como una forma de vida que como un negocio.

Apéndice A3.8: Restricciones afrontadas por las mujeres respecto a los servicios financieros

Apéndice A3.8: Restricciones generales afrontadas por las mujeres respecto a los servicios financieros²² ¿ Enfrentan sus clientes restricciones similares?			
Restricciones que las mujeres pueden tener que afrontar	A nivel individual y del hogar	A nivel intermedio	En el contexto nacional
Económicas	- Las mujeres tienden a trabajar en los sectores invisibles de la economía; es decir, trabajo temporal, por horas, de estación, trabajo desde casa. - Algunos grupos emprenden actividades que producen bajos reembolsos. - Las mujeres tienen una pesada carga de trabajo doméstico no remunerado y sus múltiples roles no están reconocidos.	- Los sectores invisibles de la economía están sujetos a una sobre-explotación. - Las mujeres pueden no tener el propio derecho de acceder a los bancos ni a los servicios financieros.	- A las mujeres, por el mismo trabajo, se les paga menos. - Las mujeres están destinadas a los trabajos mal pagados. - Falta de acceso a los mercados si la movilidad está restringida. - Existe la idea de que los hombres son los que controlan el dinero y los préstamos.
Políticas	- A las mujeres les falta la confianza para reclamar sus derechos legales y políticos. - Las mujeres carecen de capacidad de liderazgo y de ejercicio de presión. - Las mujeres suelen tener una posición de contratación débil pues trabajan frecuentemente en los sectores invisibles. Suelen estar aisladas y desorganizadas.	- El poder y la autoridad en las instituciones no está repartido equitativamente entre mujeres y hombres. - El ambiente global de negocios es hostil respecto a las mujeres.	- Las mujeres pueden no tener derechos legales respecto a los bienes de la familia y, por consiguiente, no pueden utilizarlos como garantías colaterales. - La falta de mujeres en los puestos políticos impide que puedan influenciar el establecimiento de leyes apropiadas. - Las mujeres no tienen derecho legal a la tierra ni tradicional ni oficialmente.
Institucionales	- Excepto el acceso al crédito, las mujeres carecen de medios para la formación, la salud y las asesorías. - Las mujeres suelen tener problemas de acceso a la educación. La educación de las muchachas no es prioritaria, por lo tanto, las mujeres suelen ser deficitarias en contabilidad y en conocimientos profesionales de administración; además disponen de poco tiempo para la formación.	- Los sindicatos pueden no reconocer laboralmente a las personas que trabajan en los sectores invisibles de la economía como potenciales miembros. Por ejemplo, el trabajo esporádico, por piezas, temporal, hecho en casa. - Muchas de las agencias de implementación, técnicamente competentes, tienen poca o	- Las instituciones religiosas se oponen a la capacitación de las mujeres. - Los procedimientos institucionales nacionales implican atrasos burocráticos para la aprobación de préstamos.

²² Adaptado de Johnson, 1999.

		ninguna experiencia respecto al incremento del nivel de participación de las mujeres en su trabajo.	
Ambientales	▪ Los recursos naturales utilizados para actividades generadoras de ingresos (como la madera y el bambú) están disminuyendo. ▪ La escasez de agua implica que las mujeres deben recorrer largas distancias para conseguirla y, por tanto, disponen de menos tiempo para dedicarse a actividades generadoras de ingresos	▪ Los préstamos de algunos intermediarios incluyen cláusulas donde se establece que la actividad productiva no debe dañar el medio ambiente. ▪ Algunas de las actividades generadoras de ingresos perderán su preferencia respecto a los establecimientos comerciales a causa de las consecuencias ambientales.	▪ Los gobiernos están llegando a la conclusión de que es imposible separar los asuntos de desarrollo de los asuntos ambientales. A causa de esta interdependencia, la gestión de los recursos naturales forma parte de la toma de decisiones económicas.
Socioculturales	▪ La movilidad de las mujeres está restringida por las normas sociales. ▪ Las mujeres tienen poca autoestima y pueden tener dificultades para valorar el propio trabajo. ▪ Las mujeres tienen que equilibrar sus múltiples roles: madres, productoras de la economía y trabajadoras comunitarias. ▪ Las mujeres ven a los banqueros como personas poderosas e importantes. ▪ El lenguaje del comercio puede ser confuso. ▪ Las mujeres pueden no querer correr riesgos. ▪ Las mujeres pueden ser demasiado modestas y no muy buenas para comercializar sus capacidades.	▪ Los bancos y las instituciones financieras no ven a las mujeres como parte potencial de un mercado: las actividades empresariales de las mujeres son consideradas un pasatiempo. ▪ La propaganda acerca de las fuentes de crédito y acerca de los procedimientos de candidatura puede no llegar a alcanzar a las mujeres.	▪ Los asuntos y las restricciones de las mujeres no se consideran prioritarios en el campo de la política nacional.
Demográficas	▪ Las mujeres tienen mayor responsabilidad respecto a la educación de los hijos.	▪ No existen bancos per cápita suficientes, ni tampoco bancos suficientes en las áreas remotas ni pobres, por lo tanto las mujeres tienen que viajar para ir a los bancos.	▪ La migración en amplia escala desde las áreas rurales a las áreas urbanas, provoca que haya siempre menos personas para trabajar en las áreas rurales; los responsables de tomar decisiones políticas no piensan que estas áreas necesitan servicios financieros.

Apéndice A3.9: Orientaciones para la preparación y la facilitación de las reuniones entre partes interesadas

Apéndice A3.9: Sugerencias ulteriores para la preparación y la facilitación de las reuniones entre partes interesadas

- Las invitaciones deberán hacerse con mucha anticipación. Se puede también visitar previamente a los representantes de las partes interesadas para explicarles los objetivos de la reunión y la agenda de temas de discusión.
- Para que todos los habitantes de la aldea, incluso las mujeres, participen, se deberá consultar previamente al jefe de la aldea. Hay que explicar con claridad quiénes deben participar para que no se verifique la exclusión de grupos específicos.
- Asimismo, se debe consultar e invitar a los donantes que financian las iniciativas microfinancieras.
- Se deberá formular previamente un resumen de las contribuciones y de los puntos de vista de cada uno de los representantes de los grupos interesados.
- Los planes de acción preliminares para posterior seguimiento deberán esbozarse durante la reunión.
- Deberán formularse borradores de propuestas para llevar a cabo operaciones microfinancieras.
- Pueden crearse pequeños equipos de implementación.

(Kienzle, 1999)



Reunión de partes interesadas (fuente: IIRR 1998)

INSTRUMENTOS PARA EL NIVEL INTERMEDIO (CAPÍTULO 4)

Apéndice A4.1: Las categorías de partes interesadas en el nivel intermedio – enfoque con diagrama de Venn

A4.1 Diagrama de Venn de las partes interesadas

1. *Confeccione una lista de todos aquellos que puedan verse directa o indirectamente afectados por las operaciones microfinancieras. Indague sobre las expectativas que las partes interesadas tienen respecto a los programas microfinancieros, cuáles son los recursos de que disponen y qué pueden movilizar, y cuáles son los grupos de partes interesadas que tienen más poder y estatus social. Pregunte cuáles son las partes interesadas que tienen más influencia sobre las actividades microfinancieras y por qué.*

Intente comprender qué importancia pueda tener para el éxito de las operaciones microfinancieras un grupo específico de partes interesadas. Incluya a las partes interesadas indirectas, como los donantes y las familias de los empresarios. Intente averiguar si los grupos muy grandes de partes interesadas se pueden dividir en grupos más pequeños; asimismo, intente averiguar qué grupos tienen posibilidades de salir ganando algo más que otros.

2. *Clasifique los grupos individuales, las organizaciones y las instituciones. Los círculos representarán a cada grupo de interesados, el tamaño del círculo representa su dimensión e interés respecto a las actividades microfinancieras propuestas así como la importancia que tienen los servicios prestados para ese grupo:*

- *Si tuviesen un gran interés, utilice un círculo grande.*
- *Si tuviesen un interés medio, utilice un círculo medio.*
- *Si tuviesen un interés reducido, utilice un círculo pequeño.*

3. *Represente las instituciones de microfinanza (IMF) en el centro de la página. Coloque los círculos de las partes interesadas dentro o alrededor de las IMF para indicar los nexos con las instituciones de microfinanza y el alcance de su interés. Haga que los círculos se toquen si hay información que pasa de un grupo hacia otro: una pequeña superposición indicará que existe alguna cooperación y alguna comunicación; una superposición más grande indicará que los grupos cooperan; y cuando los círculos no se tocan indica que no existe contacto.*

Apéndice A4.2: Matriz de evaluación del interés, de la influencia y de la importancia de las partes interesadas

A4.2: Ejemplos del 'interés', influencia e importancia de las partes interesadas				
Grupos interesados	Ejemplos de asuntos típicos relacionados con: 'importancia' en relación a las operaciones microfinancieras	Clasifique el efecto de los nuevos servicios microfinancieros en base a los intereses de los grupos	Importancia de las partes interesadas para el éxito de las operaciones microfinancieras D desconocido 1 = pequeña/sin importancia 2 = alguna importancia 3 = importancia moderada 4 = muy importante 5 = papel crucial	Grados de influencia de las partes interesadas sobre las operaciones microfinancieras D = desconocida 1 = pequeña/sin influencia 2 = alguna influencia 3 = influencia moderada 4 = influencia significativa 5 = muy influyente
Vuestro intermediario que propone actividades microfinancieras nuevas	▪ Garantizar los fondos de los donantes ▪ Garantizar elevadas tasas de amortización ▪ Consecución de los objetivos ▪ Control sobre los recursos y las actividades	+ +	5	5
Bancos de agricultura dirigidos formalmente por el Estado	▪ Pueden interferir con algunos de sus servicios ▪ Obtener su apoyo puede ser útil ▪ Se establecen nexos con el Estado	- +	3 3	4
Líderes Religiosos Tradicionales	▪ Preocupación sobre la erosión de los valores tradicionales y sobre la usura	-	5	4
Mujeres micro - empresarias y otros potenciales clientes	▪ No tienen acceso a otros servicios financieros	+	5	2
Mujeres ancianas	▪ Tienen más tiempo para desempeñar las actividades empresariales y más confianza	+	5	2
Hombres micro-empresarios y potenciales clientes	▪ Ellos mismos son potenciales clientes o sus mujeres o las mujeres de la familia	+	5	2
Prestamistas	▪ Preocupación sobre la apropiación impropia de sus clientes	-	4	3
Grupos de solidaridad que operan a través de ONG locales	▪ Grupos de solidaridad ▪ Conceden créditos a bajas tasas de interés	-	4	4

Apéndice A4.3: Ejemplos de cuestiones utilizadas para resolver las actitudes del personal respecto al género

A4.3: Abertura de las actitudes de los agentes implicados en las actividades microfinancieras

¿Está de acuerdo o no? ¿Por qué o por qué no?

- ☐ *Los préstamos no deben utilizarse como modalidad para generar ingresos, sino para superar periodos de descubierto, temporadas sin ingresos, para la reparación de la casa, para amortizaciones, etc.*
- ☐ *La firma del cónyuge o de un familiar masculino no debe ser necesaria.*
- ☐ *Saber leer y escribir no debe ser un requisito para acceder a los servicios ofrecidos por nuestra institución de microfinanza.*
- ☐ *Los funcionarios encargados de los préstamos deben ayudar a las mujeres u otros grupos menos favorecidos iletrados o con poca educación a rellenar los formularios.*
- ☐ *La ubicación de las IMF debe ser conveniente y segura para las mujeres.*
- ☐ *El horario de funcionamiento de las IMF debe ser compatible con los negocios de las mujeres o con sus obligaciones domésticas.*
- ☐ *La programación de amortizaciones de los préstamos debe ajustarse al ciclo de negocios del cliente.*
- ☐ *Se deben crear servicios especiales de formación para la asistencia a los mutuarios no familiarizados a tratar con el servicio financiero oficial.*

Apéndice A4.4: Listas preliminares para la integración de la igualdad de oportunidades en todas las políticas (*mainstreaming*) en las Instituciones de microfinanza

A4.4: Lista de verificación de mecanismos que incentivan la conciencia de género en las operaciones de las instituciones microfinanceiras			
	Mecanismos existentes	Verificar	Comentarios
Concienciación	¿Políticas de género escritas en las IMF? ¿Exposición de misión sensible al género? ¿Personal de las IMF conscientes respecto a las políticas? ¿Personal con una formación de sensibilización respecto a los asuntos de género? ¿Directivos con formación de sensibilización respecto al género?		
Compromiso	¿Implementación de políticas? ¿Plan de acción acerca del género para las actividades microfinancieras? ¿Consenso localizado/consecuencias? ¿Estructuras administrativas en el lugar? ¿Responsabilidades definidas?		
Programas	¿Datos desglosados por sexo sistemáticamente recopilados para las actividades de las IMF? ¿Disponibilidad de información y directrices escritas sobre las cuestiones de género?		
Análisis de las cuestiones de género	¿Capacidad para trasladar datos desglosados por sexo en el análisis de las cuestiones de género? ¿Disponibilidad de asistencia técnica para el análisis de las cuestiones de género? ¿Aceptación por parte de los observadores externos de monitorizar y evaluar los programas microfinancieros en términos de análisis de las cuestiones de género? ¿Informes sobre datos y asuntos relevantes en relación al género?		
Lecciones aprendidas	Análisis sistemático de las lecciones aprendidas. Bases compartidas con el sector microfinanciero. Nuevos conocimientos basados en las lecciones aprendidas integradas en la estrategia y la planificación de las actividades (por ejemplo, varias IMF utilizan entrevistas de entrada y de salida como instrumento para monitorizar el impacto de la microfinanza entre los clientes).		

(Adaptado de ISNAR, 1997)

Apéndice A4.5: Categorías de datos e información que pueden ser desglosados por género

A4.5: Categorías de datos para las IMF <i>Discuta con sus colegas cuán útil sería cada categoría de información si estuviese desglosada</i>	
Información demográfica	Proporciona una base para la planificación y el desarrollo de los servicios microfinancieros. El desglose de estos datos por sexo, edad, población regional rural y urbana, ayuda a identificar a los potenciales clientes – destinatarios que necesitan servicios microfinancieros.
Participación de la mano de obra	Los datos sobre el empleo y el trabajo son de crucial importancia para comprender el papel de las mujeres en la producción y de sus oportunidades en relación a la generación de ingresos.
Educación	La información acerca del nivel de escolarización de hombres y mujeres es necesaria – esta información constituye un factor determinante de sus estatus, de sus capacidades de acceso a los servicios financieros y de dirigir una IMF.
Vivienda y medios	Esta información ayudará a los planificadores de las IMF a establecer el nivel de pobreza en el que las mujeres, los hombres y sus familias se encuentran.
Salud y nutrición	Si el estado de salud no es bueno quizás los préstamos concedidos por las IMF se utilicen más para necesidades básicas que para actividades empresariales.
PIB per cápita	Ayudará a identificar las sumas de los préstamos y las tasas de interés adecuadas.

Apéndice A4.6: La planificación de actividades monitorizadas

Apartado 4.6: Gráfico de planificación monitorizada Elabore un gráfico de monitorización similar					
	Qué hay que monitorizar	¿Qué registros archivar?	¿Quién recopila los datos?	¿Quién utiliza los datos y cómo?	¿Qué decisiones se pueden tomar?
Personas involucradas en las actividades microfinancieras	- Número de clientes - Miembros por sexo - Composición de los grupos por sexo si existen grupos mixtos - Cargos y puestos de hombres y mujeres en las IMF (incluyendo directivos)				
Actuación de la IFM	- Costos de transacción - Recuperación de créditos - Movilización de depósitos - Sostenibilidad financiera				
Actividades	- Volumen y frecuencia de ahorros, depósitos, cancelaciones y balances (por sexo) - Volumen y frecuencia de la concesión de préstamos (por sexo) - Amortización, pagos atrasados y tasas de mora (por sexo)				
Servicios de apoyo	Servicios de apoyo (y proveedores) distribuidos por sexo				
Cambios de las políticas	- Cambios legislativos relacionados con las operaciones de las IMF - Cambios legislativos relacionados con las mujeres y los grupos menos favorecidos				
Resultados o consecuencias	- Estudios sobre la utilización de préstamos para averiguar si los préstamos a las mujeres pasan a otros miembros de la familia o no - Maneras en que hombres y mujeres están implicados en llevar a cabo depósitos, pedir préstamos y realizar amortizaciones				

Apéndice A4.7: Monitorización de la variación de ingresos

A4.7: Monitorización relativa a la variación de ingresos Aumento de los ingresos familiares de los mutuarios y grupos de control de no mutuarios Elabore un marco para monitorizar la variación de ingresos similar al del siguiente ejemplo				
	Variación de los ingresos familiares de los mutuarios %	Variación de los ingresos familiares de los no mutuarios %	Mutuarios en proporción al grupo de control	Mutuarios # dimensión de la muestra
Aldea 1 (o familia 1)				
Aldea 2 (o familia 2)				
Aldea 3 (o familia 3)				
Adaptado de Hulme y Mosley, 1996				

Apéndice A4.8: Ejemplos de indicadores

A4.8: Ejemplos de indicadores cuantitativos y cualitativos²³	
Indicadores cuantitativos y cualitativos para la monitorización de programas microfinancieros Discuta con los colegas cuáles son los indicadores necesarios para su programa	
Indicadores cuantitativos	
▪ Aumento de ingresos (cantidad, dinero en efectivo, estaciones) y bienestar – la clasificación de la riqueza sensible al género puede utilizarse para identificar indicadores de aumento de ingresos. ▪ Trabajo remunerado – teniendo presente que los trabajos de las mujeres pueden ser a tiempo parcial, por estación o temporales de acuerdo con el tipo de empresa en que la mujer obtenga trabajo con mayor probabilidad. ▪ ¿Han aumentado las horas de trabajo para algún miembro específico del hogar? ¿o las horas de trabajo adicional en una empresa representan una carga adicional para las mujeres? En caso positivo cuantificar. ▪ Niveles de inputs de mujeres/hombres, clientes y trabajadores, en el intermediario microfinanciero. ▪ Número de reuniones celebradas entre las IMF y los clientes interesados. ▪ Participación en estas reuniones de los clientes interesados, desglosada por sexo, edad, etnia, y base socio-económica. ▪ Niveles de participación/contribución de las partes interesadas clientes en estas reuniones. ▪ Niveles de participación de las partes interesadas clientes en el trabajo de recopilación de datos. ▪ Número de mujeres y hombres que ocupan puestos clave en las IMF y en su administración directiva.	
Indicadores cualitativos	
▪ El impacto de la microfinanza en las relaciones de género, ¿comporta responsabilidades de gastos transferidas en el hogar como respuesta al aumento de ingresos de los miembros individuales? Las funciones pueden ser utilizadas para establecer indicadores de cambios en el género o en las relaciones de poder y explorar una variedad de impactos potenciales e interrelaciones, así como para exponer algunos de los asuntos más polémicos. Las matrices de tomas de decisiones pueden constituir la base de indicadores de control en el hogar. (Mayoux, 1999). ▪ ¿Cómo ha cambiado el acceso y el control de los recursos relacionados con la empresa? ▪ La idea que tienen los clientes de las IMF: se puede medir a través de una escala del 1 al 5 o a través de técnicas participativas como la clasificación. ▪ El grado de apoyo mutuo entre los grupos de ahorro y crédito y entre hombres y mujeres: se puede medir a través de las respuestas abiertas de las partes interesadas. ▪ La capacidad del grupo de moderar la resolución de los conflictos y de evitarlos. ▪ La participación de todos los grupos interesados, incluyendo mujeres y hombres, en el proceso de toma de decisiones. Esto se puede medir a través de la observación y a través de las respuestas de las partes interesadas.	

²³ Adaptado del Manual de nivel Intermedio del ASEG de Tony Beck. "Can the uncounted count? Qualitative indicators and their uses." Ensayo preparado para el Encuentro Inter-Agencial de Análisis de las cuestiones socioeconómicas y de género, organizado por PNUD, 5-9 de Marzo de 1997, Pearl River, New York.

Apéndice A4.9: Ejercer influencia en la agenda política

A4.9: Sugerencias sobre cómo las IMF pueden influenciar la agenda política microfinanciera	
Punto de ingreso para influenciar la política económica	★ Sea claro en la transmisión de los mensajes. ★ Utilice personas con influencia para establecer contactos con los ministerios. ★ Haga uso de actos internacionales, visitas de estudio, etc. ★ Concéntrese en las mujeres que ya ocupen puestos de poder, como las que trabajan para el gobierno y los consejos de mujeres. De todas formas, el género no deberá estar centrado solamente en las mujeres, cada país es diferente y se requiere un enfoque específico de acuerdo con el contexto de género. Además, el hecho de que en los grupos a cargo de la toma de decisiones políticas figuren mujeres, no asegura que las políticas sean sensibles al género.
Cómo mantener la atención de los grupos a cargo de la toma de decisiones políticas	★ Realice presentaciones breves y amenas. ★ Utilice los medios de comunicación para crear conciencia sobre los aspectos positivos de las operaciones microfinancieras como las elevadas tasas de amortización. ★ Utilice expertos microfinancieros 'externos'. ★ "Ver para creer", ilustre con ejemplos. ★ Demuestre la realidad completa de la situación a través de la utilización de datos, tendencias generales y estadísticas. ★ Intente incluir a miembros del gobierno en cualquier jornada de trabajo internacional sobre microfinanza, redes de trabajo, encuentros. ★ Involucre a VIP.
Creación de redes de trabajo y contactos	★ Haga uso de conferencias electrónicas (tele/video-conferencias). ★ Pida a las organizaciones internacionales que fomenten la creación de redes de trabajo entre aquellos que trabajan en el área de la microfinanza y aquellos que trabajan en asuntos de género. ★ Participe en acontecimientos clave. ★ Envíe folletos y material sobre microfinanza (en gran cantidad). ★ Cree programas de intercambio y canales de comunicación paralelos entre las IMF en el país/en la región/o en el mundo.
Aprender acerca de técnicas de lobbying (ejercer presión a nivel político)	★ Podrá ser requerida formación para el lobby. ★ Ejercer presión de manera positiva. ★ Tenga presente que algunos grupos podrían perder su posición si se confrontaran con personas de una posición más elevada. ★ Aproveche todas las oportunidades para exponer su punto de vista: fiestas, celebraciones, encuentros particulares, cenas, cultos religiosos... ★ Compartir experiencias, el conocimiento de las 'mejores prácticas' puede dar ideas a los miembros del grupo de presión y asimismo proporcionar argumentos para convencer a los que toman decisiones para que adopten leyes y políticas adecuadas.
Aproveche los resultados de las Conferencias Internacionales	★ Las Conferencias Internacionales son útiles para difundir los asuntos de género. Utilice el vocabulario de las conferencias internacionales ★ A veces, las conferencias internacionales exigen la presentación de comunicaciones nacionales o de planes de acción que incluyan la aportación de grupos de la sociedad civil – asegúrese de que su IMF esté incluida en dichas actividades²⁴.

²⁴ La IV Conferencia de las NU sobre las Mujeres, que tuvo lugar en Pekín en 1995 fue decisiva para introducir los asuntos de género en la agenda tanto microfinanciera como también de otros contextos, ej: en muchas economías en transición, por primera vez se creó un sector específicamente encargado de los asuntos de género en el Ministerio de Trabajo.

Papel de la información	★ Recuerde que la información es 'poder'. ★ Asegúrese de que la información sea válida y no exagerada, verifique las fuentes de información. ★ Coordine y organice la información. ★ Utilice todos los tipos de medios de comunicación y sea creativo en su utilización. ★ Cerciórese de que el intercambio de información sea con colegas o con colegas de otro nivel, ya que pueden ser los que tomen decisiones en el futuro y puede ser que tengan otros contactos.
--------------------------------	---

Apéndice A4.10: Ejemplos de ‘mejores prácticas’

A4.10 Ejemplos de ‘mejores prácticas’ para la distribución de servicios microfinancieros

- 1. Ofrezca servicios que correspondan a las preferencias de los empresarios pobres. Los préstamos pueden ir desde 25 dólares EE.UU. hasta varios centenares de dólares; mantenga préstamos a corto plazo, generalmente de tres meses a un año y garantice que los préstamos se concederán repetidamente. Garantice que los clientes tengan que esperar lo menos posible por el proceso del préstamo y que los mercados de préstamo estén cerca de las casas o del trabajo de los clientes. Implícitamente, esto ayudará a las mujeres clientes en el acceso a los servicios financieros.*
- 2. Cree operaciones destinadas a reducir los costos por unidad. La estandarización de los formularios de préstamo y de los procedimientos de aprobación permitirá a los promotores, con una formación relativamente sencilla, dar seguimiento a un elevado número de clientes y, consecuentemente, la cobertura de los costos de salarios y de administración. La aprobación del préstamo deberá estar basada en datos fácilmente verificables, como la conformidad con las exigencias del grupo y la confianza en que el negocio del cliente sea comercialmente viable.*
- 3. Conceda incentivos para la amortización más que confiar en el análisis detallado de la utilización del préstamo y en la garantía colateral. Los incentivos podrán incluir grupos de responsabilidad conjunta respecto a créditos, acceso a futuros préstamos mayores para los deudores disciplinados, incentivos monetarios. Tales incentivos deberán ser supervisados de cerca en el caso que exista criminalidad. En general, las mujeres demuestran ser cumplidas en lo que se refiere a las amortizaciones y responden adecuadamente al método de préstamos de grupo de iguales.*
- 4. Reconozca el valor de los servicios de ahorro, especialmente para la mujer. Es a través del ahorro que los empresarios pueden ejecutar las operaciones de administración financiera sin recurrir al crédito y no quedar así endeudados. Las características de los instrumentos exitosos de ahorro incluyen el acceso inmediato a los depósitos (dinero en efectivo) en caso de necesidad; la confianza en los procedimientos; la regularidad en cuanto a la recolección de los ahorros y respecto al sitio o lugar en que se recibirán los depósitos; y, por último, el mantenimiento del valor de los activos.*
- 5. Cobre tasas de interés y comisiones de costos totales. Fijar el costo total es la base para que las operaciones de las IMF sean viables. Dicha fijación cubre los costos administrativos, la pérdida de préstamos, los costos de los fondos de capital y cualquier póliza de seguro contra la inflación. El costo total de las tasas de interés puede superar el de los bancos comerciales, pero los empresarios pobres demuestran su deseo de pagar intereses elevados a cambio de servicios que se adecuen a sus necesidades. Las tasas impuestas son, por lo general, más bajas que las del sector paralelo.*
- 6. Concentrarse en los servicios financieros. Las instituciones que han intentado trabajar proponiendo la combinación de servicios financieros con formación y asistencia técnica han llegado a la conclusión que es difícil ponerlos en práctica exitosamente. Las técnicas efectivas a nivel de costo para mejorar las capacidades administrativas y técnicas de los empresarios pobres son escasas y de difícil implementación. La competencia institucional necesaria para ofrecer servicios financieros es muy diferente de aquella que se requiere en el área de la formación, así como son necesarios diferentes tipos de instituciones.*

(Rhyne y Holt, 1994)

INSTRUMENTOS PARA EL NIVEL MACRO (CAPÍTULO 5)

Apéndice A5.1: Lista para una amplia identificación de las partes interesadas implicadas en la toma de decisiones políticas relacionadas con la microfinanza

A5.1: Lista de verificación de las partes interesadas

Formule las siguientes preguntas de manera que se contemple una amplia variedad de partes interesadas y de perspectivas durante el desarrollo de las políticas financieras sensibles al género en relación a los servicios financieros:

- ¿Quiénes son las personas clave en los diferentes ministerios gubernamentales que están implicadas en la elaboración de políticas de microfinanza y en los asuntos de género? ¿Existen algunas mujeres en puestos clave?
- ¿Cuáles son las organizaciones internacionales, los donantes multi y bilaterales, del sector privado, ONG, que han adquirido derechos respecto al apoyo del desarrollo de género y del sector microfinanciero?
- ¿Cuáles son las personas o las organizaciones, incluyendo las ONG, los gobiernos locales y los funcionarios a nivel macro que participan en conferencias relevantes a nivel nacional e internacional? Por ejemplo, la Cumbre de Microcrédito que se realizó en Washington en 1997 y sus siguientes reuniones anuales de actualización; las conferencias sobre las mujeres de la OCDE en las PMEs (1997 y 2000); las conferencias regionales sobre microfinanza como las que organiza anualmente el Centro de Microfinanza de Europa Central y Occidental establecido en Varsovia, etc.
- ¿Cuáles son las personas, las organizaciones y las redes de trabajo que tienen los conocimientos y las capacidades técnicas relacionadas con una sensibilización política de género que afecte la microfinanza?
- ¿Existen personas u organizaciones en el país que hayan establecido ya la figura del **intermediario microfinanciero**?
- ¿Existe algún **gráfico organizacional** que pueda ser útil para la identificación del personal directivo, de las unidades técnicas y de cualquier otra entidad clave en los distintos ministerios y grandes organizaciones?
- ¿Qué tipo de **recursos, como por ejemplo un manual, pueden eventualmente servir como guías** para identificar organizaciones femeninas en el país, unidades no gubernamentales de negocios e industria, funcionarios técnicos de organizaciones donantes?
- ¿Están también incluidos los representantes de la **mano de obra y de los sindicatos**?
- ¿Qué funcionarios **gubernamentales, no-gubernamentales y del sector privado** trabajan o van a trabajar con los intermediarios microfinancieros??
- ¿Se encuentran correctamente designados los representantes de la **estructura de poder** (compañías transfinancieras, grandes compañías nacionales, el ejército (si tiene relevancia), agencias donantes, ONG internacionales influyentes)?
- ¿Se encuentran representados aquellos que son capaces de representar los **intereses de las mujeres**? ¿Existen en el país organizaciones que se concentren en estrategias para mejorar la situación de las mujeres, como promover la asistencia en proyectos que alivien la carga tradicional de trabajo de las mujeres o bien la promoción de su educación y de las capacidades técnicas y de administración?
- ¿Se han identificado **potenciales opositores** respecto a las IMF?
- ¿Existen restricciones relacionadas con la intervención de grupos **específicos** de partes interesadas que puedan solucionarse para garantizar su participación?

Adaptado del Manual de nivel Macro del ASEG (FAO, 1997).

Apéndice A5.2: Matriz para desglosar las motivaciones, las posiciones y los recursos de los diferentes grupos interesados

A5.2: Identificar las partes interesadas en el proceso microfinanciero Desarrolle un gráfico similar (adaptado del Manual de nivel Macro del ASEG, FAO 1997)			
	Motivaciones y posiciones para implementar políticas sensibles al género que permitan el trabajo de las IMF en el país		
Partes interesadas	A favor de las IMF	En contra de las IMF	Recursos
Ministerio de Hacienda	Una estrategia posible para aliviar la pobreza aparentemente innovadora Puede contribuir a aumentar los ingresos de las personas pobres y al desarrollo del sector privado. A largo plazo puede dar como resultado para el gobierno el aumento de las entradas del erario.	Inexistencia en práctica de familiaridad respecto a las operaciones de las IMF Preocupación por la falta de regulaciones prudenciales y de supervisión (sobre todo respecto a las IMF que movilizan activos). Preocupación por los elevados costos de regulación y supervisión.	Bien financiados Infraestructuras administrativas y materiales, departamento de personal.
Otros ministerios y departamentos (cada ministerio puede ser establecido individualmente, por ejemplo el Ministerio de desarrollo rural)	El enfoque sugiere una mejor coordinación y mayor alcance respecto al nivel de campo.	Ausencia de voluntad de compartir recursos.	Tienen recursos pero no la obligación de compartirlos. Están comandados para el desarrollo sensible al género . Las unidades de estadística tienen algunos datos desglosados por sexo.
Bancos Comerciales	Como las IMF conceden préstamos, están satisfechos de no tener que prestar a pequeños mutuarios (con elevados costos operativos). No convencidos realmente de la invisibilidad como clientes de las mujeres.	Los servicios que las IMF ofrecen podrían entrar en competición con servicios que estos ya ofrecen.	Tienen: - Infraestructuras útiles en muchas áreas. - Disponibilidad de fondos. - Conocimientos sobre los clientes rurales.
Donantes	IMF regularizadas serán más eficientes y transparentes. La sensibilidad ante los asuntos de género se encuentra incluida en el ámbito de sus políticas globales.	La regulación puede implicar reglas demasiado severas, como un techo límite al cobro de tasas de interés; puede tener consecuencias inesperadas como la falta de libertad de innovación, lo que perjudica las esperanzas de alcanzar la sostenibilidad de las IMF.	Tienen: - Disponibilidad de fondos - Personas a su servicio con conocimientos técnicos capaces de propagar las 'mejores prácticas'. - Poseen el poder -a veces- de influir durante el proceso de toma de decisiones a nivel macro.
Organizaciones representativas de las ONG para mujeres	Perciben la microfinanza como un buen sector al servicio de sus miembros afiliados. Creen que podría dar como resultado un incentivo para que sus miembros afiliados trabajen en actividades no tradicionales.	Sienten que las cantidades de préstamo propuestas son pequeñas. No tienen la certeza de qué categorías de mujeres se beneficiarán de las políticas. Temor de perder el poder frente a sus miembros que podrían quedarse demasiado cercanos a las IMF. Pueden disgustarse por los elevados intereses aplicados por parte de las IMF	Experiencia en la organización de las mujeres rurales. Amplia base internacional de fuentes de financiamiento .

Apéndice A5.3: Identificar las actitudes de las partes interesadas respecto a la regulación y a la supervisión de las IMF

A5.3: Ejemplos de posibles motivaciones a favor de la regulación y de la supervisión	
Analice y discuta de qué manera la regulación/supervisión puede afectar más a las mujeres clientes que a los hombres clientes	
IMF	Gobiernos
▪ Son capaces de atraer activos y de esta manera tener acceso a fondos más baratos para préstamos. ▪ Si en su país no existe autorización en el marco legal para que las ONG se ocupen de préstamos, éstas podrían ser perseguidas, sobre todo cuando declaran formar parte de ONG internacionales y están intentando independizarse como ONG local. ▪ La regulación puede eliminar a las IMF más débiles en un mercado saturado y, de esta manera, reducir la competencia. ▪ La creencia de que las regulaciones las obligarán a mejorar sus operaciones.	▪ Concentran los servicios financieros para grupos sociales específicos (las mujeres y hombres más pobres). ▪ Facilitan la actualización de los empresarios y la promoción de redes de seguridad financiera (respecto a los depósitos) para los ciudadanos no sostenida por el estado. ▪ Protegen a los inversionistas de las ONG sin licencia y a los grupos del sector privado que ya se encuentran movilizandolos activos. ▪ Como el gobierno considera que las ONG y los bancos privados cobran tasas de interés muy elevadas, a través de la regulación se reducirán esas tasas. ▪ Como la microfinanza ostenta un destacado lugar en la arena internacional, los gobiernos se sienten obligados a activar iniciativas de apoyo para este sector.
Adaptado de Peck-Christen y Rosenberg, 1999	

Apéndice A5.4: Conexiones entre políticas

A5.4: Conexiones entre políticas		
Ejemplos típicos de conexiones entre políticas que afectan a las IMF y, en última instancia, a mujeres y hombres. ¿Cuántos de ellos afectan a sus operaciones?		
Macro	Intermedio	Campo
El estado tiene el control sobre las instituciones de préstamo (ej.: préstamos disponibles solamente para clientes con capital fijo).	Las instituciones de préstamo no tienen la autoridad para prestar a aquellos que no tienen capital.	En general, los hombres son los dueños de la tierra y de otros capitales fijos. Muchos hombres y mujeres clientes microfinancieros poseen tierra que puede servir como garantía colateral.
El código legal no prevé que las mujeres sean dueñas de la tierra ni de otros bienes; por ende, las mujeres pueden considerarse 'inferiores'.	Las instituciones de préstamo legalmente no pueden prestar a las mujeres. Los préstamos requieren la firma del jefe de familia masculino.	Las mujeres empresarias en pequeña escala no son consideradas como mutuarios adecuados. No es fácil para los jefes de familia femeninos solicitar servicios financieros. Las mujeres pueden controlar dinero para cuestiones específicas.
Las políticas sobre crédito y préstamos y otros servicios son transmitidas a través de circuitos oficiales complicados y de las páginas financieras de los periódicos locales.	La información acerca de los servicios financieros a disposición es transmitida a través de los periódicos o verbalmente.	Determinados grupos de personas no saben cuáles son sus 'derechos' en relación al uso de los servicios financieros ni cómo solicitar préstamos.
Aunque las políticas gubernamentales fomenten la creación de empresas privadas, la concesión de préstamos de pequeña escala para el inicio de una actividad es verdaderamente complicada.	Las dimensiones mínimas de préstamo que las instituciones financieras pueden conceder no son lo bastante pequeñas para algunas personas. Los pequeños préstamos tienen elevados cargos administrativos por unidad.	La dimensión de los préstamos solicitados por parte de las personas menos favorecidas es muy pequeña. Las iniciativas de las empresas privadas no son tampoco bien vistas por parte de los potenciales clientes ya que las personas no están acostumbradas a situaciones no subsidiadas. Los plazos de préstamo no corresponden a las necesidades específicas de los negocios de las mujeres y los hombres pobres.
El Gobierno es muy jerárquico – las estructuras de negocios son rígidas.	La estructura del sistema financiero oficial es muy jerárquica y no parece ser de fácil utilización. Para la aprobación de un préstamo se requiere bastante tiempo. No existen unidades bancarias móviles para las áreas rurales.	Las mujeres y hombres que necesitan un rápido acceso a créditos afrontan crisis temporales. Son sobre todo hombres los que trabajan en las instituciones oficiales de servicios financieros. No se considera apropiado que las mujeres traten con los bancos. Las mujeres tienen poca autoestima y perciben como 'grandes e importantes' a los hombres de las instituciones de préstamo. Los horarios de los bancos no son adecuados para las personas que tienen que viajar para ir a los bancos.

Los Gobiernos ven en el desarrollo de la microfinanza una solución para el desempleo.	Las ONG solamente pueden extender préstamos a grupos de clientes y no a particulares. La política de las ONG para la microfinanza es la de promover grupos de solidaridad como vía para evitar las garantías, inaccesibles generalmente para mutuarios de bajos ingresos.	No se reconoce que existen más mujeres desempleadas que hombres. El trabajo no remunerado de las mujeres no se contabiliza. Las solicitudes de préstamo de mayor volumen son de mutuarios individuales. Las mujeres y los hombres tienen diferentes necesidades de crédito. La práctica demuestra que a veces las mujeres necesitan préstamos más pequeños que los hombres.
La política de educación del país no es adecuada. Globalmente existe un elevado porcentaje de analfabetismo.	Existe una gran cantidad de trabajo administrativo implícito en la distribución de servicios financieros, lo que desmotiva las solicitudes de potenciales mutuarios. Algunas veces, existen elevados costos asociados al acceso al crédito. Para poder beneficiarse de los servicios bancarios es necesario saber leer y escribir.	El porcentaje de mujeres analfabetas es mayor que el de hombres. Tanto los hombres como las mujeres quedan confundidos con todos los símbolos, logotipos, etc. que tienen las instituciones oficiales de préstamo.

Apéndice A5.5: Asuntos que se deben considerar respecto a la implementación de una política microfinanciera sensible al género

A5.5: Cuestiones que se deben considerar en cuanto a la implementación de políticas

- *¿Cómo están consideradas las políticas gubernamentales? (Si las políticas del gobierno no son apreciadas, habrá un escaso compromiso para implementar políticas que provengan del mismo gobierno).*
- *¿Cuál es la reacción de las personas respecto a las nuevas políticas que afectan los programas y las operaciones microfinancieros?*
- *¿Quién gana y quién pierde?*
- *¿De qué manera fue canalizada la información sobre los cambios políticos relativos a las instituciones financieras?*
- *¿Quién es el líder del proceso de cambio en la implementación de políticas?*
- *¿Qué es lo que realmente hará que se verifique la política?*
- *¿La política requiere que se reestructuren o que se reformen los bancos u otros intermediarios?*
- *¿Cuáles son las capacidades necesarias en las instituciones financieras existentes para afrontar la gestión del cambio de políticas?*
- *Si la política es sensible al género en términos de igualdad de oportunidades, legislación y educación para combatir los prejuicios, ¿de qué manera se pueden incluir los asuntos de género en las instituciones de microfinanza que ofrecen servicios a las mujeres?*
- *Si las nuevas políticas redefinen funciones, estructuras e incentivos en relación a impuestos, regulaciones, acceso a servicios y estereotipos de género, ¿de qué manera se pueden superar las dificultades de implementación?*
- *Si las nuevas políticas conllevan nuevos costos y beneficios para los ejecutores, ¿se temerá un fracaso comercial?*
- *¿Tienen los ejecutores falta de información para implementar la política respecto a las nuevas regulaciones?*
- *¿La nueva política constituye una amenaza para el estatuto de las instituciones o de las personas?*
- *¿De qué manera se puede comparar las oportunidades de las mujeres respecto a las de los hombres en las actividades microempresariales, desde la consolidación de la nueva política?*
- *¿Existen restricciones de tiempo o burocráticas que atrasen el proceso a nivel local? En tal caso, se perderían las oportunidades.*
- *Aquellos que trabajan en las ONG o en las organizaciones de servicios financieros paralelos, ¿operan con demasiada flexibilidad en cuanto a la implementación de las instrucciones superiores?*

Apéndice A5.6: Lista para garantizar que la implementación de una política esté vinculada con las actividades empresariales en el nivel de campo

A5.6: Lista de control para incentivar actividades empresariales en el nivel de campo

- ¿Existen políticas específicas para incentivar la creación y el inicio de compañías (ej.: incentivos fiscales)? Si no, ¿qué tipo de políticas globales se requieren para incentivar la creación de empresas?
- ¿Con qué facilidad se puede crear una compañía? ¿Qué costos implica?
- ¿De qué manera el gobierno facilita el registro de compañías?
- ¿El nivel de tasación para las pequeñas empresas motiva a las personas a iniciar actividades? ¿Existen concesiones de tasas ventajosas?
- ¿Qué tipo de datos desglosados se requieren a propósito de los grupos rurales/urbanos para la planificación de actividades microfinancieras?
- ¿De qué manera puede garantizar el personal directivo que tienen en cuenta a las mujeres de bajos ingresos en calidad de agentes económicos?
- ¿Cuál es la legislación referente a la posición de la mujer en la sociedad? ¿Pueden las mujeres ser propietarias/heredar?
- ¿Las mujeres se ven discriminadas en relación a la puesta en marcha de actividades? (ex.: falta de condiciones de seguridad social respecto a la maternidad)
- ¿Qué tipo de leyes existen para el bienestar social? ¿Constituyen un incentivo para las personas ocupadas en actividades empresariales?
- ¿Cuáles son las escalas de salarios para hombres y mujeres?
- ¿Debe el gobierno impartir formación a los potenciales empresarios de bajos ingresos? En caso positivo, ¿qué tipo de formación podrá impartirse? En caso contrario, ¿quién deberá impartirla? ¿Existen organizaciones privadas que impartan formación?
- ¿Cuál es el impacto potencial de los cambios de las políticas (relacionadas con el empresariado) entre los distintos grupos? (ej.: rurales, urbanos, mujeres, hombres, étnicos)
- ¿Existen redes de empresas por sector? ¿Existen nichos de negocios relacionados que puedan unirse para negociar costos mejores de las materias primas o para garantizar una comercialización mejor?

Apéndice A5.7: Cuestiones que permiten determinar si la implementación de la política está efectivamente conectada a las operaciones de las Instituciones de microfinanza

A5.7: Política de implementación de los intermediarios microfinancieros

- *¿Qué regulaciones rigen las actividades de las IMF? ¿Pueden las ONG operar eficazmente como intermediarios financieros, es decir, conceder préstamos?*
- *¿Qué tipo de modelos prudenciales (mínimo de capital requerido) deben alcanzar las IMF según lo establecido por la política? ¿Pueden alcanzarse a través de depósitos móviles?*
- *¿Pueden las instituciones financieras fijar tasas de interés de mercado?*
- *De acuerdo con las actuales regulaciones que orientan las actividades de las IMF, ¿pueden las ONG desempeñar actividades microfinancieras?*
- *¿Cuál es el capital mínimo requerido para poner en marcha un banco por parte de una ONG financiera?*
- *¿En qué condiciones pueden funcionar las uniones de crédito en el país?*
- *¿Con qué regularidad el gobierno realiza un seguimiento (a través del Banco Central) de las actividades de las IMF?*
- *¿Qué tipos de servicios concede actualmente el gobierno a las IMF? (ej.: conferencias, informes, conexiones etc.)*
- *¿Garantiza la política del gobierno que las mujeres tengan acceso a los servicios de las IMF?*
- *¿Existe una fuente central de registro o información acerca del historial de crédito de los potenciales mutuarios?*

Apéndice A5.8: Enfoques basados en redes de trabajo para los cambios en la política

A5.8: Los métodos de redes de trabajo en la política incluyen:

- ☐ *La activación de proyectos de investigación sobre asuntos de interés particular. Pueden utilizarse, como alternativa, estudios existentes realizados por agencias de las NU o por agencias bilaterales sobre microfinanza en una determinada región.*
- ☐ *Diseminar y recopilar información a través de seminarios, publicaciones, enseñanza a distancia. El Banco Mundial ha lanzado recientemente una iniciativa de enseñanza a distancia en el área de microfinanza.*
- ☐ *Utilice las redes ya existentes para establecer cómo pueden influenciar la política. El Centro de Microfinanza para Europa Central y Occidental existe ya y el tema de su conferencia anual en mayo del 2000 fue el ámbito legal y regulatorio para la microfinanza en la región .*
- ☐ *Utilice compañías o proyectos existentes que lleven un seguimiento de la política y que publiquen información. Un proyecto sobre Modelos de Microbanca financiado por el C-GAP y administrado por la empresa Calmeadow monitoriza el desempeño de más de 100 IMF en el mundo. Sus objetivos incluyen el establecimiento de modelos para la industria que promuevan la transparencia de los informes financieros y la mejoría ejecutiva de las IMF.*
- ☐ *Boletines informativos sectoriales pueden ser también una manera útil de trabajo de redes sobre asuntos políticos. El Boletín de Microbanca es una publicación semi-anual con información detallada acerca de los modelos de ejecución.*
- ☐ *El World Wide Web ofrece también una oportunidad de intercambio de 'mejores prácticas' del enfoque político de las IMF. Los asuntos que tratan de los intereses socioeconómicos y de género en la microfinanza pueden también manifestarse a través del WWW, y se pueden, asimismo, procurar ejemplos de políticas eficaces sensibles a las necesidades de las mujeres y de los otros grupos sociales menos favorecidos.*

Bibliografía y lecturas recomendadas

Adams, D.W. (1995) Using credit unions as conduits for microenterprise lending: Latin American insights. ILO: Geneva, ILO Enterprise & Cooperative Development Dept, Working Paper No 2.

Ackerly, B.A. (1995) Testing the tools of development: Credit programmes, loan involvement and women's empowerment. In: IDS Bulletin Vol. 26 No. 3. Institute of Development Studies, University of Sussex UK 1995 pp 57-68.

Ariff, M. (1988) Islamic banking. In: Asian-Pacific Economic Literature 2:46-62.

Ashby, J.A. and Sperling, L. (1994) Institutionalising participatory client-driven research and technology development in agriculture. London: ODI. Agricultural Administration (Research and Extension) Network Paper 49.

Balkenhol, B. and Gueye, E.H. (1995) Tontines and the banking system: Is there a case for building linkages? Geneva, ILO Enterprise & Cooperative Development Dept, Working Paper No 2.

Becker, G. (1981) A Treatise on the Family. Cambridge: Harvard University Press

Binns, H.M. (1998) Integrating a gender perspective in microfinance in ACP countries. European Commission, Directorate-General VIII. Development Policy, Social and Human development, women and development EC DG VIII (binns.helen@skynet.be).

Brandsma J. and Sapcanin, A. (1999) Spinning Off for Sustainable Microfinance, Save the Children Federation into JWDS, Al Majmoua, and Faten. Case Study. The World Bank in cooperation with UNDP, New York.

Bouman, F. (1995) "Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations: A Development Perspective", World Development, 23:3, pp. 371-384.

Budlender, D., Sharp, R., & Allen, K. (1998) How to do a gender-sensitive budget analysis: Contemporary research and practice. Commonwealth Secretariat: London UK

CGAP (1995) Maximizing the outreach of microenterprise finance: The emerging lessons of successful programs. The Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), Washington DC. Focus, no. 2 October 1995.

CGAP (2000) The Rush to Regulate: Legal Frameworks for Microfinance. The Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), Washington DC. Occasional Paper, no. 4 April 2000.

CGAP (2000) Consultative Group to Assist the Poorest, Internet homepage: www.worldbank.org/html/cgap/

Chambers R. (1994) Challenging the Professions: Frontiers for Rural Development. Intermediate Technology Publications Ltd., London.

Chant, S. (1997) Women-headed households: Diversity and dynamics in the developing world. Basingstoke: Macmillan.

Chua R.T. and Llanto G.M. (1996) Assessing the efficiency and outreach of micro-finance schemes. Geneva, ILO Enterprise & Cooperative Development Dept, Working Paper No 15.

Coelho, K. and Coffee, M. (1996) Reversing the flow: Toward gender-oriented policy information systems in agriculture. A paper for FAO. Bureau of Applied Research in Anthropology (BARA), University of Arizona, USA, March 1996.

Downing and Daniels, (1992) The Growth and Dynamics of Women Entrepreneurs in Southern Africa. GEMINI Technical Report No. 47. Bethesda, MD: Development Alternatives, Inc. August, 1992.

ECOSOC, (1997) United Nations, 1997: "ECOSOC Definition of Gender Mainstreaming," adopted 17.7.97 (ref: E.1997.L.10.Para.4), in UNDP/GIDP Gender.

Elson, F. (1995) Micro, meso, marco: Gender and economic analysis in the context of policy reform. In Van Stavern, I. (1995) Gender and macro economic development Reader. The University of Manchester, and Oikos, Utrecht, The Netherlands.

- ESA (2000) Enterprise Support Agencies promotional material, 2000. ESA is an SME support agency established in three cities of the Republic of Macedonia: Gostivar, Ohrid and Tetovo, with financing from the Know-How Fund.
- FAO (1984) Promotion of Women's Activities in Marketing and Credit. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).
- FAO (1985) Learning from women: A manual for village level training to promote women's activities in marketing. Roma, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).
- FAO (1994) Rural Finance in FAO. Position Paper by Rural Finance Group Marketing and Rural Finance Service, June 1999. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).
- FAO (1997) The Macro Handbook, Bureau for Applied Anthropology, (BARA), University of Arizona.
- FAO (1998) Agricultural Finance Revisited: Why? Agricultural Finance Revisited No. 1. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) & Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) 1998, 55 pgs.
- FAO (1998b) Agricultural Finance Revisited No.2: Agricultural Finance: Getting The Policies Right. Coffey, E. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) & Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) Rome 1998, 71 pgs.
- FAO (1999) Agricultural Finance Revisited No.3: Better Practices in Agricultural Lending. Klein, B., Meyer, R., Hannig, A., Burnett, J. & Fiebig, M. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) & Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) Rome 1999, 81 pgs.
- Filippis, V. (2000) Le microcredit maxi rentable, Article in Liberation, Monday 11 December 2000 Paris. Pp 26-27.
- Gibson, A. (1993) NGOs and income-generation projects: lessons from the joint funding scheme. In: Development in Practice 3:184-195.
- Goetz, A.M. and Sen Gupta, R. (1996) Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh. In: World Development Vol. 24. No. 1. Pp. 45-63.
- Haddad, L. (1999) The income earned by women; impacts on welfare outcomes. In: Agricultural Economics 20:135-141.
- Haddad, L and Smith, L. (1999) Discussion Paper 60 Explaining child malnutrition in developing countries: A cross-country analysis. International Food Policy Research Institution (IFPRI), Washington, USA.
- Hagnauer, Juan R. (1999) Delivering Business Development Services to SMEs on a Sustainable Basis: Can it be Done? Draft Note, Small Enterprise Development Unit (PSDSE), World Bank, Washington, D.C.
- Hallberg, K. (1999) A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises, Discussion Paper number 40, International Finance Corporation, The World Bank, Washington D.C. 1999.
- Havers, M. (1996) Financial sustainability in savings and credit programmes. In: Development in Practice 6:144-150.
- Healey, J., Foster, M., Norton, A., Booth, D. (2000) Towards national public expenditure strategies for poverty reduction. ODI: London, ODI Poverty Briefing No 7: March 2000.
- Hulme, D., Mosley, P. (1996) Finance Against Poverty, Vol. 1. London: Rutledge.
- Humphrey, J. and Schmitz, H. (1995) Principles for Promoting clusters and networks of SMEs, Number 1, Paper commissioned by the Small and Medium Enterprises Branch, UNIDO, Vienna.
- ISNAR (1997) Gender Analysis for Management of Research in Agriculture and Natural Resources, A Training Module, May 1997. The Hague, The Netherlands.
- Jahan, R. (1995) The Elusive Agenda: Mainstreaming Women in Development, London: Zed Press.
- Johnson, S. (1999) Gender and Microfinance: guidelines for good practice, Centre for Development Studies, University of Bath, Email: suzanjohnson@compuserve.com
Gender and Microfinance: guidelines for good practice, mimeo, March 1999.
- Johnson, S. and Kidder, T. (1999) Globalization and gender – dilemmas for microfinance organizations. Small Enterprise Development, 10 (3): 4-15

Kabeer, N. (1995) Targeting women or transforming institutions? Policy lessons from NGO anti-poverty efforts. In: *Development in Practice*, Vol. 5. No.2. May 1995. Oxfam UK and Ireland.

Kienzie, J. (1999) *SEAGA Guide on Farm Tools and Sustainable Mechanisation*, FAO, Rome.

Liedholm, C. and Mead, D. (1995) The dynamic role of micro and small enterprises in the development process. Action Research program I, GEMINI, USAID Microenterprise Development Brief, No 24.

Lukes, S. (1974) *Power: A Radical View*, Macmillan London.

Lusthaus, C., Anderson, G., Murphy, E. Institutional assessment: A framework for strengthening organizational capacity for IDRC's research partners. IDRC (www.idrc.ca/books/focus/771/) 1995. In: *Manual de nivel Intermedio ASEG*, Norem R. 2000, Rome, FAO.

Marr, A. (1999) The poor and their money: what have we learned? ODI: London, ODI Poverty Briefing No 4, March 1999.

Mayoux, L. (1999) From access to empowerment: Gender issues in microfinance
Position paper presented to CSD Virtual Conference, October 1999.

Mayoux, L. (1998) Microfinance and women's empowerment: Approaches, evidence and ways forward. Open University Development Policy and Practice Discussion Paper No. 41, August 1998.

Mayoux, L. (1995) From Vicious To Virtuous Circles? Gender and Micro-Enterprise Development. Occasional Paper No. 3 prepared for the UN Fourth World Conference On Women, Beijing. United Nations Research Institute for Social Development, May 1995.

Mayoux, L. (1997) The magic ingredient? microfinance & women's empowerment
A briefing paper prepared for the Micro Credit Summit, Washington, February 1997.

Microcredit Summit, 1997, 1999 Documents, Washington DC, 1997.

Microfinance Centre for Central Europe and the New Independent States Newsletter, Winter/Spring 2000, Warsaw, Poland.

Morduch, J. (1999) The Microfinance Promise, *Journal of Economic Literature* Vol. XXXVII (December 1999), pp. 1569-1614.

Nagarajan, G. (1999) Microfinance in post-conflict situations: towards guiding principles for action. Paper prepared by Nagarajan, Associate researcher, The Ohio State University/ Calmeadow for the joint ILO/UNHCR Workshop on microfinance in post-conflict countries, 15-17 September 1999. Geneva, ILO.

Nelson, C., Nelly, B., Stack, K., Yonovitch, L. (1996) *Village Banking: The State of the Practice*. Small Enterprise Education and Promotion Network. New York, United Nations Development Fund for Women (UNIFEM).

Norem, R. (2000) *Manual de Nivel Intermedio ASEG*, FAO, Roma.

Nyamugasira, W. (1995) NGOs and income-generation projects: Some further thoughts. In: *Development in Practice*, Vol. 5., No. 2, May 1995.

O'Reilly, C. (1996) Urban women's informal savings and credit systems in Zambia. In: *Development in Practice*, Vol. 6., No. 2, May 1996.

OECD (1999) *Women's Entrepreneurship: exchange experiences between OECD and transition economy countries, Local Economic and Employment Development (LEED)*, Note by the Secretariat, Paris.

Pahl, J. (1983) The allocation of money within marriage. In: *Sociological Review* 31:237-264.

Parker, J. & Torres, T. (1993) Micro and small enterprise in Kenya: Results of the 1993 national Baseline Survey, K-Rep research paper no 24, Kenya Rural Enterprise programme, Nairobi.

Peck-Christen, Rosenberg R. (1999) *The Rush to Regulate: Legal Frameworks for Microfinance*, Washington, CGAP.

Poyo, J. (1995) Expansion of rural financial services: The development of a community-based rural credit union network in the Dominican Republic (1984-93). Geneva, ILO Enterprise & Cooperative Development Dept, Working Paper No 10.

- Rahman, A. (1994) Study of the Grameen Bank and its impact on Women. [Http://www.idrc.ca/media/Aminur_e.htm](http://www.idrc.ca/media/Aminur_e.htm).
- Remenyi, J. (1997) Microfinance: A Panacea for poverty? Development Research Briefings, University College Dublin 1997(2)
- Rhyne, E. and S. Holt, (1994) Women in Finance and Enterprise Development. Washington, D.C.: World Bank. World Bank Discussion Paper Series.
- Rietbergen-McCracken, Narayan et al (1997) Participatory tools and techniques: A resource kit for participation and social assessment. Social Policy and Resettlement Division, Environment Department. The World Bank, Washington, USA.
- Ricupero . R. (1999) Beyond the unification of markets: A global community of cooperation and shared knowledge for security and development. Some personal reflections. Geneva, UNCTAD. http://www.unctad.org/en/special/ux_td380text.htm
- Rogaly, B. (1996) Micro-finance evangelism, destitute women and the hard selling of a new anti-poverty formula. In: Development in Practice Vol. 6 No.2 Oxfam, UK, May 1996 pp100-112.
- Rose, R. (1993) Where women are leaders: The SEWA movement in India. London: Zed Press.
- Schneider, H. (Eds.) (1997) Microfinance for the poor. IFAD/OECD.
- Singh, K., Dawkins-Scully, N., Wysham, D., (1997) Micro-credit: band-aid or wound? The gender imperative in development. In: Connections no. 6, June 1997 Vrouwenberaad Ontwikkelingssamenwerking. The Netherlands.
- Sutton, R. (1999) The Policy Process: An Overview. ODI, London, August 1999.
- The Micro Finance Network, Occasional Paper No 1. (1997), Regulation and supervision of microfinance institutions: Experience from Latin America, Asia and Africa, 1997.
- Tilakaratna, S. (1996) Credit schemes for the rural poor: Some conclusions and lessons from practice. Issues in Development Discussion Paper 9. Geneva, ILO.
- Tsilikounas, C. (2000) ICMC and Project Enterprise Bosnia and Herzegovina. Washington, D.C.: Management Systems International
- Tripp R (1981) Farmers and traders – Some economic determinants of nutritional status in northern Ghana. J. Trop. In: Pediatrics 27:15-22.
- UNDP (1995a) The Beijing Platform for Action. Fourth World Conference on Women.
- UNDP, (1995b) The Human Development Report. New York, UNDP.
- UNIFEM (1992) A question of access: Training workshops on planning credit projects that take women into account. New York, UNIFEM.
- USAID (2000) Assessment of the SME Sector in Armenia, USAID 2000.
- Utting P. (2000) Business Responsibility for Sustainable Development. UNRISD, Geneva, Switzerland.
- Van Stavern, I. and Elson D. (1995) Gender and Macro Economic Development Reader. The University of Manchester, and Oikos, Utrecht, The Netherlands.
- White, B. (1996) Globalisation and the child labour problem. In: Journal of International Development 8:829-839.
- Wilde, V. (1997) Manual de Nivel de Campo ASEG, FAO, Roma
- Women's World Banking (1994) Achieving Policy Impact, What Works, A Women's World Banking Newsletter, Volume 4 Number 5, December 1994.
- Yaron, J.(1992) "Successful Rural Finance Institutions" World bank Discussion Paper 150. Washington D.C.

ASEG

Programa de Análisis Socioeconómico y de Género

**Servicio de Género y Desarrollo
Dirección de Género y Población
Departamento de Desarrollo Sostenible**

**Organización de las Naciones Unidas
para la Agricultura y la Alimentación**

Viale delle Terme di Caracalla
00100 Roma, Italia

Tel.: (+39) 06 5705 6751

Fax: (+39) 06 5705 2004

Correo electrónico: SEAGA@fao.org

Sitio Web: www.fao.org/sd/SEAGA