



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO
PROGRAMA ÚNICO DE ESPECIALIZACIONES EN
ECONOMÍA

**EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES EN
LAS MICROFINANZAS**

E N S A Y O

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
ESPECIALISTA EN MICROFINANZAS

P R E S E N T A:

NATXIELLY PAOLA VEGA GIL ESPINOSA

ASESORA:

Dra. Lilia Margarita Domínguez Villalobos



México, D.F.

Junio de 2010



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIA

A mi mamá Rufina Espinosa Cabrera,
a quien le debo todo en la vida,
porque sin su amor y apoyo nada sería posible.

AGRADECIMIENTOS

A mi asesora la Dra. Lilia Domínguez por su confianza, ayuda y útiles comentarios para la realización del presente trabajo, así como por la oportunidad que me brindó de colaborar en labores de investigación, que enriquecieron mi formación académica y profesional.

A la Dra. Flor Brown por la oportunidad que me brindó de colaborar en labores académicas, que me permitieron potenciar mi formación educativa.

Al Programa Único de Especializaciones en Economía, a la Especialización en Microfinanzas y sus Coordinadores el Dr. Benjamín García y Mtro. Octavio Ortega respectivamente, así como a Elizabeth González por la ayuda que me brindaron durante y después de la realización de la Especialización.

A los profesores con los que fue grato cursar y a los que he llegado a apreciar como amigos. Gracias Israel Muciño por esas clases extra.

A la Mtra. Hilda Rodríguez, profesora de la Especialización de Género en la Economía, por sus valiosos comentarios, aportaciones y revisión al capítulo primero.

A Erika Valladares por toda tu ayuda, consejos, en fin, tú sabes todo el apoyo que has representado para mí. Eres una gran amiga.

A Sergio Torres, quien forma una parte muy importante en mi vida y ahora gracias a sus comentarios, recomendaciones e interés también forma parte de este ensayo. Gracias por esas opiniones sinceras que fueron atendidas lo mejor posible.

A la Universidad Nacional Autónoma de México por ser una verdadera institución educativa, que fomenta el desarrollo y formación de un individuo en todos los aspectos. Universidad de la cual me siento infinitamente orgullosa de pertenecer.

No les deseo que tengan poder sobre los hombres,
sino sobre sí mismas

Mary Wollstonecraft

ÍNDICE

Introducción	6
1. Empoderamiento y Género	9
1.1 Concepto de Empoderamiento de las Mujeres.....	9
1.2 Género en las Microfinanzas	17
2. Desempoderamiento de la mujer en las microfinanzas	30
2.1 ¿Por qué no se da un empoderamiento de las mujeres por medio de las microfinanzas?	30
2.2 Casos de estudio	38
2.2.1 México	38
2.2.2 Bangladesh	39
2.2.3 Uganda	40
2.3 Conclusiones preliminares	40
3. Innovaciones Institucionales: hacia un enfoque holístico en las microfinanzas	42
3.1 ¿Cómo empoderar a las mujeres por medio de las microfinanzas?.....	42
3.2 Casos de estudio	55
3.2.1 México	55
3.2.2 Filipinas.....	62
3.2.3 Tanzania	63
3.3 Conclusiones preliminares	65
4. Conclusiones	66
Bibliografía	69

INTRODUCCIÓN

La banca comercial tiene requerimientos muy exigentes que los trabajadores de bajos ingresos o las microempresas no pueden llenar. Así, las microfinanzas nacen como una alternativa para aliviar la pobreza, a través de la prestación de de servicios financieros¹ para personas de bajos recursos. Esto ha sido tradicionalmente a través del otorgamiento de crédito para actividades productivas que generen ingresos suficientes para el pago del principal y sus intereses, y una ganancia extra para las personas. Las Instituciones Microfinancieras (IMFs) son las entidades financieras suministradoras de dichos servicios, el mecanismo que utilizan es mediante la provisión de pequeños préstamos, individuales o grupales.

Se ha señalado que las microfinanzas no solamente han traído beneficios en términos económicos a las familias que utilizan sus servicios, sino también beneficios sociales. En el caso específico de las mujeres, se ha encontrado que el uso de servicios financieros ha servido para incorporarlas a un nuevo proceso que con el tiempo les ha permitido adquirir los mismos derechos, poder y recursos que los hombres, a este proceso se le ha denominado como empoderamiento.

De acuerdo a las estadísticas de género del Banco Mundial, las mujeres tienen una mayor tasa de desempleo que los hombres en prácticamente cada país. En general, las mujeres también representan la mayoría dentro de los menos pagados del sector informal en la gran mayoría de los países². Además, el reporte de Desarrollo Humano de 1995 elaborado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), indica que el 70% de los 1.3 billones de personas que viven con menos de \$1 dólar al día, son mujeres³.

Es por esto que el tema del acceso a servicios financieros por parte de las mujeres ha recibido atención a nivel mundial, como se vio en la Primera Conferencia Internacional de Mujeres llevada a cabo en México en 1975, la cual condujo a la creación de la red del Banco Mundial de Mujeres.

A raíz de la segunda Conferencia Internacional de la Mujer en Nairobi en 1985 hubo una proliferación de instituciones gubernamentales y Organizaciones no

¹ Servicios tales como: crédito, ahorro, microseguros y recepción de remesas.

² Cheston, S. y L. Kuhn (2002).

³ “ONU, Informe sobre el Desarrollo Humano 1995” [en línea], <http://hdr.undp.org/es/informes/mundial/idh1995/>.

Gubernamentales (ONGs) patrocinadoras de los programas de generación de ingresos para las mujeres, muchas de las cuales incluían el servicio de ahorro y el crédito. Estas instituciones prestan un servicio importante para las mujeres, debido a que se ha encontrado una clara feminización de la pobreza y que se ha comprobado que las mujeres son mejores clientes que los hombres.

Sin embargo, a pesar de lo anterior hay un gran debate alrededor de si las IMFs generan un empoderamiento de las mujeres. Ya que estudios hechos por Goetz y Sen Gupta, Barr, A. y B. Kinsey, Mayoux, entre otros, han encontrado factores que propician un desempoderamiento de las mujeres, principalmente a causa de la falta de control sobre el préstamo que las mismas mujeres solicitan. También se menciona que cuando las mujeres llegan a controlar el crédito, sufren de la doble carga de trabajo y la reducción de tiempo libre que resulta cuando las mujeres trabajan dentro y fuera del hogar, además de incrementos de violencia que surgen debido a la inequidad de género presente.

Partiendo de este debate, este trabajo tiene como objetivo demostrar que las microfinancieras sí pueden generar el empoderamiento, pero que este depende de cambios institucionales que lleven a la integración holística de los diversos aspectos que influyen en las mujeres dentro de sus hogares y en las sociedad, por lo que las innovaciones en productos, servicios, mecanismos de operación de las IMFs, etc., lograrán que se produzca un empoderamiento en las mujeres.

Por consiguiente el presente trabajo pretende demostrar que las Microfinanzas funcionan como una herramienta que contribuye al empoderamiento de las mujeres, factor de gran importancia debido a la trascendencia que tienen éstas en el desarrollo de la humanidad, ya que se estima que el apoyar a las mujeres, por lo general se traduce en un beneficio directo para toda la familia, mientras que en el caso de los hombres generalmente ese efecto no ocurre, y mediante el acceso a igualdad de recursos, oportunidades y aumento en sus capacidades, las mujeres proveerán mayores beneficios dentro de sus hogares en cuestiones de salud, educación, alimentación e igualdad de género.

Por lo tanto, se iniciará con la definición de empoderamiento para lograr una comprensión conceptual de dicho término; que nos dará paso al tema de género en las Microfinanzas, lo cual nos permitirá entender el contexto de las mujeres en las

microfinanzas y entender la prioridad de aumentar el acceso de los servicios financieros a las mujeres.

En el segundo capítulo se consideran a aquellos autores que no coinciden con la hipótesis del empoderamiento de las mujeres por medio de las microfinanzas, por lo cual se presentará un análisis tanto teórico como cualitativo de los motivos por los cuales no se da dicho empoderamiento, mostrándose las principales restricciones existentes a la hora de tratar de empoderar a las mujeres.

Lo cual irá refutado por el capítulo siguiente donde se sustenta de igual forma teórica y cualitativa, el empoderamiento de las mujeres en las microfinanzas, mostrándose los beneficios que propician las microfinanzas, y señalando algunas propuestas que permitan combatir las limitantes mencionadas en el capítulo anterior. Para finalizar, la cuarta sección presenta las conclusiones, donde se detallan las observaciones finales.

1. EMPODERAMIENTO Y GÉNERO

Este capítulo se compone de dos partes; la primera, donde se dará la definición de empoderamiento; con el propósito de comprender a que se refiere dicho término, y por consiguiente entender que se pretende lograr.

Cabe mencionar que existe una falta de consenso con respecto a su definición, y debido a que el término se ha empleado en diversos proyectos y programas que intentan mejorar la situación de pobreza e inequidad de género en el mundo; se expondrán, por lo tanto, las interpretaciones más relevantes de su significado dadas por instituciones mundiales; además se presentará un cuadro resumen que expone una variedad de modelos de empoderamiento desarrollados por diversos autores. Para finalizar, se expondrá el enfoque que mejor resume y engloba los conceptos que definirán que se pretenden alcanzar cuando hablamos de empoderamiento.

La segunda parte tiene como objetivo ahondar en los aspectos de género enfocados a las microfinanzas; por lo que se explica brevemente la situación de las mujeres en el sistema financiero; se presenta también la importancia que éstas tienen en el mercado laboral, las razones de incorporación a dicho mercado, así como el sector del que ellas son la fuerza laboral principal. Esto es de gran relevancia debido a que las IMFs atienden micronegocios que como se explicará posteriormente, son clasificados dentro del sector informal, donde las mujeres representan una mayor proporción que los hombres. Lo que nos da como resultado que sean éstas, las que más demanden los servicios que las IMFs ofrecen.

Para finalizar se presentan motivos por los cuales resulta de vital importancia dirigirse hacia las mujeres como prestatarias de las IMFs; así como demostrar porque en cuestiones comerciales, las mujeres resultan mejores candidatas para recibir los servicios financieros que dichas instituciones proveen.

1.1 CONCEPTO DE EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES

El concepto de empoderamiento tiene sus inicios desde los años sesenta, sin estar ligado al tema de las mujeres. No fue sino hasta mediados de la siguiente década, que dicho

término fue definido como un proceso en el que las mujeres debían involucrarse, con la finalidad de lograr mejorar la situación en materia de igualdad y equidad de género⁴.

Los movimientos de mujeres del sector popular de América Latina y del Caribe, así como los movimientos feministas, reivindican desde 1985 la noción de empoderamiento como: por una parte, relacionada con la toma de “poder”, haciendo hincapié principalmente en el fortalecimiento de la autoestima, la confianza en sí mismas y la capacidad de elegir las orientaciones en su propia vida, y por otra, relacionada con el poder colectivo de cambio de las relaciones de género en las diferentes esferas: económica, política, jurídica y sociocultural⁵.

Para las siguientes dos décadas, el tema de empoderamiento cobró gran relevancia en la agenda internacional y en los estudios de Cooperación Internacional para el Desarrollo. En la Cuarta Conferencia Mundial de las Naciones Unidas sobre la Mujer, 1995 (párrafo 13), se habló acerca de la necesidad de promover a nivel internacional, el empoderamiento de las mujeres como una estrategia clave de desarrollo⁶:

“El empoderamiento de las mujeres y su plena participación en condiciones de igualdad en todas las esferas de la sociedad, incluida la participación en los procesos de toma de decisión y el acceso al poder, son fundamentales para alcanzar la igualdad, el desarrollo y la paz [...] es fundamental diseñar, implementar y monitorear, con plena participación de las mujeres, políticas y programas de desarrollo que con eficacia y eficiencia busquen promover la igualdad de género y el empoderamiento femenino.”

El Banco Mundial ha sugerido que el empoderamiento de las mujeres debe ser un aspecto clave de los programas de desarrollo social. En la colección de documentos con respecto al tema de empoderamiento, lo ha definido en el sentido más amplio, como “el incremento de libertad de elegir y de actuar”⁷.

La ONU define empoderamiento como el proceso mediante el cual las mujeres toman el control y posesión de sus propias vidas a través de la ampliación de sus opciones⁸. UNIFEM señala que, “obtener la habilidad de generar opciones y ejercer el poder de negociación”, “desarrollar un sentido de valor propio, una creencia en las

⁴ González, G. (2008).

⁵ Charlier, S. (et al.) (2007).

⁶ González, G. (2008).

⁷ Umashankar, D. (2006).

⁸ Ibidem.

habilidades propias para asegurar los cambios deseados, y el derecho de controlar su vida”, son elementos importantes para el empoderamiento de la mujer⁹; además concreta un empoderamiento económico, definiéndolo como el hecho de tener acceso y control de los medios necesarios para poder vivir en condiciones sostenibles a largo plazo, y de recibir los beneficios de dicho acceso y control. Esta definición va más allá de los objetivos a corto plazo de incrementar el acceso de las mujeres al ingreso, y promover beneficios sostenibles a largo plazo, no solamente en términos de cambios en las leyes y las políticas que impiden a las mujeres participar y beneficiarse del desarrollo, sino también en términos de los cambios en las relaciones de poder, tanto en el hogar como en la comunidad y en los mercados¹⁰.

A continuación se presenta un cuadro resumen, con los principales modelos de empoderamiento desarrollados por diferentes autores, a partir de los cuales, es posible conocer con mayor profundidad, las diferentes dimensiones que debe o puede comprender un proceso de empoderamiento.

⁹ Cheston, S. y L. Kuhn (2002).

¹⁰ De Pauli, L (ed.) (2002).

Cuadro 1
Modelos de Empoderamiento

Autor/artículo	Dimensiones de empoderamiento	Consiste en:
<p>Nelly Stromquist, "The Theoretical and Practical Bases for Empowerment in Medel-Añonuevo, C.", en <i>Women, Education and Empowerment: Path ways towards Autonomy</i>, Hamburg: UNESCO, Institute of Education, 1995.</p>	Componente cognitivo	Habilidad de las mujeres de entender las causas de su subordinación. Tiene que ver con conocer la posibilidad de tomar decisiones que puedan ir en contra de las expectativas culturales o sociales que existen en la sociedad en la que se desenvuelvan. Incluye el conocimiento de derechos jurídicos y sexuales, además de técnicas de planeación familiar.
	Componente psicológico	Incluye el entender la capacidad de las mujeres para actuar tanto en el ámbito personal como social con la finalidad de lograr mejorar la condición en la que viven. Tiene que ver con un incremento en su autoestima y confianza en ellas mismas.
	Componente económico	Tiene que ver con la capacidad de las mujeres de poder trabajar fuera del hogar con la finalidad de lograr independencia con respecto a la situación en la que viven. (La autora habla acerca de la doble carga de trabajo que este tipo de actividades pueden representar para las mujeres)
	Componente político	La habilidad de una mujer de movilizarse para lograr un cambio social. La acción colectiva es fundamental para lograr una transformación social.
<p>Sara Mosedale, "Towards a framework for assesing empowerment" EDAIS, International Conference, New Directions and Impact Assessment for Development: Methods and Practice, Manchester, UK, 24-25 nov., 2003.</p>	Identificación de los impedimentos y circunstancias preexistentes que puedan obstaculizar el cambio	Para que las mujeres puedan tomar conciencia de cambio respecto a la desigualdad de género que existe en sus vidas, es necesario que tengan conocimiento de las formas mediante las cuales, esta desigualdad opera. Si lo que se busca es evaluar un proceso de empoderamiento en mujeres, es preciso conocer primero los impedimentos que existen para que las mujeres puedan lograr empoderarse.
	Identificación de cómo se ha dado y cómo ha evolucionado la capacidad de las mujeres para sentirse agentes de cambio	Si las condiciones o impedimentos preexistentes para lograr el empoderamiento se reducen, entonces las posibilidades de que las mujeres se conviertan en actores o agentes de cambio se amplian. Sin embargo lo que es necesario medir no es sólo la posibilidad de que las mujeres actúen, sino si verdaderamente han emprendido acciones que busquen el cambio. Al respecto se debe de tomar en cuenta el nivel tanto individual como colectivo.
	Identificación de cómo, el que las mujeres se vean como agentes de cambio ha cambiado las limitantes preexistentes para que suceda	Finalmente, es necesario medir si las acciones que han llevado a cabo las mujeres han tenido un efecto positivo en lo que se refiere a mayor igualdad de género. Es importante identificar, si es que ha habido cambios en este tipo de relaciones, si estos se han generado como consecuencia de la acción de las mujeres. Si es así, entonces es posible hablar de un proceso de empoderamiento en ellas.
<p>Nina Strandberg, "Conceptualising Empowerment as a Transformative Strategy for Poverty Eradication and the Implications for Measuring Progress" United Nations Division for the advancement of Woman (DAW), expert group meeting on "Empowerment of woman throughout the life cycle as a transformative strategy for poverty eradication" Nueva Delhi, India, 22-29 nov., 2001.</p>	Mujeres como agentes de cambio	Habilidad para definir metas propias y para lograrlas. Para que esto suceda tiene que haber un proceso en el que las mujeres se sientan agentes capaces de producir cambios que afecten directamente sus vidas. (Agency and sense of agency)
	Conocimiento del tema de género	Conocimiento de las diferencias de género presentes en la vida de las mujeres. Si no existe un conocimiento de esto no podrán actuar para cambiarlas y por lo tanto no podrán obtener el control de sus propias vidas.
	Confianza y autoestima	Para que las mujeres sepan que son capaces de generar cambios, que sepan que su opinión es importante y que tienen el derecho hacerla valer frente a los que las rodean.

Cuadro 1 (cont.)
Modelos de Empoderamiento

Autor/artículo	Dimensiones de empoderamiento	Consiste en:
<p>Naila Kabeer, <i>Resources, Agency, Achievements: Reflection on the Measurement of Women's Empowerment, Development and Change</i>, Vol. 30, 1999, pp435-464.</p>	Elección - Recursos	Tiene que ver con que la persona que se encuentra inmersa en un proceso de empoderamiento pueda elegir y controlar los recursos que la rodean. Es importante explicar que al hablar de recursos es preciso identificar, además de los materiales, los humanos y los que tienen que ver con la sociedad en la que se desenvuelve la persona involucrada en el proceso de empoderamiento.
	Agency	La habilidad de definir metas propias y actuar para lograrlas. Esto incluye que las mujeres se vean como agentes de cambio. Tiene que ver con un mejoramiento en su capacidad de toma de decisión, negociación, manipulación y resistencia.
	Logros	Mejoramiento en la capacidad de las mujeres para transformar las estructuras de desigualdad existentes.
<p>Mahmud Simmen, "Actually how empowering is microcredit", en <i>Development and Change</i>, 34 (4): 577-605, Institute of Social Studies, Malden, MA, 2003.</p>	Condición para el empoderamiento	Tiene que ver con las condiciones preexistentes para mejorar el bienestar de las mujeres y lograr una reducción de la subordinación de las mismas frente al hombre.
	Ruta para el empoderamiento	Posicionamiento de las mujeres como agentes o actores importantes (agency) en los procesos que se dan en sus hogares. (Incluye toma de decisiones estratégicas, manejo de recursos y control de los ingresos familiares).
	Empoderamiento cognitivo	Incremento de la autoestima y confianza, que viene acompañada de más capacidades y conocimiento para influenciar procesos intrafamiliares.
	Empoderamiento en las relaciones cercanas	Mejoramiento de la posición de las mujeres con respecto al hombre dentro del hogar. Igualdad o democracia en relaciones intrafamiliares.
<p>Jo Rowlands, <i>Questioning Empowerment: working with women in Honduras</i>, Oxford: Oxfam, 1997.</p>	Dimensión personal	El núcleo de esta dimensión es la confianza, la autoestima, el sentido para generar cambios, la dignidad y el sentido de "ser" en un amplio contexto, y donde el empoderamiento se manifiesta en cambios tales como el incremento de las habilidades para formular ideas, expresarse, participar, influir en nuevos espacios, aprender, analizar, organizar el tiempo personal, obtener y controlar recursos e interactuar fuera del hogar, y el incremento en el sentimiento de que las cosas son posibles.
	Dimensión colectiva	El núcleo de esta dimensión es la identidad del grupo, el sentido de la capacidad colectiva para producir cambios, la dignidad grupal, la auto organización y la auto gestión. El empoderamiento está vinculado a la participación política o a la participación en organizaciones basadas en un modelo cooperativo, en lugar de competitivo. Los cambios que se esperan son el incremento en la habilidad para negociar con otras organizaciones, para organizar las propias necesidades, para generar recursos externos, para responder colectivamente a eventos externos, para reunir e iniciar redes de organización y el incremento en el acceso a recursos.
	Dimensión de las relaciones cercanas	La capacidad de transformar las relaciones para poder influenciar, negociar y tomar decisiones dentro de éstas. El núcleo de esta dimensión es la habilidad de negociación, de comunicación, para obtener apoyo y para defender derechos, así como el sentido de "ser" en las relaciones y la dignidad. Los cambios que se producen a través del empoderamiento son el incremento del control sobre las circunstancias personales (ingreso, fecundidad, libertad en movilidad, libertad en el uso del tiempo), el incremento en el respeto personal y de otros, y el aumento en la toma de decisiones propias.

Fuente: González, G. 2008, Tabla 2, 26-27.

Es importante mencionar que el concepto de empoderamiento de las mujeres ha sufrido un cambio de enfoque antes orientado hacia el bienestar, hacia un enfoque de equidad. Se ha entendido como el proceso mediante el cual el poder obtener un mayor control sobre la circunstancias de sus vidas. El empoderamiento particularmente incluye el control de los recursos y la ideología, como mecanismo para transformar las relaciones de poder existentes entre ambos sexos, y con eso, lograr que las mujeres puedan adquirir las herramientas necesarias para transformar las estructuras, que durante siglos, han permitido que se encuentren en una posición de subordinación con respecto al hombre¹¹.

El empoderamiento está pues considerado como el proceso de adquisición “de poder” en el ámbito individual y colectivo. En primer lugar, designa en el individuo o en una comunidad, la capacidad de actuar de forma autónoma, pero a la vez los medios necesarios y el proceso para lograr esta capacidad de actuar, de toma de decisiones en sus elecciones de vida y de sociedades. El empoderamiento está visto de esta forma como un proceso, una construcción de identidad dinámica con una doble dimensión: individual y colectiva.

Este enfoque del poder va a ser retomado por varias instituciones feministas y ONGs de desarrollo, que ha abordado el proceso de empoderamiento distinguiendo cuatro niveles de poder¹²:

- el “poder interior”: esta noción de poder se refiere a la imagen de sí mismo, la autoestima, la identidad y la fuerza psicológica (saber ser). Hace referencia al individuo; y cómo éste, mediante el auto análisis y el poder interior, es capaz de influir en su vida y proponer cambios.
- el “poder de”: un poder que comprende la capacidad de tomar decisiones, de tener autoridad, de solucionar los problemas y de desarrollar una cierta creatividad que haga a la persona apta para hacer cosas. La noción hace referencia, pues, a las capacidades intelectuales (saber y saber hacer) y a los medios económicos: al acceso y al control de los medios de producción y de los beneficios (tener);
- el “poder con”: poder social y político, hace hincapié en la noción de solidaridad, la capacidad de organizarse para negociar y defender un objetivo común (derechos individuales y colectivos, ideas políticas: lobby, etc.).

¹¹ González, G. (2008).

¹² Charlier, S. (et al.) (2007).

Colectivamente, la gente siente que tiene poder cuando se organiza y se une en la persecución de un objetivo común o cuando comparte la misma visión;

- el “poder sobre”: esta noción está basada en las relaciones, bien de dominación, bien de subordinación, mutuamente exclusivas. Supone que el poder sólo existe en cantidad limitada, es un poder que se ejerce sobre alguien o, de manera menos negativa, que permite “guiar al otro”. Suscita resistencias que pueden ser pasivas o activas.

Estas relaciones operan en diferentes esferas de la vida (económicas, social, política) y a diferentes niveles (individual, en el hogar, en la comunidad, en el mercado, institucional).

El empoderamiento es un proceso de negociación donde los sujetos en el proceso de empoderamiento definen las principales prioridades y estrategias. Este proceso de negociación sin embargo requiere de un foro apropiado e información que permita a las mujeres considerar plenamente las opciones y el potencial de la consecuencia de sus elecciones.

Con respecto a la elaboración de la metodología de los indicadores de empoderamiento, dicho concepto se ha desglosado en cuatro elementos distintos, que han demostrado tener éxito a la hora de evaluar el impacto de los programas de desarrollo; motivo por el cual el presente ensayo se basará en los conceptos de dichos elementos, para así constituir lo que se pretende lograr al referirnos al empoderamiento de las mujeres.

Este enfoque se basa en la metodología AURA (*Auto-Renforcement Accompagné*), desarrollada como parte de la investigación de *Recherche-Action* de ATOL (*Service d’Information et de Gestion de Connaissances dans la Coopération Internationale*) sobre el empoderamiento como una contribución a la consolidación de la sociedad civil; en donde los socios africanos presentaron la idea de descomponer y analizar el concepto de empoderamiento en términos de: tener (*avoir*), - saber (*savoir*) – poder (*pouvoir*) – querer (*vouloir*)¹³.

- Tener (poder de)

Este concepto hace referencia al poder económico reforzado en términos de beneficios materiales como, por ejemplo, los ingresos, las tierras, las herramientas o las tecnologías. Sin embargo, este poder económico no se ve limitado a la posesión de

¹³ Ibidem

recursos y riquezas, sino que también incluye una salud mejor, ganancia de tiempo, el acceso a ciertos servicios como el crédito, la información y la formación, los centros de salud, el mercado, etc.

- Saber y Saber-Hacer (poder de)

El “saber” hace referencia a los conocimientos o competencias prácticas e intelectuales reforzadas que permiten gozar de manera óptima de las oportunidades que se le presentan al individuo o a la comunidad.

Se trata de la gestión de personas (liderazgo), de técnicas o procedimientos, de las formaciones (alfabetización, etc.) y del desarrollo de las capacidades de análisis crítico del pensamiento y del razonamiento.

El “saber hacer” pone de manifiesto la importancia de la aplicación de los conocimientos o la capacidad de traducir los conocimientos en acciones o en recursos.

- Querer (poder interior)

Se trata del poder interno, la fuerza psicológica o el poder espiritual: valores, miedos, la confianza en sí mismo/a, la imagen de sí mismo/a. La capacidad y la voluntad de hacer por sí mismo/a elecciones sobre su futuro. Tomar conciencia de su propio proyecto de vida y de los retos a los que se enfrenta su comunidad.

El concepto “querer” comprende al mismo tiempo dos elementos: el estado de ánimo (ser) y la capacidad de utilizarlo para con el otro (saber ser).

- Poder (poder interior y poder con)

Tener la posibilidad de tomar decisiones, de asumir responsabilidades, de ser libre en sus actos y de utilizar recursos propios (tener, saber, querer). La toma de decisiones engloba varios aspectos:

- tener la posibilidad de tomar decisiones por sí mismo/a; tener la posibilidad de participar en la toma de decisiones; tener la posibilidad de influir en la toma de decisiones y controlar a aquellos o aquellas que tomen las decisiones en su nombre;
- tener la posibilidad de tomar decisiones por los otros, de mandar (en el sentido de que en ciertas situaciones siempre hay una persona que debe tomar una decisión por todos).

1.2 GÉNERO EN LAS MICROFINANZAS

Género se refiere a diferencias construidas socialmente en atributos y oportunidades asociadas con ser mujer u hombre y a las interacciones sociales y relaciones entre mujeres y hombres. El género determina lo que se espera, permitido y valuado en una mujer o un hombre en un contexto determinado. En muchas sociedades, hay diferencias e inequidades entre mujeres y hombres en roles y responsabilidades asignadas, actividades realizadas, acceso a y control sobre los recursos, así como la oportunidad de toma de decisiones¹⁴.

La equidad de género significa igualdad de oportunidades, derechos y responsabilidades para mujeres y hombres, niñas y niños. Equidad no significa que las mujeres y los hombres son lo mismo, pero que las oportunidades, derechos y responsabilidades de mujeres y hombres, no dependen de si nacieron mujeres u hombres. Esto implica que los intereses, necesidades y prioridades de ambos, mujeres y hombres son tomados en consideración¹⁵.

Por consiguiente, desde que las Microfinanzas se popularizaron a mediados de 1970 como iniciativa para aliviar la pobreza. Se ha prestado especial interés en las mujeres, ya que éstas suelen presentar inequidad de género en el sistema financiero. Además se estimó, que tales programas servirían como instrumento para mejorar las condiciones de vida de sus hogares, debido a que ellas suelen utilizar los recursos para propósitos tales como son: la preparación e incluso la cosecha de los alimentos para su familia, el cuidado de los hijos y el mantenimiento del hogar¹⁶.

Como se mencionó, las mujeres son un grupo poblacional que se encuentra marginado a la hora de querer acceder a los servicios financieros, debido a que el sector formal de los bancos comerciales, tienden a favorecer principalmente a los hombres, debido a que éstos manejan los grandes negocios que favorecen a los bancos comerciales, además que generalmente son éstos los que tienden a controlar los activos que los bancos buscan como colateral¹⁷. Por lo tanto el acceso de la mujer al crédito y demás insumos que le permitirían ampliar sus actividades económicas, se halla restringido por los reglamentos legales que le exigen presentar la firma del marido al

¹⁴ ONU (2006).

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ Con respecto al cuidado de los hijos, se supone que con el incremento de recursos, las mujeres les proporcionan una mejor alimentación, además de incentivarlos a estudiar y mejorar la calidad de salud tanto de la madre como de los hijos.

¹⁷ Armendáriz, B. y J Morduch (2005).

solicitar un préstamo y coartan su control independiente de los bienes y sus derechos sucesorios¹⁸.

Además, otra restricción se presenta cuando los créditos que se solicitan son pequeños¹⁹, debido a que los bancos imponen costos de transacción que sólo pueden cubrirse con préstamos grandes, los préstamos pequeños son los que los bancos tratan de evitar. Muchos bancos mantienen mínimos en los créditos otorgados, por lo que, de esta manera, discriminan a las/os empresarias/os que requieren de cantidades pequeñas para apenas cubrir sus necesidades. Los planes de pago que, por lo general, requieren mensualidades altas también desalientan a los pequeños prestatarios²⁰.

Otro factor de vital importancia se refiere a la documentación exigida por los bancos para aprobar los créditos, incluso, préstamos pequeños, que comúnmente incluyen estados financieros, información sobre las operaciones, antecedentes comerciales, evaluación de proyectos, estudios de mercado, proyecciones de flujo de efectivo y estados de cuenta, sin contar con otros factores como la imagen directiva, historial de crédito, reputación y garantías que ofrece la empresa. Muy pocas mujeres microempresarias (incluso hombres) tienen un sistema contable que pueda demostrar sus antecedentes comerciales y la mayoría carece de garantías negociables o sustitutos efectivos, así como de historiales de crédito formales. Un factor preponderante que afecta gravemente a las mujeres, se da con respecto al estado civil de lo solicitantes, ya que los bancos consideran a las mujeres cabeza de familia como de alto riesgo²¹.

Las microfinanzas en cambio, son un negocio totalmente diferente que ha centrado principalmente su atención hacia las mujeres, ya que al encontrarse éstas más restringidas al crédito que los hombres, son más propensas a optar por microcréditos donde no se encuentran con restricciones para poder ser beneficiadas por los servicios financieros que proveen.

Las mujeres del mundo que trabajan particularmente en el mercado laboral contribuyen también de esta manera al crecimiento económico y a la sostenibilidad de los medios de subsistencia de su familia y su comunidad. La microfinanciación sirve para facultar a las mujeres de hogares pobres para que puedan realizar esta aportación²².

¹⁸ Berger M. y M. Buvinic (comp.) (1988).

¹⁹ Debido a la naturaleza y productividad de las actividades que desempeñan las mujeres, son más propensas a solicitar pequeños créditos.

²⁰ De Pauli, L (ed.) (2002).

²¹ Ibidem.

²² OIT (2008).

Por lo tanto, el enfoque de este ensayo es principalmente del mercado laboral debido a que es éste mercado el que atienden las IMFs, sin embargo cabe mencionar que como señala la Mtra. Hilda Rodríguez²³ “una de las aportaciones de la categoría género al concepto trabajo es precisamente que también considera dentro de éste al que se realiza en el ámbito doméstico y que también es importante para el desarrollo y el crecimiento económico”. Aspecto que incluso se encuentra presente en la Cuarta Conferencia Mundial de las Naciones Unidas sobre la Mujer, 1995, donde se declara que “las mujeres contribuyen al desarrollo no solo a través de trabajo remunerado, sino también a través de una gran cantidad de trabajo no remunerado”²⁴.

Es un hecho que la participación de las mujeres en el mercado de trabajo se ha incrementado con el paso de los años, llegando incluso en algunas partes del mundo a ser mayor que la de los hombres. Las causas son diversas, complejas y multidimensionales que van desde cambios demográficos, económicos, sociales e institucionales.

Entre los factores que han propiciado este incremento de la participación de las mujeres tenemos: la disminución de la fecundidad, ya que mientras más elevada sea, mayor será el periodo en que las mujeres vean limitadas sus posibilidades de incorporarse al trabajo remunerado. El número de hijos por mujer varía considerablemente entre países, así como entre las áreas urbanas y rurales de los países de menos desarrollo. Sin embargo desde los años 70, la fecundidad ha disminuido significativamente en casi todo el mundo, implicando una reducción en el número de años que las mujeres dedican al cuidado y crianza de sus niños.

La caída de la fecundidad está considerada como uno de los resultados de la reducción de la desigualdad por género, pero también puede ser el resultado de la distribución inequitativa de responsabilidades entre hombres y mujeres y de la lenta respuesta de la sociedad para cambiar las funciones asignadas.

La gran mayoría de los hombres adultos desempeñan ocupaciones de tiempo completo, mientras que muchas mujeres participan en el trabajo remunerado a tiempo parcial debido a que en todas partes, las tareas del hogar y el cuidado de los hijos siguen siendo “deberes femeninos”²⁵.

²³ Profesora de la Especialización “El Género en la Economía” en el Programa Único de Especializaciones en Economía, UNAM y perteneciente al Programa Universitario de Estudios de Género, UNAM.

²⁴ ONU (2006).

²⁵ Rendón Gan, T. (2003).

Por lo tanto, la reducción de la fecundidad se vuelve un factor esencial, debido a que es la principal razón por la que las mujeres se ven discriminadas y en desventaja a la hora de incorporarse a la fuerza laboral. Algo que ha llevado a que con el paso del tiempo se reduzca cada vez más la tasa de la población, como se puede apreciar en el cuadro 2.

Cuadro 2
Tasa anual de crecimiento de la población,
Porcentaje

	1990-1995	1995-2000	2000-2005
<i>Africa</i>			
Benin	3.2	2.6	3.2
Chad	2.2	3.2	3.4
Guinea	2.8	2.7	2.2
Kenia	*	-	2.2
Mali	*	2.7	3.0
Sur África	2.1	2.0	0.8
Tunisia	1.9	1.3	1.1
<i>América Latina</i>			
Bolivia	2.4	2.3	2.0
Brasil	1.5	1.5	1.4
Chile	1.6	1.4	1.1
Colombia	1.7	1.9	1.6
Costa Rica	3.5	2.8	1.9
El Salvador	2.2	2.0	1.8
Honduras	3.1	-	2.3
México	1.8	1.4	1.3
Panamá	1.9	1.6	1.8
Venezuela	2.3	2.0	1.8
<i>Asia</i>			
India	2.3	1.7	1.6
Indonesia	1.5	-	1.3
Filipinas	2.7	1.7	1.8
Tailandia	1.4	1.0	0.9

* Tasa no calculada, debido a que las estimaciones para 1990 y 1995, no resultan comparables.

- Datos no disponibles

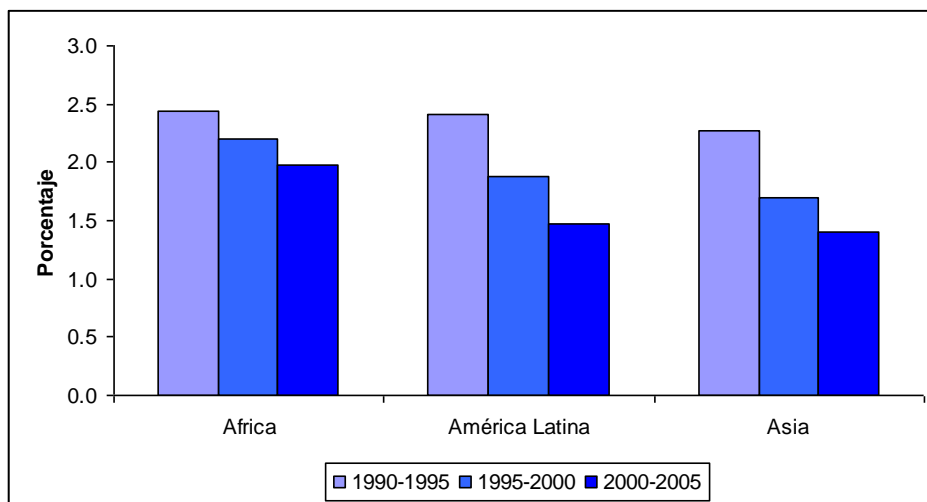
Fuente: Elaboración propia con datos de la ONU.

Así, en los países donde la reducción de la mortalidad no se ha visto compensada por una caída de la fecundidad o ésta se inició apenas en fechas recientes, la expansión demográfica hace más difícil el ingreso generalizado de mujeres al trabajo extradoméstico. Por consiguiente, un lento crecimiento demográfico favorece a que las

mujeres se incorporen al trabajo remunerado²⁶. Fenómeno que podemos apreciar en la gráfica 1, donde claramente se ve una disminución en la tasa poblacional.

Gráfica 1

Promedio de las tasas de crecimiento de la población, por continente.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ONU.

Sin embargo, cuándo estas mujeres logran incorporarse al mercado laboral, se encuentran con problemas de discriminación, obteniendo los trabajos menos remunerados, de menor reconocimiento o los de baja productividad; debido en parte al limitado tiempo con el que ellas cuentan para destinarlo a sus actividades extradomésticas.

Por consiguiente, las mujeres son las candidatas por excelencia, de los empleadores que buscan reducir los costos laborales mediante la flexibilización del mercado del trabajo; por lo que uno de los mecanismos comúnmente utilizados es la contratación de personas que trabajen temporalmente o a tiempo parcial, quienes no reciben todos los beneficios de la regulación laboral; donde además la mediana de los ingresos por hora de quienes laboran a tiempo parcial, es menor que la correspondiente a quienes trabajan tiempo completo; y tienden a recibir menor capacitación²⁷.

Sin embargo, a pesar de que sea la mujer la que obtiene los trabajos de medio tiempo o parciales, no por eso se reduce el trabajo de ella dentro del hogar, por lo tanto ésta cumple doble jornada al tener que trabajar fuera y dentro de su hogar, principalmente porque la crianza de los hijos es asumida por las mujeres; por lo que es

²⁶ Ibidem.

²⁷ Idem.

su tiempo libre el que en realidad se reduce, esto se debe en parte, a que no hay una participación activa del hombre con respecto a las tareas del hogar. Además cabe mencionar que incluso cuando la mujer trabaja largas jornadas, ésta tiende a recibir menor paga.

La educación es un factor que ha propiciado a que las mujeres se incorporen más al mercado de trabajo. Un mayor acceso de las mujeres a la educación es considerado como uno de los principales mecanismos para mejorar la situación de las mujeres, pues se ha comprobado que las que cuentan con mayor escolaridad son quienes registran las tasas de participación en la fuerza de trabajo más elevadas, se casan más tarde y tienen menos hijos.

Hay también evidencia de que conforme aumenta el nivel de escolaridad de las poblaciones, tiende a disminuir la diferencia entre sexos en relación a su participación en la actividad económica²⁸. Como se señaló en la Cuarta Conferencia Mundial de las Naciones Unidas sobre la Mujer, 1995; “la educación es un derecho humano y una herramienta esencial para lograr las metas de equidad, desarrollo y paz”²⁹.

La urbanización ha jugado también un papel importante, ya que cada vez más mujeres migran a las ciudades en busca de oportunidades económicas. La urbanización y los cambios tecnológicos conexos también han transformado el trabajo que ellas acostumbraban a hacer en el hogar en trabajo orientado al mercado. Además, mientras las actividades económicas tradicionales de las mujeres campesinas solían realizarse en el hogar, la falta de acceso a la tierra y a otros recursos productivos, junto con la modernización de la producción agropecuaria, les ha obligado a orientar sus actividades más directamente hacia el mercado³⁰.

Con la separación del lugar de trabajo de los hogares, la familia extensa (donde conviven varias generaciones) cede su paso a la familia nuclear. Con este nuevo arreglo, no sólo se reduce el tamaño de la familia sino también el de la fuerza de trabajo disponible, y con ello las opciones de división de trabajo por sexos y edades se vuelve más rígido³¹.

La tasa de desintegración de la organización familiar tradicional es más rápida, lo que propicia que la tasa de participación femenina aumente. Hay una proporción creciente de familias donde uno de los progenitores, el padre y con más frecuencia la

²⁸ Idem

²⁹ ONU (2006).

³⁰ Berger M. y M. Buvinic (coomp.) (1988).

³¹ Rendón Gan. T. (2003)

madre, vive con uno o más hijos, así como el número de hogares unipersonales. Cada vez hay más hogares donde las mujeres son las que encabezan a la familia, por lo que frente a la ausencia de pareja, se ven obligadas a participar en el trabajo remunerado. Incluso ante el descenso en el nivel de vida y la reducción de los salarios reales, las mujeres casadas tienen la necesidad de aportar ingresos al hogar; por lo que tienden a incorporarse al mercado laboral como proveedoras secundarias de ingresos.

Ahora bien, es importante mencionar a dónde se dirigen éstas mujeres recién incorporadas al mercado laboral o incluso aquellas que ya han sido empleadas, con el fin de encontrar una ocupación que les permita; ya sea mantener a su familia o contribuir con el sustento del hogar.

Debido a que en muchos países en desarrollo, las oportunidades de empleo remunerado para las mujeres se limitan a trabajos marginales que tienden a ofrecer salarios bajos, pocas o ninguna prestación suplementaria, condiciones de trabajo deficientes y escasa oportunidad de progresar; el trabajo que se le ofrece a las mujeres resulta por lo tanto de muy baja calidad³².

Por estas condiciones las mujeres se ven en la necesidad de crear su propio trabajo, debido a que ésta no puede permitirse estar desempleada o empleada en el sector formal con empleos precarios y sueldos bajos; por consiguiente las mujeres se incorporan al sector informal de la economía. Por lo general, las mujeres que están involucradas en este tipo de trabajo no tienen acceso a la tierra, al crédito y a otros recursos que mejorarían la productividad y les permitiría la generación de un mayor ingreso³³.

En las zonas urbanas las mujeres trabajan de vendedora ambulante y de empleada doméstica y personal. En las zonas rurales las mujeres elaboran y venden productos o realizan trabajos manuales con materia prima local. Los ingresos y la movilidad son bajos en estas actividades del sector informal, pero para la mayoría de las mujeres pobres el acceso a éste es fácil en comparación con los problemas que enfrentan para conseguir empleo en el sector formal³⁴.

Los pequeños negocios generalmente se refieren a los negocios del sector informal donde las personas se auto emplean, y donde las mujeres representan gran proporción de dicho mercado, como se muestra en el cuadro 3.

³² Berger M. y M. Buvinic (comp.) (1988).

³³ De Pauli, L (ed.) (2002).

³⁴ Ibidem.

Cuadro 3

Hombres y Mujeres en la fuerza laboral no agrícola, 1991 – 1997

	Participación en el sector informal en la fuerza laboral no agrícola, 1991-1997	
	Mujeres	Hombres
<i>Africa</i>		
Benin	97	83
Chad	97	59
Guinea	84	61
Kenia	83	59
Mali	96	91
Sur África	30	14
Tunisia	39	52
<i>América Latina</i>		
Bolivia	74	55
Brasil	67	55
Chile	44	31
Colombia	44	42
Costa Rica	48	46
El Salvador	69	47
Honduras	65	51
México	55	44
Panamá	41	35
Venezuela	47	47
<i>Asia</i>		
India	91	70
Indonesia	88	69
Filipinas	64	66
Tailandia	54	49

Fuente: Armendáriz, B. y J. Morduch 2005, Tabla 7.2, 182.

Para el caso específico de México, el empleo informal conforma un sector de gran importancia ya que comprende el 43% de la Población Económicamente Activa (PEA), y que a partir de los datos que podemos observar en el cuadro 4, el sector informal ha tenido un crecimiento constante, esto se debe principalmente a que resulta menos costoso crear un puesto de trabajo a nivel formal que en el sector formal de la economía, lo cual hace ver la importancia que tienen las IMFs, ya que estas instituciones proveen servicios al tipo de población que en su mayoría desarrolla actividades en el sector informal.

Cuadro 4
PEA y Sector Informal
Número de personas

Periodo	PEA	Sector Informal		
	Total	Total	Hombres	Mujeres
2000	25,635,359	10,279,673	6,803,876	3,475,797
2001	25,770,744	10,551,013	6,980,603	3,570,410
2002	26,183,228	10,978,269	7,263,499	3,714,771
2003	26,552,373	11,360,290	7,450,777	3,909,513
2004	26,934,745	11,594,537	7,499,666	4,094,871
2005	27,061,104	11,582,439	7,184,081	4,398,358
2006	27,545,574	11,454,341	7,045,758	4,408,583
2007	27,863,881	11,643,048	7,143,056	4,499,992
2008	28,321,375	11,864,739	7,288,735	4,576,004
2009	28,780,574	12,319,602	7,471,742	4,847,860

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Al obtener una relación en cuanto a la proporción de hombres y mujeres con respecto del total que conforma el sector informal, podemos observar en el cuadro 5, que a pesar de se los hombres los que representan en su mayoría dicho sector, éstos ha tenido una reducción en su participación, contrario a lo que podemos observar en el caso de las mujeres, las cuales cada año aumentan más su presencia en el sector informal, lo que podremos observar en la gráfica 2, donde además se incluye la gráfica que nos muestra el porcentaje que representa el sector informal en la PEA.

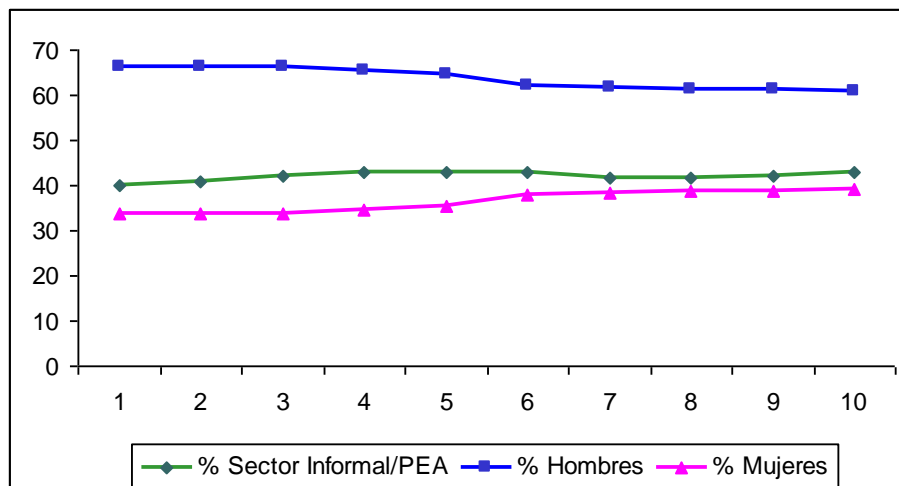
Cuadro 5
Participación porcentual de hombres y mujeres en el sector informal
Participación porcentual del sector informal en la PEA

% Sector Informal/PEA	% Hombres	% Mujeres
40	66	34
41	66	34
42	66	34
43	66	34
43	65	35
43	62	38
42	62	38
42	61	39
42	61	39
43	61	39

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Gráfica 2

Participación porcentual de hombres y mujeres en el sector informal
Participación porcentual del sector informal en la PEA



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Ahora bien, las microempresas o micronegocios del sector informal se caracterizan por: operaciones en pequeña escala, utilización de mano de obra de familiares y recursos locales, escasa dotación de capital, tecnología con uso intensivo de mano de obra, barreras limitadas para el ingreso, alto grado de competencia, una fuerza de trabajo no calificada y adquisición de conocimientos fuera del sistema educativo académico.

Todas éstas características se presentan en los empleos informales, pero principalmente lo que nos lleva a caracterizar estas microempresas como informales se debe a que son negocios que no se registran en las dependencias gubernamentales; que no se estima o se subestima en las estadísticas oficiales; que no cumple con los reglamentos que rigen las prácticas de trabajo, los impuestos y la concesión de licencias, y que tiene una fuerza laboral no sindicalizada³⁵.

Hay dos tipos de clasificación³⁶ que resultan útiles para dividir el sector informal microempresarial. La primera se refiere a la clasificación industrial de dichas empresas en industriales o manufactureras, de servicios y comerciales. En general, las mujeres están mejor representadas en el sector de los servicios, que en la producción de bienes materiales, esto provoca que la segregación ocupacional basada en el sexo de las personas haya tenido un impacto negativo sobre las mujeres, al limitar sus oportunidades ocupacionales, sus ingresos y la valoración de su trabajo. Pero por otra

³⁵ Idem.

³⁶ Idem.

parte, se ha constatado que dicha segregación ha propiciado que la notable expansión del sector de los servicios se traduzca en oportunidades de empleo para las mujeres³⁷.

El segundo tipo de clasificación de micronegocios se refiere a las diferentes características de las firmas en su relación con la economía. Pueden identificarse bajo esta categoría tres grupos principales. Están primero las diversas formas de “trabajo ocasional”, que comprenden las actividades temporales o estacionales. También estarían comprendidas las actividades inestables de supervivencia como el acarreo de cargas pesadas y la venta ambulante sin local fijo.

El segundo grupo se compone de micronegocios independientes y más o menos estables, como pequeñas tiendas o pequeñas operaciones manufactureras. Puede tratarse de negocios que hacen frente a la competencia ofreciendo otros estilos, calidad o precios, o que no compitan con los negocios del sector formal. Un subgrupo de esta categoría es la artesanía tradicional, sin embargo no es tan importante para la microeconomía.

El último tipo es la subcontratación; este grupo de microempresas casi constituye una supuesta forma de empleo salarial, más que un negocio independiente. En general estas firmas tienen un solo cliente o unos pocos más que les compran toda la producción. Por lo común producen sólo ciertos componentes de un producto que luego se venden a una compañía del sector formal o a una empresa más grande para su montaje.

Las mujeres como pudimos ver en el cuadro 3, constituyen una importante proporción del sector informal o se encuentran cada vez más aumentando su participación en dicho sector como observamos en el cuadro 5 para el caso de México, por consiguiente, las mujeres constituyen una gran parte de los propietarios u operadores de microempresas. Las áreas donde se enfocan estas microempresarias son principalmente en los sectores de comercio, alimentos, servicios personales, ciertos ramos de la confección de ropa, así como la producción de telas³⁸.

Como se había mencionado anteriormente los Bancos comerciales suelen centrarse en los hombres, por lo que están dejando pasar por alto a las mujeres que constituyen un enorme y creciente segmento de la economía informal. Esto nos indica que el hecho de que las microfinanzas tengan un enfoque de género hace que las

³⁷ Rendón Gan, T. (2003).

³⁸ Berger M. y M. Buvinic (coomp.) (1988).

mujeres disfruten de una ventaja comparativa en pequeña escala en actividades microempresariales.

También resulta de vital importancia enfocarse en ellas si tomamos en cuenta, que representan un gran porcentaje entre lo más pobres de los pobres, además de encontrarse subyugada por su marido y por las normas sociales prevalecientes. Las mujeres también tienden a preocuparse más por el bienestar del hogar, por lo que destinan una proporción mayor de sus ingresos al cuidado de ésta y de sus integrantes.

En estudios realizados se ha demostrado, que a menudo la primera inversión realizada con los nuevos ingresos generados por microempresas es en la educación de los hijos, y que son las niñas quienes se benefician particularmente. Las familias de clientas de la microfinanciación parecen tener mejores hábitos sanitarios y una mejor nutrición que las familias que no gozan de estos servicios³⁹. Además con respecto a las probabilidades de sobrevivencia, el ingreso en manos de las mujeres, tiene en promedio 20 veces más impacto que el mismo ingreso en manos de los hombres⁴⁰.

En cuanto al aspecto comercial, se ha demostrado que las mujeres registran una tasa de reembolso mayor que la de los hombres⁴¹. Además suelen ser más conservadoras en sus estrategias de inversión, y son más fáciles de sucumbir ante la presión social, por lo que al resultar más sensibles a la humillación pública tiene una mayor tasa de repago en sus créditos. Los profesionales del campo en microfinanzas señalan que las mujeres son menos argumentativas, lo que reduce los costos de transacción de los préstamos para sus compañeras y el Banco⁴².

Las mujeres también disminuyen los costos administrativos del Banco, debido a que los grupos de mujeres son más puntuales a las citas de repago, lo que provoca que el oficial de crédito no tenga que dedicar más tiempo en andar tras de ellas en sus hogares/negocios. Finalmente, las oficiales de crédito cuestan menos que los hombres, y en muchos casos las mujeres resultan más eficientes en el otorgamiento de créditos y en la colecta de los repagos⁴³.

Otro aspecto importante es que las mujeres tienden a movilizarse menos que los hombres y están más dispuestas a trabajar cerca de casa; por lo tanto los Bancos

³⁹ OIT (2008).

⁴⁰ Armendáriz, B. y J. Morduch (2005).

⁴¹ Ibidem.

⁴² Armendáriz, B. y J. Morduch (2005).

⁴³ Armendáriz, B. y N. Roome (2008).

pueden monitorear a las mujeres a un bajo costo⁴⁴, a diferencia de los hombres que incluso suelen dejar su localidad con el objetivo de evadir a los oficiales de crédito; por lo que el hogar, internaliza los grandes costos de transacción de prestarle a los hombres⁴⁵.

Además las mujeres tienden a funcionar mejor en grupos, lo cual provoca que sean éstas las que se auto seleccionen para participar en los préstamos grupales; principal metodología en las microfinanzas celebrada por su innovación ya que logra obtener información local y recursos grupales como cadenas de confianza, reputación local y compartimiento de normas de comportamiento, que reducen costos⁴⁶.

Primero porque el costo del crédito extendido a negocios muy pequeños se reduce con el mecanismo de grupo, lo cual permite incluir a más mujeres cuya demanda de crédito se concentra en préstamos por pequeñas cantidades; segundo, algunos sostienen que el grupo solidario también ofrece un mecanismo de apoyo que ayuda a las mujeres a participar en actividades de crédito con las que están menos familiarizadas que los hombres⁴⁷.

Sin embargo, a pesar de que el enfoque de las microfinanzas es hacia las mujeres, algunos autores señalan que no siempre son éstas las que emplean los créditos que solicitan; lo que puede provocar incluso un efecto desempoderador de las mujeres. En el siguiente capítulo, veremos el punto de vista de diversos autores, que nos hablan de los factores que llevan a una falta de empoderamiento.

⁴⁴ Ibidem.

⁴⁵ Goetz, A. y R. Sen Gupta (1996).

⁴⁶ Barr, A. y B. Kinsey (2002).

⁴⁷ Berger M. y M. Buvinic (coomp.) (1988).

2. DESEMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES EN LAS MICROFINANZAS

El presente capítulo se compone de dos partes; la primera con base teórica, donde se presentan los planteamientos de ciertos autores que señalan los motivos por los cuales no se da un empoderamiento de las mujeres en las microfinanzas; lo cual incluso puede provocar que las mujeres se encuentren en situación más precarias que con las que iniciaron.

Por lo que se presentarán en base a los cuatro aspectos de empoderamiento vistos en el capítulo primero, los diversos efectos de desempoderamiento presentes en las microfinanzas, especificando entre paréntesis que tipo de pérdida de empoderamiento enfrentan las mujeres.

Para finalizar, la segunda parte dará sustento de forma cualitativa a lo dicho anteriormente, mediante breves estudios de caso de tres continentes diferentes, tomando a los países de México, Bangladesh y Uganda.

2.1 ¿POR QUÉ NO SE DA UN EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES POR MEDIO DE LAS MICROFINANZAS?

En años recientes el éxito de las IMFs ha sido la incorporación de un gran número de mujeres como sus clientas, lo que ha sugerido que las microfinanzas es una intervención que beneficia solamente a las mujeres. Sin embargo esto no es totalmente cierto, las IMFs, no han demostrado en su totalidad ser la panacea para lograr corregir los desequilibrios del poder, que resultan de las inequidades con que la sociedad trata a los hombres y las mujeres⁴⁸.

En estudios realizados con respecto a quién controla el préstamo que las IMFs proveen, se ha encontrado que una proporción significativa de los créditos solicitados por las mujeres, son empleados por sus parientes masculinos, mientras las mujeres mantienen la responsabilidad de cubrir el repago (pérdida del “Poder” y “Tener”). Las implicaciones de este proceso ponen en tela de juicio el proceso que se supone debe de ocurrir con el acceso al crédito y al empoderamiento de las mujeres⁴⁹.

⁴⁸ Johnson, S. (1999).

⁴⁹ Goetz, A. y R. Sen Gupta (1996).

Goetz y Sen Gupta (1996) realizaron un estudio en cuatro IMFs⁵⁰ de Bangladesh, donde analizaron 253 préstamos a mujeres, a las cuales se les hicieron diversas preguntas y en base a sus respuestas, construyeron un índice de control de préstamo, de la siguiente manera:

Total = total control del proceso productivo, incluido el comercio.

Significativo = control sobre cada aspecto del proceso productivo con la única excepción del comercio; debido a que ciertos mercados son considerados “territorio masculino”, por ejemplo el mercado de ganado (pérdida del “Tener” y “Poder”).

Parcial = pérdida del control de gestión sobre el proceso de producción debido a que no controla la provisión de los insumos sustanciales para laborar. Esto se da frecuentemente en el caso del descascarillado de arroz, donde los hombres proveen los insumos en bruto y las mujeres no conocen los precios que el mercado ofrece por lo tanto siente que pierde voz con respecto al volumen de la producción semanal (pérdida del “Tener”, “Poder” y “Saber”).

Muy limitado = aportación mínima al proceso de producción, pequeñas contribuciones por ejemplo, lavar los vegetales que venden los hombres (pérdida del “Tener”, “Querer” y “Poder”).

Sin participación = casos donde las mujeres no participan en las labores por razones culturales que consideran ciertos trabajos como masculinos, por ejemplo, carpintería, agricultura, manejo de *rickshaw*;⁵¹ y no cuentan con control administrativo; o casos donde las mujeres no sabían dónde empleaba el dinero el hombre (pérdida del “Tener”, “Saber”, “Querer” y “Poder”).

Los resultados que obtuvieron se pueden apreciar en la gráfica 3, donde se demuestra que en promedio las mujeres retienen completo o control significativo sobre los préstamos en un 37% de los casos, mientras que cerca del 22% eran incapaces de dar detalles del uso del crédito, o eran concientes del empleo que sus esposos u otros miembros masculinos de su familia le daban al crédito, sin estar involucradas en el proceso productivo. Aproximadamente 63% de los casos cayeron en las 3 categorías de parcial, muy limitado o sin control; lo que indica una evolución bastante importante de la pérdida de control directo sobre el crédito⁵².

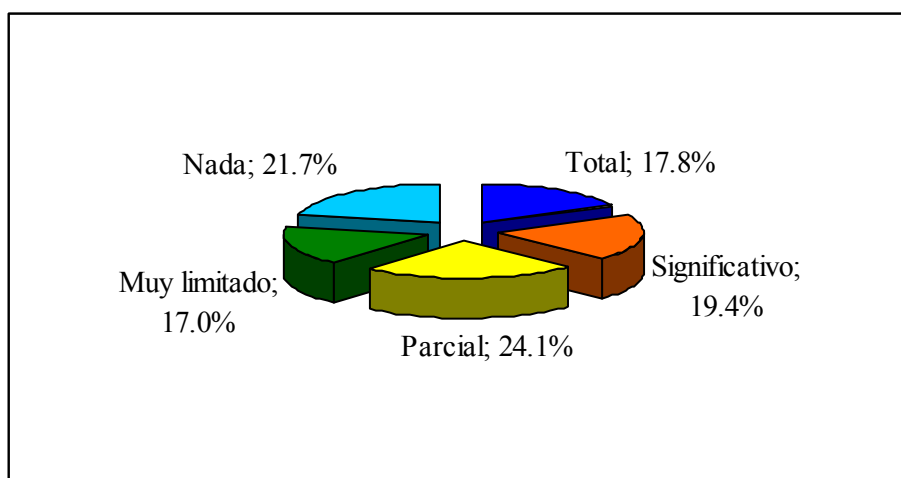
⁵⁰ BRAC, Grameen Bank, TMSS y RD-12

⁵¹ Vehículo de dos ruedas usado para transportar pasajeros, arrastrado por una persona que va a pie.

⁵² Goetz, A. y R. Sen Gupta (1996).

Gráfica 3

Grado del control de las mujeres sobre el préstamo (n=253)



Fuente: Goetz, A. y R. Sen Gupta 1996, Figura 1, 49.

Las mujeres prestamistas viudas, separadas o divorciadas eran aquellas que más retenían completo control sobre el préstamo. De igual forma, las mujeres tienden a tener un mayor control cuando los préstamos son invertidos en trabajos tradicionalmente para mujeres⁵³, lo que sugiere que las IMFs refuerzan los roles tradicionales de las mujeres en lugar de promover equidad de género.

Incluso en algunos casos donde las mujeres casadas controlaban el crédito y empezaban a ser asertivas y a dar sus opiniones en el hogar, incurrieron en el enojo de sus esposos quienes sentían su autoridad y en algunas ocasiones su reputación en peligro por el comportamiento de sus esposas⁵⁴ (pérdida del “Poder” y “Querer”).

También se reporta un mayor control sobre los préstamos en sociedades de crédito de tres a cinco años de vida institucional, donde se muestra que cada año que las mujeres pertenecen a una organización, se incrementa su control sobre el préstamo, sin embargo esto es hasta cierto punto, ya que una vez alcanzado ese punto el control sobre el préstamo tiende a disminuir, esto se debe a que con el tiempo, la cantidad de los préstamos aumenta como recompensa por el buen repago, por lo tanto la caída del control del préstamo con el tiempo, puede ser explicada como un reflejo de la limitación en la expansión de inversión productiva de las mujeres⁵⁵ (pérdida del “Tener”, “Saber” “Poder” y “Querer”), ya que generalmente dicha inversión es en actividades muy

⁵³ Ibidem.

⁵⁴ Cheston, S. y L. Kuhn (2002).

⁵⁵ Ibid.

pequeñas, que no absorben grandes cantidades de dinero y donde no se realiza inversión para mejorar tecnología⁵⁶ (pérdida del “Tener” “Poder” y “Saber”).

Por tanto, mientras el préstamo es pequeño es más probable que sea empleado totalmente por las mujeres, sin embargo cuando éste aumenta se reduce el control, lo que nos indica que con el incremento del préstamo, aumenta la probabilidad que éste sea usado por otros miembros del hogar.

Por consiguiente se vuelve una decisión del hogar más racional, invertir el préstamo mayor en actividades de hombres con más potencial, mayor volumen de negocios y mayor flexibilidad. Otra razón para esto sería que el efectivo particularmente en grandes cantidades, está mayormente ligado al control por parte de los hombres. Esto es principalmente fungible en el mercado, un dominio público culturalmente hermético para las mujeres⁵⁷ (pérdida del “Tener”, “Poder” y “Querer”).

Otro aspecto en relación al control del efectivo, es que éste es visto más como una oportunidad para que los hombres expandan sus negocios, por lo que éstos suelen tomar el dinero que las mujeres solicitan, ya que se ha comprobado que en las regiones más pobres las decisiones del hogar son en su mayoría dominadas por los hombres⁵⁸ (pérdida del “Tener”, “Poder” y “Querer”).

Cuando el crédito es invertido en actividades convencionalmente para mujeres, los roles predefinidos no son amenazados, sin embargo el bienestar del hogar puede ser mínimo, dadas las restricciones que tienen las mujeres al querer expandir o experimentar actividades más lucrativas (pérdida del “Tener”, “Saber”, “Poder” y “Querer”). Incluso hay indicios que muestran que la rápida expansión de los programas microfinancieros, puede contribuir a la saturación del mercado de las actividades “femeninas” y por lo tanto una reducción de ganancias⁵⁹.

Otro aspecto negativo es que cuando éstas mujeres contribuyen al ingreso del hogar fuera de éste, la falta de sustitutos para el cuidado de los hijos pequeños, la gente mayor o incapacitada; y la insuficiencia de provisión de servicios para reducir el trabajo doméstico, provoca efectos adversos para las mujeres, ya que éstas tienden a recurrir a sus hijas, las cuales tienen que abandonar los estudios para asistir a sus madres en dichas labores, ya que de no hacerlo la madre dedicaría menos horas al trabajo lo cual

⁵⁶ Ibid.

⁵⁷ Ibid.

⁵⁸ Armendáriz, B. y N. Roome (2008).

⁵⁹ Mayoux, L. (2005).

provocaría resultados negativos para su empresa,⁶⁰ incluso se ha comprobado que en ocasiones tienden a abandonar sus negocios por periodos, para lidiar con crisis familiares o hijos enfermos. Lo cual resulta en limitar las oportunidades de empleo a aquellas que pueden hacer parcialmente y bajo bases irregulares⁶¹. (pérdida del “Tener” y “Saber”).

Además, la gran mayoría de las IMFs tienen como metodología, que las mujeres dediquen tiempo en reuniones, con el propósito de que dediquen tiempo juntas para que puedan compartir y aprender sobre administración financiera, pagos y desembolsos de préstamos, así como conversar sobre la vida dentro del hogar, lo que reduce aun más el tiempo escaso con el que ya cuentan las mujeres, aumentando la carga de trabajo.

Es importante señalar que las mujeres en ocasiones se ven forzadas a entregar el préstamo solicitado, debido a situaciones donde el destino de las mujeres esta directamente relacionado a su seguridad en el matrimonio, por lo que la transferencia del crédito al esposo es una estrategia importante de sobrevivencia⁶² (pérdida del “Tener” y “Querer”). Sin embargo cuando el control del préstamo es totalmente de los hombres, el gasto del hogar tiende a ser menor; estudios señalan que esto se debe a que los hombre en comparación con las mujeres tiende a preocuparse menos por los demás, principalmente en lo que se refiere a los bienes públicos⁶³.

Por lo tanto, las mujeres representan para los hombres una fuente de acceso al crédito, y para las mujeres el crédito representa una forma de contribuir a la sobrevivencia del hogar. El problema resulta cuando esto puede llevar a la manipulación de las mujeres, poniendo presión sobre ellas para obtener membresía en un grupo de crédito. Evidencia del Grameen Bank señala que las mujeres que no lograban pertenecer a un grupo de crédito y así obtener acceso a los préstamos, o que tenían que esperar demasiado para lograr tener un crédito, experimentaban incrementos de violencia doméstica de sus esposos frustrados⁶⁴ (pérdida del “Poder” y “Querer”).

El fenómeno de transferir el control del préstamo puede introducir gran tensión dentro del hogar, lo cual nos lleva a tener un efecto desempoderador de las mujeres, ya que éstas se hacen cargo de los repagos, sin importar como y por quien éstos sean usados. Por lo que si las mujeres no están generando por ellas mismas un ingreso para

⁶⁰ Ibidem

⁶¹ Cheston, S. y L. Kuhn (2002).

⁶² Goetz, A. y R. Sen Gupta (1996).

⁶³ Barr, A. y B. Kinsey (2002).

⁶⁴ Ibidem.

cubrir los repagos del préstamo, tendrán que solicitar a sus esposos por dicha cuota; lo que puede crear o reforzar patrones de dependencia, y puede producir nuevas fuentes de tensión. Algunas mujeres prestatarias admiten que, como resultado del aumento de la presión que ellas ejercen para solicitar los repagos a sus esposos, ellos recurren a la violencia⁶⁵ (pérdida del “Poder” y “Querer”).

Cuando los hombres se niegan a dar las cuotas de repago, debido a que invirtieron mal el crédito, lo malgastaron, o se fugaron con el dinero; la presión es sobre las mujeres para encontrar fondos de sus otras actividades en el hogar, por lo que recurren a vender los alimentos que posee o cultivan para su propio consumo e incluso pueden recurrir a vender sus pertenencias o partes de su casa como por ejemplo el techo; lo cual lleva a una precarización del hogar⁶⁶.

Se ha llegado incluso a comprobar que con el aumento del ingreso por parte de las mujeres, los hombres reduce su contribución en el hogar, para destinarla a su consumo personal (como en tabaco, alcohol, apuestas, etc.). Esto a llevado a que como señalan oficiales de crédito, algunas mujeres esconden sus préstamos e incluso sus negocios de sus esposos para proteger de esa manera sus ingresos y la inversiones de ellos, para que de ésta manera los esposos no retiren su apoyo financiero⁶⁷. Por lo tanto éste acceso al crédito, puede ser a costa de la salud de las mujeres, mayores cargas de trabajo y aumento de estrés, lo cual puede intensificar la tensión dentro del hogar.⁶⁸ (pérdida del “Tener”, “Poder” y “Querer”).

Cabe mencionar que, las oportunidades para que las mujeres tengan acceso a préstamos en efectivo puede tener un profundo impacto en las relaciones de género, ya que la falta de incorporación a los hombres de las microfinanzas ha llevado a puntos de vista como el realizado en el Foro de Microfinanzas en Beijing (2006), donde se señaló⁶⁹:

“... la exclusión de los hombres puede lleva a consecuencias negativas para las mujeres que se incorpora a los servicios financieros: ellas pueden encontrar resistencia por parte de los hombres que ven su participación exclusiva como injusta y amenazante; sus prestamos pueden ser despojados... Una familia donde todos los miembros adultos tienen acceso a servicios financieros es mejor que uno donde la mitad es ilegitimo.”

⁶⁵ Goetz, A. y R. Sen Gupta (1996).

⁶⁶ Ibidem.

⁶⁷ Cheston, S. y L. Kuhn (2002).

⁶⁸ Mayoux, L. (2005).

⁶⁹ Armendáriz, B. y N. Roome (2008).

Todo esto nos señala que hay una clara permanencia de las mujeres en el hogar, lo cual provoca bajos niveles de movilidad, que aunado a la fuerte preferencia para que éstas desarrollen actividades tradicionalmente para “mujeres”, propicia que éstas se enfoquen en trabajos considerados de menor valor y que por lo tanto generan menor ingreso. Otro aspecto se puede apreciar en las normas culturales, especialmente la musulmana que practica el purdah⁷⁰, lo que hace difícil la aproximación a potenciales clientas⁷¹ (pérdida del “Tener”, “Saber” “Poder” y “Querer”).

Además cuestiones como la reducción de tiempo con el que las mujeres cuentan, debido a la labor doméstica no pagada que realizan diariamente y la responsabilidad que éstas tienen con respecto al gasto para la subsistencia del hogar, nos indica un reforzamiento de los roles culturales de género y un aumento de la carga de trabajo (pérdida del “Tener” y “Querer”).

A continuación se presenta un cuadro que resume en tres diferentes contextos, cuatro tipos de obstáculos de género que enfrentan las mujeres. Para continuar con la segunda parte del capítulo, donde por medio de caso de estudio se demuestran los efectos desempoderadores de las microfinanzas en las mujeres.

⁷⁰ El purdah es una práctica que se encarga de conservar la modestia de la mujer limitando su movilidad e interacción social.

⁷¹ Armendáriz, B. y J. Morduch (2005).

Cuadro 5

Obstáculos de Género en las Microfinanzas y la Microempresa

	Individual	Hogar	Contexto nacional y de la comunidad
Financiero	Falta de acceso de las mujeres a los servicios financieros bancarios.	Control de los hombres sobre el ingres. Control de los hombres sobre los patrones de gasto.	Percepción de los hombres como los controladores del dinero y los préstamos.
Económico	Las mujeres se hacen cargo de actividades que producen rendimiento bajos. Las mujeres tienen una carga de trabajo doméstica mayor.	División laboral basada en género. Acceso desigual y control de las tierras, trabajo e insumos. Control desigual de los bienes producidos en conjunto dentro del hogar y del ingreso proveniente de éstos.	Las mujeres reciben salarios bajos, por el mismo trabajo. Enfrascada en trabajos estereotipados y de mala paga. Falta de acceso de las mujeres a los mercados para la obtención de insumos y productos, debido a la limitación de movilidad por normas sociales.
Social/Cultural	Mujeres iletradas; así como falta de priorización en la educación de las niñas.	Rol limitado de las mujeres en la toma de decisiones dentro del hogar. Violencia hacia las mujeres. Poligamia resulta en conflicto, competencia y discriminación entre las esposas*.	Los Bancos e Instituciones Financieras no ve a las mujer como un mercado potencial. Limitación en la movilidad de las mujeres por normas sociales.
Político/Legal	Falta de confianza de las mujeres por reivindicación política de derechos legales.	Las mujeres carecen de derechos legales a la propiedad conjunta de los bienes del hogar.	Los derechos legales de las mujeres a los bienes del hogar no se definen en la ley, así como su utilidad como colateral. Falta de posiciones políticas que establezcan leyes apropiadas. Falta de derechos legales para la propiedad de tierras, en ambas formas tradicional y formal.

* Con respecto a los países que profesan la religión islámica.

Fuente: Johnson, S. 1999, Figura 1, 2. Traducción propia.

2.2 CASOS DE ESTUDIO

A continuación se presentarán tres casos de estudio de tres diferentes IMFs, donde se mostrarán los efectos de desempoderamiento de las mujeres, ya que, a pesar de ser de diferentes partes del mundo con diferente situación cultural, los resultados del desempoderamiento son similares.

2.2.1 MÉXICO

Grameen Trust Chiapas, AC (GTC) es una de las réplicas del modelo microfinanciero Grameen⁷² en Latinoamérica. El proyecto situado en Chiapas, México, obtiene fondos del Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) vía Grameen Trust Bangladesh. La réplica en el sur del país, inició labores en 1977, basando sus préstamos únicamente a grupos de mujeres.

Sin embargo, debido a que los hombres no estaban incorporados al proceso de adquisición de crédito, carecían de conocimientos con respecto a las cantidades crediticias ofrecidas, por lo que éstos solían sobreestimar la cantidad de dinero que las mujeres poseían, por consiguiente decidían contribuir menos con el gasto total del hogar; lo que creaba fricciones dentro de éste.

Los efectos de esta dinámica en muchos casos, ocasionaron que las mujeres bajo estas condiciones no emplearan los créditos únicamente para invertir, sino diversificaban para compensar el déficit en la asignación de gastos comunes del hogar, en comida, salud y educación. Además tendían a reñir más seguido con sus esposos, que ya no estaban proveyendo con los gastos como antes⁷³.

Un segundo efecto desempoderador, se debía a la carga de trabajo que percibían las mujeres por ser éstas las únicas receptoras de los préstamos dentro del hogar. Debido a que las mujeres obtenían el crédito, se volvían más ocupadas y la calidad de los servicios que tradicionalmente proveen las mujeres al hogar como alimentos, tareas del hogar, disminuían en calidad o cantidad o ambas. Esto molestaba a los hombres, creando una atmósfera tensa dentro del hogar; esta tensión dentro del hogar provocaba

⁷² Organización Microfinanciera pionera, con residencia en Bangladesh, fundada por el ganador del premio Nobel 2006, Muhammad Yunus

⁷³ Armendáriz, B. y N. Roome (2008).

que las mujeres incumplieran más en sus pagos o evitaba que hicieran sus repagos a tiempo.

Por último, debido a que los bancos comerciales no aceptan pequeñas cantidades de ahorro, las mujeres no pueden abrir cuentas bancarias para cumplir dicho objetivo; además de que carecen de lugares seguros para esconder sus ahorros, con los cuales cubren sus cuotas crediticias. Por lo que las mujeres deben de recurrir a esconder ese dinero, para que los hombres no lo gasten en alcohol, tabaco o apuestas⁷⁴. Esto crea un efecto desempoderador, porque los hombre hurtan el dinero que utilizan las mujeres para desarrollar sus negocios o gastarlos dentro del hogar; crea tensión dentro del hogar e incluso puede incrementar la violencia doméstica porque los hombres llegan a despojar con violencia el dinero de las mujeres.

2.2.2 BANGLADESH

Bangladesh Rural Advancement Committee, llamado formalmente sólo como BRAC⁷⁵, es una ONG fundada en 1972 en Bangladesh; opera varios programas como los de microfinanzas y educación en más de nueve países de Asia y África, con un alcance de más de 110 millones de personas.

Entre sus clientas se encuentra Shiuli que tiene 22 años, aunque parece mayor. Ella está casada y tuvo hijos a temprana edad. Al principio ella tenía buena relación con su esposo que tenía un rickshaw mecánico.

En 1996 ella tomó un préstamo de BRAC y le dio el dinero a su esposo para que mejorara su negocio. Sin embargo su esposo perdió mucho del dinero en apuestas. Ella se preocupaba por los repagos y en 1995, la única manera con la que logró cubrir el repago fue mediante la venta del delgado techo de su hogar.

Posteriormente su esposo dejó el pueblo y se fue a Dhaka donde se caso con otra mujer⁷⁶.

⁷⁴ Ibidem.

⁷⁵ BRAC [en línea], [http://en.wikipedia.org/wiki/BRAC_\(NGO\)](http://en.wikipedia.org/wiki/BRAC_(NGO)).

⁷⁶ Mayoux, L. (2005).

2.2.3 UGANDA

Uganda Women's Finance and Credit Trust (UWFCT)⁷⁷ fundado en Kampa, Uganda en 1984 es una ONG con actividades microfinancieras, por lo que sus principales productos son créditos a corto plazo y facilidades de ahorro para los clientes; cuenta con programas individuales y grupales de crédito así como programas de capacitación a fin de apoyar al grupo objetivo y para extender el alcance en las zonas rurales.

Edith Kagino es una mujer casada, con 7 hijos. Antes de casarse, ella se dedicaba a actividades con productos lácteos, ayudando a su madre. Después de que se caso, ella trabajo en el taller de su esposo.

De 1991 ella era una ahorradora regular con UWFCT y adquirió un préstamo en 1992, con el cual adquirió dos vaquillas preñadas, además de construir establo para una vaca pequeña. Plantó pasto para alimentar a las vacas. Edith empezó bien, con el primer parto de una vaca normal.

Los problemas empezaron cuando su esposo la aconsejaba para que regresara a su taller. Por tal motivo, ella no podía continuar con el cuidado de las vacas, y eventualmente perdió a una de ellas. A pesar de sus protestas, su esposo insistía que ella permaneciera en el taller.

Eventualmente su esposo la corrió de su hogar, por lo que tuvo que buscar hogar para ella y sus hijos. El esposo decía que las vacas eran suyas, por lo que ella no podía llevárselas.

Después de varios meses, con la ayuda de familia política el esposo la llamó de vuelta. Pero el ya había vendido el material de construcción y el techo del establo y ya no quedaba nada de pasto. Ella se embarazó nuevamente, y posteriormente su esposo decidió vivir con otra esposa⁷⁸.

2.3 CONCLUSIONES PRELIMINARES

Como pudimos ver en este capítulo, las situaciones de control que ejercen los hombres sobre las mujeres mediante la dependencia y la violencia y la limitante que poseen éstas en ciertas culturas a los mercados, ya sea para comerciar sus productor o para obtener insumos, favorece a los hombres como ejecutores del mercado, acentuando así la

⁷⁷ UWFCT [en línea], <http://www.fao.org/ag/ags/agism/banks/banks/uganda2.htm>.

⁷⁸ Mayoux, L. (2005).

inequidad de género que no produce un cambio social y por consiguiente no transformará sus comunidades ni logrará cambios en asuntos políticos y legales que permitan que las mujeres tengan más libertad y control sobre los insumos que éstas poseen, lo que da como resultado la doble carga de trabajo, que incluso se llega a manifestar en precarización de la salud de las mujeres, además de la baja en escolaridad femenina, y finalmente el gran porcentaje de hombres que controlan el crédito, aun cuando son las mujeres las que lo solicitan y muchas veces las encargadas de pagarlo, provocando así el desempoderamiento de las mujeres.

3. INNOVACIONES INSTITUCIONALES: HACIA UN ENFOQUE HOLÍSTICO EN LAS MICROFINANZAS

En este capítulo se presentan los factores que sustentan el empoderamiento de las mujeres en las microfinanzas, por lo que se explica la importancia del crédito, instrumento primordial de las IMFs, y la trascendencia del ahorro en el hogar, para así comprender el impacto que se genera en la vida de las mujeres y como éste conlleva a su empoderamiento. Además también se abordarán diversas estrategias que han empleado las Instituciones para lograr dicho empoderamiento.

Por consiguiente la segunda parte de este capítulo presentará los estudios de caso de tres diferentes países que muestran el empoderamiento de las mujeres conseguido por medio de las microfinanzas, donde se podrán observar las diferentes propuestas y cambios requeridos para lograr un empoderamiento de las mujeres.

3.1 ¿CÓMO EMPODERAR A LAS MUJERES POR MEDIO DE LAS MICROFINANZAS?

De acuerdo con la Campaña de la Cumbre de Microcrédito en su reporte de 2001, señala que 14.2 millones de las mujeres más pobres⁷⁹ ahora tienen acceso a servicios financieros a través de IMFs, Bancos, ONGs y otras instituciones no bancarias⁸⁰.

Para su reporte de 2009, informó que de los 106.6 millones de los clientes más pobres beneficiados a finales de 2007, 83.2% ó 87.7 millones son mujeres. El crecimiento en el número de mujeres más pobres ha ido de 10.3 millones a finales de 1999 a 88.7 millones a finales de 2007. Eso es un incremento de 764% en el número de mujeres pobres beneficiadas del 31 de diciembre de 1999 al 31 de diciembre de 2007. Este incremento representa una adición de 78 millones de mujeres pobres que han recibido microcréditos en los pasados ocho años⁸¹.

La gráfica 4, nos muestra el crecimiento del número de mujeres más pobres en relación al número total de más pobres, que recibieron microcréditos reportado en los últimos ocho años.

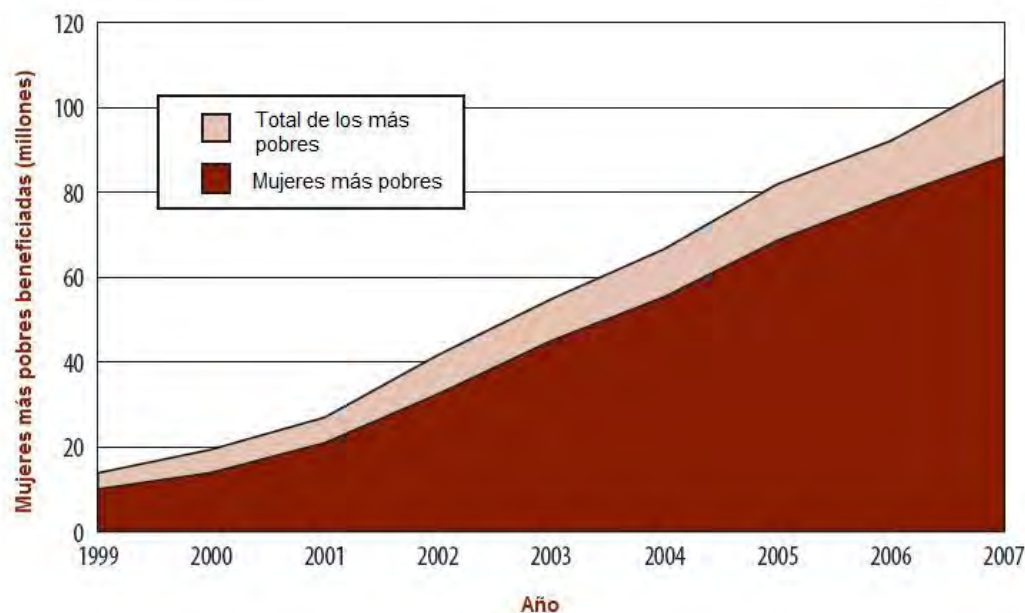
⁷⁹ La Campaña de la Cumbre de Microcrédito define como más pobres a aquellos que se encuentran en la mitad inferior debajo de la línea de pobreza de sus naciones.

⁸⁰ Cheston, S. y L. Kuhn (2002).

⁸¹ Daley-Harris, S. (2009).

Gráfica 4

Crecimiento del número de mujeres más pobres en relación con el total de pobres



Fuente: Daley-Harris, S. 2009, Figura 3, 28.

De acuerdo al mismo reporte, de las 3,552 IMFs que reportan a la Campaña de la Cumbre de Microcrédito, 935 son Sub-Saharianas, 1,727 están en Asia y el Pacífico y 613 en Latinoamérica y el Caribe. Al coleccionar datos regionales del Medio Oriente y África del norte de, Europa del este y Asia central, y América del norte, la Campaña emplea los datos provistos por tres grandes instituciones. El reporte incluye el número total de clientes del Medio Oriente y África del norte, provistos por Sanabel⁸²; Europa del este y Asia central, provistos por *The Microfinance Center (MFC)*⁸³; y América del norte, provisto por *The Aspen Institute*⁸⁴. Los datos de estas instituciones no incluyen información de los clientes más pobres beneficiados.

Algunas de las IMFs asociadas de las redes, son también miembros de la Campaña y presentan planes de acción Institucional. Por consiguiente, con el fin de evitar la doble contabilización, el número total de clientes reportados por las IMFs se ha deducido de las cifras totales recibidos de Sanabel, MFC, y *The Aspen Institute*. Los datos reportados por la red Sanabel representan 60 miembros de los cuales 39 han

⁸² Organización sin fines de lucro, diseñada para servir a Instituciones Microfinancieras en el mundo árabe.

⁸³ Red internacional para Europa y Asia central, que provee servicios especializados de formación de alta calidad para las microfinanzas y servicios de consultoría.

⁸⁴ Organización internacional sin fines de lucro dedicada a promover el liderazgo, la apreciación de las ideas y los valores eternos, y el diálogo abierto sobre temas críticos contemporáneos.

informado a la Campaña. Los datos reportados por MFC representan a más de 100 miembros, de los cuales 51 han reportado a la Campaña, y el Instituto Aspen representa a 30 IMFs de las cuales 22 han informado a la Campaña. A continuación se presentan los resultados obtenidos para el año 2007.

Cuadro 6

Desglose regional de los datos de las microfinanzas

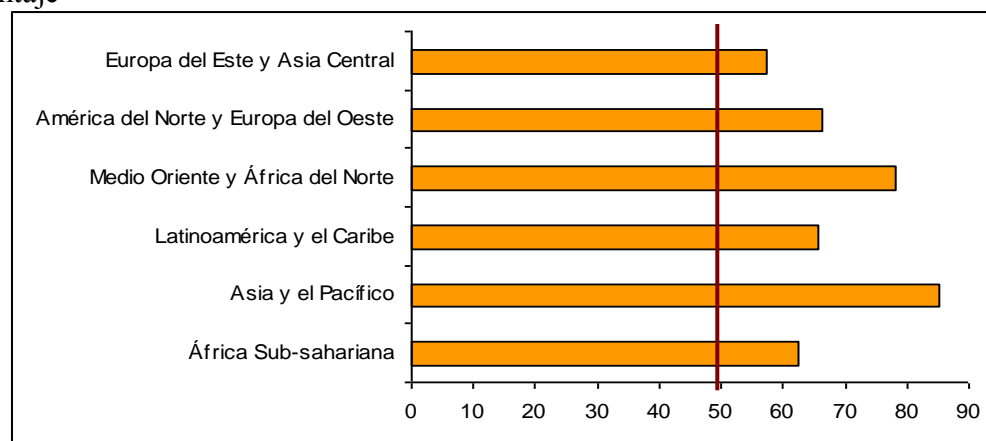
Región	Número de IMF	Número total de clientes en 2007	Número de clientes más pobres en 2007	Número de clientas más pobres en 2007
África Sub-sahariana	935	9,189,825	6,379,707	3,992,752
Asia y el Pacífico	1,727	129,438,919	96,514,127	82,186,663
Latinoamérica y el Caribe	613	7,772,769	2,206,718	1,450,669
Medio Oriente y África del Norte	85	3,310,477	1,140,999	890,418
Total de países en desarrollo	3,360	149,711,990	106,241,551	88,520,502
América del Norte y Europa del Oeste	127	176,958	109,318	72,576
Europa del Este y Asia Central	65	4,936,877	233,810	133,815
Total de países industrializados	192	5,113,835	343,128	206,391
Total Global	3,552	154,825,825	106,584,679	88,726,893

Fuente: Daley-Harris, S. 2009, Tabla 7, 29.

Al elaborar una relación de las mujeres más pobres entre los clientes más pobres podemos observar que en todas las regiones, ésta representa a más de la mitad, lo que nos indica que los programas microfinancieros benefician principalmente a las mujeres más pobres y que en su mayoría son éstas las receptoras de los programas instaurados por las IMFs.

Gráfica 5

Relación número de clientas más pobres entre número de clientes más pobres, 2007.
Porcentaje



Fuente: Elaboración propia con datos de Daley-Harris, S. 2009, Tabla 7, 29.

Otro aspecto relevante se encuentra en la región Asia y el Pacífico, donde se encuentra el mayor número de clientas más pobres beneficiados por las IMFs alcanzado un 85%, además esta región también es la que se encuentra en primer lugar en el número de IMFs, lo cual puede ser explicado por el desarrollo que han tenido regionalmente dichas instituciones, siendo Bangladesh en Asia la pionera en la instauración de las microfinanzas, lo que nos resulta en una absorción promedio de aproximadamente 50 mil de las clientas más pobres con respecto al total de clientes de dicha región.

Cuadro 7

Lugar por Región con respecto al no. de IMFs y mujeres más pobres alcanzadas entre los más pobres, 2007.

Región	Lugar	Número de IMF	Mujeres más pobres alcanzadas entre los más pobres (%)	
			Lugar	
Africa Sub-sahariana	2	935	5	63
América del Norte y Europa del Oeste	4	127	3/4	66
Asia y el Pacífico	1	1,727	1	85
Europa del Este y Asia Central	6	65	6	57
Latinoamérica y el Caribe	3	613	3/4	66
Medio Oriente y África del Norte	5	85	2	78

Fuente: Elaboración propia con datos de Daley-Harris, S. 2009, Tabla 7, 29.

Ahora bien, una vez que las mujeres han sido beneficiadas por las IMFs con la obtención de un crédito es importante conocer la relevancia que éste representa en la vida de las mujeres. Para empezar se espera que con el capital en manos de las mujeres, éste les permita ganar independencia de ingresos y contribuir financieramente en sus hogares y comunidades, logrando un empoderamiento económico que les permitirá generar aumentos en autoestima, respeto, y otras formas de empoderamiento para las mujeres beneficiadas.

Como vimos en el capítulo primero, las mujeres conforman en su mayoría o se encuentran cada vez más incorporadas al sector informal, por lo que ellas son las encargadas de negocios que se encuentran frecuentemente con el problema de la falta de fuentes de capital.

Sin suficiente capital de trabajo, el/la pequeño/a empresario/a típico/a tiene efectivo que alcanza para comprar materia prima para uno o dos días. Cuando el inventario se agota, la producción o las ventas caen y el negocio con frecuencia se cierra

mientras el/la dueño/a viaja a comprar materiales. Esta discontinuidad en la producción/ventas es ineficiente y resulta en una baja productividad⁸⁵.

Además, por falta de adecuado capital, los/as empresarios del sector no formal rara vez pueden aprovechar los descuentos al por mayor en la compra de materias primas y, para obtener suficiente efectivo con que afrontar los gastos de vida diarios, deben vender su producción inmediatamente, estén o no los precios lo suficientemente altos en el mercado como para que el negocio arroje ganancias. Finalmente, debido a la carencia de capital sólo una pequeña proporción de empresas del sector informal puede extender crédito a sus clientes, medida que les permitiría expandir las ventas para atender las necesidades de personas que reciben su sueldo semanalmente o cada quincena, y que sería mutuamente beneficioso para empresas y clientes⁸⁶.

En áreas rurales, la emigración masculina hacia las zonas urbanas en busca de empleo ha dado como resultado que un mayor número de mujeres no solamente trabajen en la agricultura, sino que también estén a cargo de predios agrícolas por sí solas. En regiones donde las mujeres son viudas, solteras o jefes de familia, el crédito es vital, no sólo para sus necesidades inmediatas como semillas, fertilizantes y servicios para los trabajos del promedio, sino asimismo para permitirles adoptar tecnologías con las que puedan mejorar la productividad en el largo plazo⁸⁷.

Cabe mencionar que aunque los créditos son otorgados para ser invertidos en actividades productivas, las mujeres también necesitan solvencia para sus necesidades de consumo entre una y otra cosecha, o para estabilizar la corriente de fondos durante las estaciones comercialmente desfavorables. Otro factor de gran importancia se da con la incidencia de más mujeres como jefas de familia, lo que hace necesario que éstas necesiten financiamiento para costear vivienda⁸⁸.

Por consiguiente se hace clara la necesidad de las mujeres para tener acceso al crédito, por lo que éste representa un factor clave para que ellas puedan hacer frente a sus responsabilidades económicas y así poder adquirir un mejor nivel de vida.

Además, es importante mencionar en qué se destina parte del crédito que no es empleado para el negocio o para compensar eventualidades debido a la naturaleza de los mismos. En diversos estudios se ha encontrado la clara tendencia entre las mujeres por gastar una mayor proporción de sus ingresos en la familia.

⁸⁵ Berger M. y M. Buvinic (comp.) (1988).

⁸⁶ Ibidem.

⁸⁷ Idem.

⁸⁸ Idem.

De acuerdo a un estudio en México realizado a los dos fideicomisos que comprenden El Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim) de la Secretaría de Economía⁸⁹:

- a) El Fideicomiso de Financiamiento al Microempresario (Finafim) que trabaja con ONGs, instituciones de asistencia privada (IAP), el Programa de Crédito por Administración (Procrea), uniones de crédito, y con la banca comercial.
- b) El fondo de Microfinanzas para las Mujeres Rurales (Fommur) que trabaja con mujeres campesinas.

Entre 2001 y julio de 2006, se encontró que del total de créditos devengados por el Fideicomiso, 53% han sido para mujeres. Con respecto a los gastos que enfrentaban se encontró que de entre la población encuestada en el Finafim y el Fommur, el principal destino había sido la alimentación 47 y 43% respectivamente, seguida por los gastos escolares 21 y 18%, y medicamentos y vivienda con un 20 y 21%. Juntos estos conceptos sumaban entre 86 y 80% del microcrédito recibido.

En comparación con los créditos que se dan en las zonas urbanas, las mujeres campesinas canalizaron menos recursos al ahorro. También 30% de estas últimas utilizaron su primer microcrédito para gastos básicos del hogar, mientras que 16% de los/as usuarios/as de los créditos de Finafim hacían lo mismo; pero a cambio, casi la mitad señaló haber utilizado su primer microcrédito para ampliar su negocio o actividad, en tanto que de las mujeres rurales sólo una cuarta parte empleó su recurso para ampliar su actividad, y 37% lo hizo para iniciar un negocio o actividad.

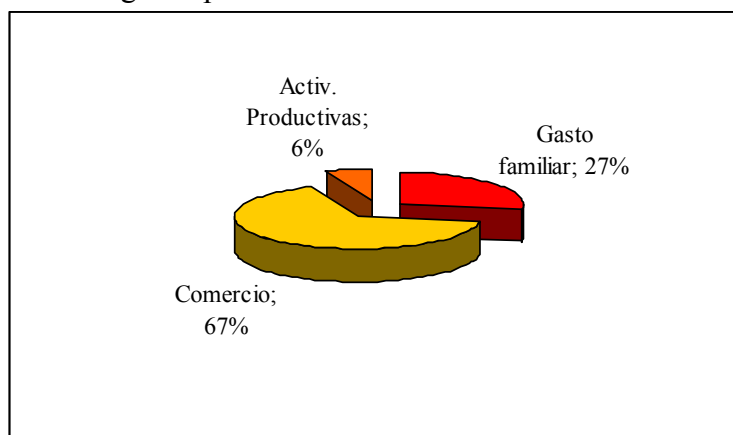
Entre los usuarios del crédito de Finafim, 92% dijeron continuar con la actividad o negocio para el que se había utilizado el microcrédito, mientras que 77% de las mujeres usuarias del Fommur continuaban con la misma actividad.

A continuación se presentan dos gráficas, la primera donde nos muestra los principales destinos de los créditos otorgados por Fommur, y la segunda muestra el principal destino de los créditos comerciales y productivos de las mujeres rurales donde además se obtuvo una recuperación de la cartera de 97%.

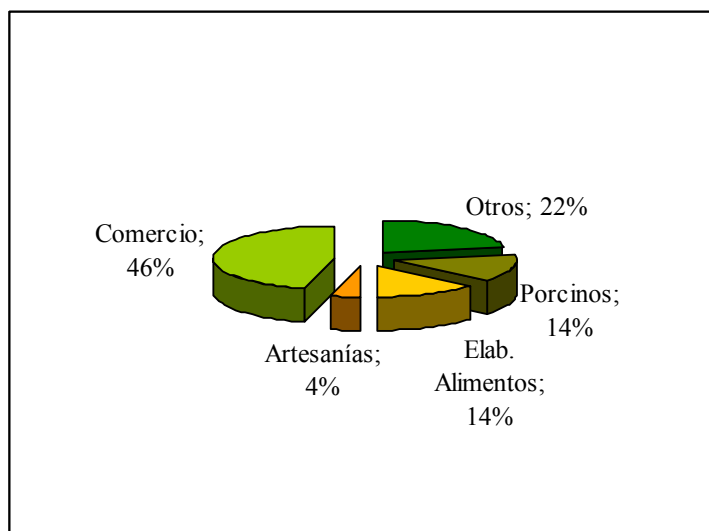
⁸⁹ Cardero, Ma. (2008).

Gráfica 6

Destino de los créditos otorgados por Fommur



Destino de los créditos comerciales y productivos



Fuente: Cardero, Ma. 2008, Gráfica 2,166.

Ahora bien, una vez que las mujeres obtienen un ingreso para hacer frente a sus diversos gastos, es importante saber en qué destinan el remanente. Estudios sobre el financiamiento informal en los países en desarrollo indican que los clientes de bajos ingresos son ahorradores regulares, incluso algunas investigaciones señalan que las mujeres están más inclinadas al ahorro que los hombres⁹⁰.

De acuerdo con un estudio realizado en cinco instituciones microfinancieras en cuatro países: la Fundación para la Promoción y Desarrollo de Microempresas (Prodem) en Bolivia; el Centro de Apoyo para Pequeñas Empresas (Ceape) en Brasil; la Fundación Mario Santo Domingo en Colombia; la Fundación para el Desarrollo Integral de Programas Socioeconómicos (Fundap/Prosem) y Génesis Empresarial en Guatemala.

⁹⁰ De Pauli, L (ed.) (2002).

Concluyeron que las mujeres tienen mayor inclinación por el ahorro, lo cual es el resultado de la necesidad de contar con una reserva para cubrir de inmediato las necesidades de la familia y el negocio, con cifras de las cuales, 55% del ahorro es destinado para la familia y 16% para la microempresa⁹¹.

Debido a la tendencia de las mujeres por gastar una mayor proporción de su crédito y ahorro en la familia, resulta evidente que es de vital importancia aportar servicios financieros a las mujeres ya que estas provocan un mayor impacto social y económico que los hombres.

De acuerdo a un estudio realizado en México bajo el programa PROGRESA (ahora Oportunidades), donde se otorgaron vales de despensa y efectivo directamente a las mujeres, en lugar de a sus esposos, debido a que existía el temor de que si esta ayuda era otorgada a los hombres, éstos podrían vender los vales y malgastar los recursos (posiblemente en apuestas, tabaco y alcohol).

Los resultados reportados fueron que para el área rural de México se observaron mejoras sociales; la pobreza se redujo 10%, las inscripciones a escuelas aumentaron 4%, el gasto en alimentos aumentó 11%, la salud de los adultos⁹² aumentó considerablemente también⁹³.

Ahora bien, para que se de un empoderamiento es necesario que las mujeres tengan equidad de género en todos los aspectos de su vida, por lo que al poner las IMF's recursos financieros en manos de las mujeres, ayudan a nivelar el campo para conseguir esta equidad. Sin embargo se ha cuestionado qué tanto el crédito otorgado por las IMF's es controlado por las mujeres, ya que como pudimos ver en el capítulo dos, sólo el 60% de las mujeres tienen control total o parcial del crédito. Sin embargo es importante señalar que aquellos casos donde las mujeres decidieron ceder total poder sobre su crédito, siempre y cuando ésta acción haya sido llevada a cabo por intereses de la mujer y no por miedos o amenazas, podría considerarse un efecto empoderador, debido a que ella toma la decisión de qué hacer con su préstamo.

Goetz y Sen Gupta (1996) señala que hay ciertos beneficios para las mujeres a la hora de transferir el control del préstamo desde el punto de vista de mejorar su estatus dentro del hogar, ya que a pesar de que los hombres tienen el control total sobre el

⁹¹ Ibidem.

⁹² La salud de los adultos fue medida por el número de días improductivo debido a enfermedad.

⁹³ Armendáriz, B. y J. Morduch (2005).

préstamo, el estatus de la mujer mejora al ser reconocida como una nueva fuente de ingresos.

Al aumentar su estatus, las mujeres son tomadas en cuenta a la hora de negociar en qué debe de destinarse el ingreso, por lo que sus preferencias tienden a ser incluidas. Por consiguiente, mientras más poder tengan las mujeres dentro del hogar, más se verán las preferencias de sus decisiones reflejadas en el.

Por ende, ya sea una contribución a través del ingreso de sus negocios o por ceder control de su crédito, el aumento de la toma de decisiones por parte de las mujeres aumenta en áreas dominadas por los hombres como es la planificación familiar, el matrimonio de niños/as, compra y venta de propiedades y aumento de escolaridad para las niñas⁹⁴.

Ahora bien, para aquellas mujeres que tienen mayor o total control sobre su crédito y éste es destinado para sus negocios, los beneficios son mayores ya que con la obtención de sus propios ingresos las mujeres tienen libertad económica y tienden menos a demandar dinero a sus parejas, lo cual reduce fricciones dentro del hogar y aumenta el respeto de la pareja y los hijos para las mujeres.

De acuerdo al *Centre for Self-Help Development (CSD)*⁹⁵ en Nepal, las mujeres que aumentaron su rol económico, incrementaron su posición dentro de la sociedad permitiéndoles probar sus capacidades económicas. Darse cuenta de la importancia de su rol económico, les ha permitido a las mujeres desapegarse de prácticas conservadoras como el *pardah* que solía confinarlas a actividades dentro de sus hogares⁹⁶.

Sin embargo como se comentaba en el capítulo anterior, para algunas mujeres este incremento de poder significaba represalias por parte de sus esposos. Por lo que evidencia de programas microfinancieros, donde se imparten pláticas de equidad de género, no violencia y otros temas de interés para las mujeres, ha permitido a las mujeres escaparse de relaciones abusivas o limitar el abuso en sus relaciones. En Bangladesh, sociedad donde la presión de mantenerse casados es alta, demostró en un estudio realizado por Naila Kabeer, que varias mujeres en relaciones abusivas fueron

⁹⁴ Cheston, S. y L. Kuhn (2002).

⁹⁵ Organización no Gubernamental encargada de crear conciencia para la población rural con el fin de que creen sus propias instituciones además de llevar acabo diversos programas de generación de capital financiero y social.

⁹⁶ Cheston, S. y L. Kuhn (2002).

capaces de establecer esferas de autoridad para ellas dentro de sus matrimonios para que ellas tuvieran que depender de sus esposos lo menos posible⁹⁷.

Por consiguiente aspectos como la ruptura del orden social y la destrucción familiar, son aspectos donde no se ha encontrado suficiente evidencia, ya que las mujeres son más propensas a fortalecer su posición relativa dentro de una relación interdependiente con sus esposos en lugar de buscar independencia y autonomía. Este aspecto es relevante, ya que se propicia el aumento de autoestima y confianza de las mujeres, como comenta un mujer en Ghana, que su esposo ya no le habla más irrespetuosamente, sino como a un igual⁹⁸.

Otro programa como el *Working Women's Forum* (WWF)⁹⁹ en India, es muy activo en cuestiones políticas, donde el 89% de sus miembros han movilizado grandes número de mujeres para cambios políticos y legales que apoyen los derechos y las oportunidades de las mujeres, tomando acciones por incluir los problemas en sus comunidades, mostrando que las microfinanzas y el empoderamiento político son procesos complementarios¹⁰⁰.

La organización *Human Development Initiatives* (HDI)¹⁰¹ en Nigeria, ha combinado exitosamente educación para las viudas acerca de la herencia, legal y derechos de propiedad con capacitación en habilidades para los negocios y microfinanciamiento. La educación les ha permitido a algunas viudas reclamar la propiedad de sus esposos y ganar acceso a sus cuentas bancarias. Los servicios de asesoramiento y mediación del HDI les ayudan a resolver conflictos con las familias de sus esposos¹⁰².

Por lo tanto la discusión de aspectos sociales que afectan a las mujeres en sus vidas y comunidades puede llevar a que se cree mayor conciencia sobre los problemas que enfrentan y eso les permitirá tomar acciones más efectivas para superar los problemas que las limitan.

⁹⁷ Ibidem

⁹⁸ Idem

⁹⁹ Organización encargada de la reducción de la pobreza y el fortalecimiento de la situación económica, social y cultural de las mujeres pobres que trabajan, a través de microcrédito, formación, movilización social y otras intervenciones para las mujeres pobres.

¹⁰⁰ Cheston, S. y L. Kuhn (2002).

¹⁰¹ Es una organización no gubernamental, sin fines de lucro cuyos objetivos principales son fomentar la capacidad humana con énfasis en el desarrollo, promover los ideales de desarrollo humano; propagar y difundir información sobre los ideales de desarrollo humano y educación cívica así como otros niveles de educación.

¹⁰² Cheston, S. y L. Kuhn (2002).

La educación es otro factor que juega un rol fundamental para las mujeres ya que aunad o al poder económico, autoestima y confianza en sí mismas, propicia a que realicen diferentes actividades y no sólo aquellas consideradas sólo para mujeres. Por consiguiente los cambios en la comunidad se hacen imprescindibles para que el proceso de empoderamiento no quede limitado sólo a sus hogares.

Otro aspecto importante de la educación es que, cuando las mujeres son iletradas se crea una situación de dependencia en otros, lo que limita su empoderamiento individual. Por lo tanto las IMFs que incluyen programas educativos propician a que las mujeres incrementen dramáticamente su compromiso con la educación de los hijos particularmente la educación de las hijas. Y debido a que la falta de dinero para materiales y/o cuotas escolares propicia el abandono de la escuela, las IMFs juegan un rol importante al propiciar los recursos necesarios para que las mujeres realicen ese sueño para sus hijos/as¹⁰³.

Ahora bien, debido a que las mujeres cuentan con sus negocios, su trabajo tiende a multiplicarse ya que sigue manteniendo sus responsabilidades dentro del hogar, y aunado a esto, las IMFs espera que destinen tiempo para las pláticas y capacitación. Sin embargo más que ser un aspecto negativo, algunas mujeres señalan que se encuentran más felices asumiendo la carga extra debido al respeto, la satisfacción personal y las mejoras en los niveles de vida que experimentan como resultado de sus actividades generadoras de ingresos, por lo que consideran que los beneficios sobrepasan los costos de participación.

Varias mujeres entrevistadas en Ghana señalaron, que a pesar del aumento de trabajo y responsabilidades, ellas sentían orgullo y satisfacción personal al ser capaces de contribuir económicamente a sus hogares. Incluso en algunos casos, estudios han señalado que otros miembros de la familia aumentan sustancialmente su participación en el negocio y en las tareas del hogar. Estos factores pueden ser apreciados cuando las mujeres crean una conciencia de la equidad de género, ya que no sólo las hijas ayudan a sus madres, sino también los niños cooperan en el hogar. Incluso algunos hombres comentan que siente que tienen el deber de ayudar a sus esposas porque ellas les están ayudando a cumplir con sus obligaciones económicas dentro del hogar¹⁰⁴.

¹⁰³ Ibidem

¹⁰⁴ Idem

Además se ha reportado que los hijos/as respetan más a sus madres ahora que ellas proveen para sus necesidades y para su participación en funciones sociales, incluso cuando éstas destinen menos tiempo con ellos¹⁰⁵.

Por lo tanto es de vital importancia proveer a las mujeres con habilidades y asesoramiento que les permita hacer frente a las presiones de sus responsabilidades domésticas y de sus negocios así como trabajar en la comunicación y las habilidades de relacionarse, ya que con esto las mujeres aprenderán a comunicar sus sentimientos, pensamientos y opiniones efectivamente¹⁰⁶.

También asesoría con respecto a sus negocios, ha probado ser de gran importancia, cuando la capacitación esta diseñada para complementar sus habilidades y considerar sus necesidades urgentes. En el *Sinapi Aba Trust (SAT)*¹⁰⁷, la mayoría de las mujeres comentan que su habilidad para planear, calcular y proyectar ganancias, y manejar el dinero se han incrementado considerablemente como resultado de la capacitación y orientación recibida en las juntas. Varias de estas mujeres especialmente están contentas con la capacitación de “atención al cliente”, ya que las ha ayudado a vender sus productos más rápido, mantener clientes y trabajar menos. Incluso en otras instituciones con similares productos algunas clientas han declarado que están dispuestas a pagar más por una formación más amplia¹⁰⁸.

Por consiguiente desigual acceso de salud, nutrición y estatus educativo de las mujeres en hogares de bajo ingreso ha sido ligado a altas tasas de fertilidad, baja participación de fuerza de trabajo, bajos estándares de higiene, y el aumento de incidencias de enfermedades infecciosas. Todas estas variables están claramente relacionadas con la productividad y el ingreso del hogar¹⁰⁹.

Por lo que el acceso al crédito y la capacitación de negocios ha ayudado a las mujeres a expandir y mejorar sus negocios, lo que las ha llevado a incrementar el poder para la toma de decisiones y el respeto hacia ellas en sus casas y comunidades. Asesoramiento y soporte grupal han ayudado a las mujeres a manejar su triple rol como madres, esposas y mujeres de negocios. La educación y experiencia en liderazgo ha ayudado a las mujeres a confiar en sí mismas y en sus capacidades de liderazgo.

¹⁰⁵ Idem

¹⁰⁶ Idem

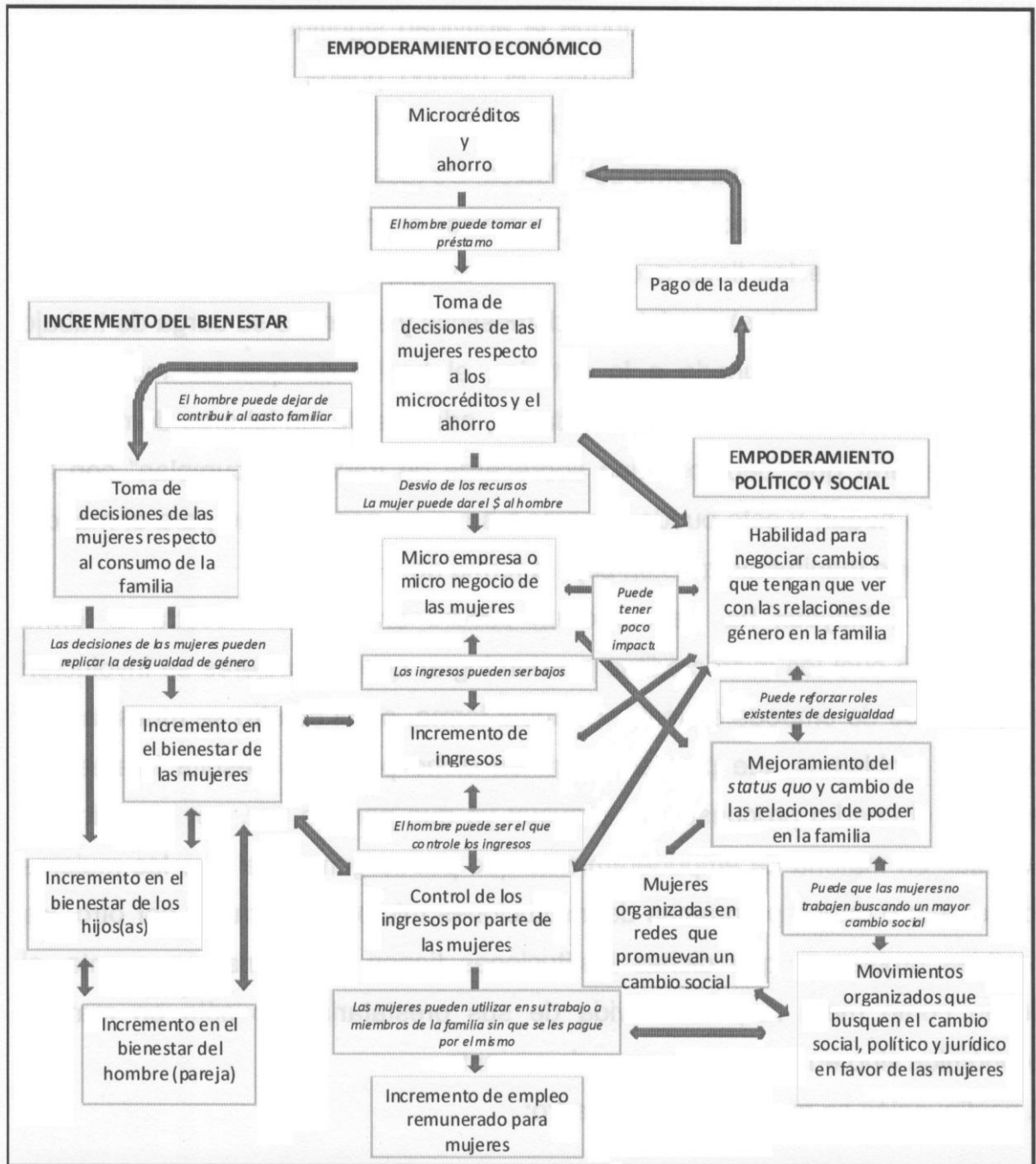
¹⁰⁷ Organización sin fines de lucro autónoma privada encargada de ayudar a los pobres económicamente activos mediante la microfinanciación y la formación empresarial básica.

¹⁰⁸ Cheston, S. y L. Kuhn (2002).

¹⁰⁹ Armendáriz, B. y J. Morduch (2005).

Por lo tanto es necesario tomar en cuenta tanto los obstáculos como la forma en la que las IMFs pueden atacarlos. A continuación se presenta un cuadro que en resumen muestra los resultados que se pueden obtener con el empoderamiento, mostrando con cursivas aquellas limitantes que impiden el proceso de empoderamiento.

Cuadro 6
Microcrédito y el proceso de empoderamiento en mujeres prestatarias



Fuente: González, G. 2008, Imagen 1, 61.

3.2 CASOS DE ESTUDIO

A continuación se presentan casos de estudio de tres instituciones que han desarrollado productos, servicios, e innovaciones en sus formas de operación para ayudar contraatacar las limitaciones que impiden que las mujeres utilicen exitosamente sus créditos y que a su vez protejan sus ahorros para sus actividades generadoras de ingresos así como las destinadas para el gasto familiar. Por lo tanto veremos los efectos de empoderamiento de las mujeres en tres instituciones de diferentes países: México, Filipinas y Tanzania

3.2.1 MÉXICO

Como pudimos observar en el capítulo dos, el principal problema para el Grameen Trust Chiapas era la falta de incorporación de los hombres, lo que ocasionaba los perjuicios para las mujeres clientas de la institución. Por lo que para 2003, en contraste con el modelo original del Grameen, GTC tomó el riesgo de incorporar a los hombres como sus clientes y los añadió a los grupos de sólo mujeres, formado así grupos mixtos.

Invitando a los hombres a formar parte de los grupos, les permitió tener una idea más adecuada de la inversión real y de los retornos. Con esto era menos probable que los hombres redujeran sus contribuciones al gasto del hogar. En esos grupos que se volvieron mixtos, los incrementos en información propiciaron que la mujeres invirtieran más y se que aumentaran las tasas de repago tanto de hombres como mujeres.

Con respecto a la doble carga que enfrentaban las mujeres, al invitar a los hombres, éstos parecían internalizar la extra carga negativa. En las palabras del oficial de crédito Regis Ernesto Figueroa “ *invitar a los hombres ayuda más a sus esposas en las labores del hogar y en sus negocios, lo que provoca, que se reduzcan las tensiones y permite que las mujeres paguen a tiempo, debido a que los hombres se vuelven compañeros de negocio de las mujeres*”

Con la incorporación de los hombres, las mujeres también se libran del problema de tener que esconder su dinero, ya que de acuerdo a las “Reglas de Grameen” el hombre se vuelve responsable por la deuda del orto hombre y mujer miembro del grupo. Por consiguiente las mujeres están más felices ya que no se quejan de sus esposos o de los hombres en general, ya que el hogar funciona armoniosamente.

Otra razón es que la inclusión de los hombres, propicia a que más clientas mujeres solteras se incorporen como clientas del GTC. La explicación radica en que las mujeres generalmente tenían que enfrentarse ante un intercambio entre ser financieramente independientes vía microcrédito del GTC, o casarse. Por consiguiente desde que el GTC acepta hombres, las mujeres ya no tienen que enfrentar este intercambio, y por lo tanto cada vez más mujeres se vuelven clientas¹¹⁰.

Ahora bien de acuerdo al estudio realizado por Godofredo González (2008) en la misma institución, en el cual entrevisto a veinte mujeres, diez en la zona rural de Zinacantán y diez en la ciudad de San Cristóbal de las Casas, obteniendo los resultados siguientes.

Con respecto a la toma de decisiones, las mujeres dejaron claro que ellas les informaban a sus esposos del monto exacto del crédito. Sin embargo uno de los casos en Zinacantán, la prestataria contestó que ella en un principio no le dijo a su pareja porque no estaba segura de su reacción, y prefería ver sola, si podía pagar el préstamo o no. La prestataria explicó que con el tiempo no sólo se dio cuenta de que era capaz de pagar el préstamo, sino que también se sintió con mayor fuerza para poder tomar sus propias decisiones y con la confianza de que su pareja debe de respetarlas. Finalmente, explicó que esto no ha generado ningún problema con su pareja, sino todo lo contrario, una relación en la que se toman más en cuenta y se llevan mejor.

Con lo referente al tema de la concordancia entre quién solicita el préstamo, quién lo utiliza y quién se beneficia de las ganancias, se encontró lo siguiente: en el caso de Zinacantán, del total de entrevistadas sólo una manifestó que su pareja tuvo la idea de sacar el microcrédito. Nueve de diez manifestaron que ellas tuvieron la idea. De éstas, dos manifestaron que el dinero lo utiliza su pareja, ocho dijeron que lo utilizan ellas mismas (aunque en el caso de dos de ellas, su pareja les ayuda en su negocio). En lo que se refiere a la repartición de los beneficios, cuatro manifestaron que ellas deciden que hacer con las ganancias y tres dijeron que ese tipo de decisiones se toman entre los dos.

Ahora bien, es importante mencionar que del total de prestatarias de Zinacantán, casi todas mencionaron que la situación en sus hogares siempre ha sido así, es decir, las mujeres han tenido un papel activo en el proceso de toma de decisión referente a la forma en la que se reparten los recursos del negocio para el

¹¹⁰ Armendariz, B. y N. Roome (2008).

cuál solicitaron el microcrédito de GTC. Sin embargo, en tres casos las mujeres explicaron que definitivamente ven el hecho de ser prestatarias, como un factor que les permitió comenzar a participar en este tipo de decisiones, ya que antes, al no contribuir a la economía familiar no eran tomadas en cuenta como ahora. Una característica en común que fue posible encontrar en las prestatarias que afirmaron que siempre han tenido un peso importante en el proceso de toma de decisión referente a los recursos que se obtienen del negocio, es que de las siete, seis mencionaron que antes de ser prestatarias de GTC ya tenían dicho negocio.

Al momento de saber que, en dos de los casos, las prestatarias le daban el dinero a su pareja, se intentó saber cual era la razón por la que ellas lo hacían. Al respecto, las mujeres señalaron que en ningún momento han sido obligadas a dárselo. Una de ellas especificó que debido a su edad, ella había decidido dejar de trabajar y decidió apoyar a su pareja con su negocio. En el caso de la segunda, también específico que la decisión de que el marido utilizara el dinero la tomaron entre los dos, ya que ella se dedicaba al hogar y estaba trabajando en la remodelación de su casa, es importante señalar que en ambos casos, las prestatarias explicaron que el hecho de que puedan contribuir a la economía familiar con el dinero del microcrédito, les ha ayudado a tener un papel más activo en el proceso de toma de decisiones con su pareja.

En San Cristóbal de las Casas, del total de entrevistadas, cinco dijeron que ellas tuvieron la idea de sacar el microcrédito y las otras cinco dijeron que la idea la tuvieron conjuntamente con su pareja. Todas dijeron que el dinero lo utilizan ellas, y siete expresaron que su pareja les ayuda en su negocio. En lo que se refiere a la distribución y administración de las ganancias tres dijeron que ellas toman este tipo de decisiones, seis que se toman entre los dos y sólo una dijo que su pareja se encarga de administrarlos.

Del total de entrevistadas, tres mencionaron que antes no tenían ningún negocio, y por ende, el hecho de que GTC les haya prestado el dinero ha hecho que su pareja las tome en cuenta para este tipo de decisiones. Seis mencionaron que las decisiones respecto a este tipo de cosas siempre se han tomado entre los dos y no identificaron ningún cambio desde que son prestatarias y sólo en el caso de una se pudo identificar que nunca ha formado parte del proceso de toma de decisiones y el ser prestataria no ha generado cambios en esta situación.

A manera de conclusión, es posible afirmar que del total de prestatarias de

ambas localidades seis identifican que gracias a ser prestatarias de GTC se ha modificado el papel que tienen en la toma de decisiones referente al uso de los recursos que se tienen y se ganan en el negocio para el cual solicitaron el microcrédito. Del resto, trece han dicho que la situación con su pareja sigue exactamente igual que antes de ser prestatarias, pero esto se debe a que ellas siempre han tenido un papel activo en éste tipo de decisiones. Sólo en el caso de una prestataria se pudo ver que nunca ha formado parte del proceso de toma de decisiones y el microcrédito tampoco ha sido un factor que haya inducido un cambio favorable.

Ahora bien con respecto a la autoestima y la confianza, las prestatarias se sentían con más seguridad para expresar sus ideas ante su pareja y si se sienten más capaces para solucionar problemas relacionados con su negocio, desde que son prestatarias de GTC. En el caso de las prestatarias de Zinacantán, siete de diez prestatarias especificaron que sí se sienten con mayor seguridad para expresar sus ideas a su pareja y de éstas, tres dijeron que también se sienten así al expresarlas a los demás. El resto de las prestatarias dijeron que no hay cambios en este rubro debido a que ellas siempre han podido expresar sus ideas libremente a su pareja. En lo que respecta a la capacidad de las prestatarias para solucionar problemas relacionados con su negocio, seis dijeron que se sienten más capaces desde que accedieron a los microcréditos de GTC y cuatro dijeron que se sienten igualmente capaces. De las primeras, dos dijeron que los problemas por lo general se solucionan entre los dos y el resto dijeron que ellas son las que solucionan este tipo de problemas.

En el caso de San Cristóbal de las Casas, se pueden ver diferencias significativas. Ahí en la mayoría de los casos (seis de diez) las prestatarias especificaron que ellas siempre han expresado sus ideas libremente, por lo que no identifican ningún cambio ligado al hecho de formar parte de GTC. En lo que se refiere a la forma en la que se solucionan los problemas en el negocio, cuatro de diez, dijeron que se sienten más capaces para solucionar éste tipo de problemas. Siete dijeron que ellas son las que toman las decisiones respecto a la solución de los problemas en el negocio y sólo tres dijeron que estas decisiones se toman entre los dos.

En lo que respecta a la pregunta que se les hizo a las prestatarias en la que se busca saber si consideran que gracias a ser prestatarias de GTC han podido

aprender cosas que les han permitido desenvolverse mejor con los demás, sólo dos prestatarias dijeron que no (una de Zinacantán y una de San Cristóbal de las Casas)¹¹¹. Sin embargo, en el caso de Zinacantán, pocas dieron ejemplos específicos. En esa localidad la mayoría relacionaron la pregunta con cuestiones ligadas al negocio. Mencionaron que gracias a GTC han podido vender más, mejorar la calidad de sus productos y mejorar la productividad en sus negocios. Otra de las cosas que se mencionaron en diversas ocasiones fue el hecho de aprender a administrar el dinero del negocio. Finalmente, una prestataria mencionó que gracias a GTC ella se siente con más seguridad para desenvolverse con la gente que la rodea (incluyendo su familia). En el caso de San Cristóbal de las Casas dos prestatarias mencionaron que se sienten con mayor seguridad para hacer las compras de materia prima que utilizan para su negocio, dos dijeron que se sienten más seguras para desenvolverse con los demás, dos comentaron que se sienten que gracias a GTC ahora son más responsables y finalmente una mencionó que se siente más preparada para salir adelante y para ayudar a su familia (económicamente hablando) gracias a que ella es la que tiene que rendir cuentas a GTC acerca del microcrédito.

Al momento de preguntar qué cambios importantes consideran que han experimentado, desde que forman parte del programa de microcréditos de GTC. Dos de las prestatarias entrevistadas dijeron que se sienten más seguras para expresar sus ideas frente a los demás gracias a lo que han logrado desde que forman parte de GTC, tres mencionaron que se sienten muy contentas de ser una fuente de ingresos para sus familias, al respecto, mencionaron que sus parejas las toma más en cuenta ya que por lo general ellas les ayudan económicamente en sus negocios, dos mencionaron que en sus casas ahora las ven como personas indispensables ya que ellas son las que tienen el acceso al microcrédito, dos dijeron que se sienten con más confianza para realizar actividades de distinta índole ya que GTC confió en ellas prestándoles el dinero, una mencionó que se siente con mayor capacidad para solucionar problemas, y con mayor capacidad para superarse, una mencionó que ha podido aprender cosas que le han permitido desempeñarse mejor en el negocio y con

¹¹¹ Es importante mencionar que en el caso de las dos prestatarias que dijeron que no creen que hayan aprendido nada a partir de ser prestatarias de GTC, ambas especificaron que ellas siempre han tenido el negocio para el cual solicitaron el microcrédito, y por lo tanto el hecho de ser prestatarias de GTC no ha modificado en nada la forma en la que ellas trabajan, sólo les ha ayudado para producir más y vender más.

su familia y finalmente, dos dijeron que se sienten más capaces como emprendedoras productivas.

Las preguntas que se hicieron para saber si las mujeres creen que a partir de ser prestatarias sus familias y sus amigos las ven de diferente forma arrojaron los siguientes resultados. En el caso de Zinacantán, nueve de diez prestatarias mencionaron que sienten que su familia sí percibe cambios favorables en ellas. De éstas, algunas explicaron que desde que son prestatarias sus parejas, y en algunos casos sus hijos, las ven con más respeto, las ven como personas más capaces, les han dicho que desde que son prestatarias tienen más ganas de trabajar, y la mayoría de las mujeres entrevistadas mencionaron, que a sus parejas les da gusto que se estén superando como personas y que aporten dinero a la economía familiar. En el caso de la pregunta ligada a la percepción de los amigos, sólo cuatro mencionaron que sienten que ellos han percibido cambios favorables en ellas y en la mayoría de los casos estos les piden consejos para poder lograr lo que ellas están logrando.

En San Cristóbal de las Casas cinco mujeres mencionaron que sienten que su pareja sí percibe cambios favorables en ellas desde que son prestatarias. El resto mencionaron que el microcrédito no ha tenido ningún impacto en la percepción que su pareja tiene de ellas porque siempre las han visto como personas capaces y con cierto grado de independencia para realizar actividades ligadas al negocio y al hogar. Una de las mujeres que contestaron que sí perciben una diferencia, explicó que antes de ser prestataria era empleada en una tienda y ganaba muy poco dinero; sin embargo, el hecho de formar parte de GTC permitió que pusiera su propio negocio, y de esta forma logró posicionarse como una persona con un papel más activo en todo lo relacionado con la dinámica familiar. En lo que respecta a la respuesta relacionada con la percepción que las prestatarias piensan que sus amigos tienen de ellas desde que comenzaron a formar parte de GTC la mitad de las prestatarias entrevistadas en San Cristóbal de las Casas dijeron que sí sienten un cambio en la forma en la que las ven sus amistades y la otra mitad contestó que no sienten que las vean de diferente forma. Las que perciben un cambio, dijeron, tal como se señaló en el caso de las prestatarias de Zinacantán, que, por lo general, sus amistades les piden consejos para poder lograr lo que han logrado desde que son prestatarias.

Por consiguiente, se puede concluir que se obtuvieron resultados muy favorables

en cuanto a si la mujer se siente con mayor confianza en ella misma y mayor autoestima desde que comenzó a formar parte del programa de microcréditos de GTC. Al respecto, sólo tres del total de prestatarias entrevistadas en ambas localidades dijeron que no se sienten mejor debido a que ellas siempre han tenido su autoestima y confianza en ellas muy alta. Al pedirles que explicaran por qué se sienten mejor ahora, que antes de ser prestatarias, se mencionó lo siguiente: la mayoría de las mujeres mencionaron que desde un principio el hecho de que les prestaran a ellas (como mujeres) fue algo que les levantó la autoestima, aunado a esto, el hecho de poder pagar sus primeros préstamos les ayudó a sentirse mejor y con esto también lograron el reconocimiento de sus familias como personas capaces y responsables. Muchas mencionaron también que gracias a GTC han logrado tener mucho trabajo, más dinero y eso les ha ayudado en ambos rubros, algunas han logrado poner su propia tienda, han identificado que pueden hacer cosas que antes no imaginaban poder hacer y se sienten más seguras respecto a cómo manejar su negocio y cómo desenvolverse con sus parejas.

A partir de los resultados que han arrojado las entrevistas en esta sección, es posible afirmar que el hecho de formar parte del programa de microcréditos de GTC ha tenido un impacto importante en el mejoramiento de la confianza y autoestima de las prestatarias. Diecisiete del total de prestatarias entrevistadas, expresaron que desde que forman parte de GTC han vivido cambios, que les han permitido expresarse mejor y sentirse más seguras cuando llega el momento de tener que hacerlo. Dieciocho, de veinte, dijeron que consideran que gracias a GTC han podido aprender cosas que les ha permitido desenvolverse mejor con los demás. Catorce dijeron que desde que son prestatarias sus familias las ven de diferente forma, y nueve dijeron lo mismo acerca de la percepción que tienen sus amistades de ellas. Once dijeron que el hecho de ser prestatarias les ha dado la seguridad para poder expresar mejor sus ideas y opiniones a los que las rodean y finalmente, ocho identificaron que gracias a GTC ahora se sienten más capaces para solucionar problemas relacionados con su negocio.

Finalmente es importante señalar que una de las entrevistadas en Zinacantán, explicó que cuando ella comenzó a ser prestataria, se llevaban a cabo pláticas, encabezadas por una de las fundadoras de GTC, en donde se les hablaba acerca del tema de género y de cómo trabajar en sus hogares para lograr mejorar su situación no sólo en el aspecto económico sino también en lo que se refiere a la relación de

desigualdad existente entre ellas y sus parejas. Es preciso mencionar que dicha prestataria, mencionó que esas pláticas fueron de mucha ayuda para ella y de acuerdo a la entrevista que se le hizo, se pudo constatar un gran progreso en el tema de empoderamiento desde que ella es prestataria de GTC.

3.2.2 FILIPINAS

En 1998, *Freedom From Hunger*¹¹² y el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito o *World Council of Credit Unions* (WOCCU)¹¹³ lanzaron el programa de Unión de Crédito para Empoderar y Fortalecer, en inglés *Credit Union Empowering and Strengthening* (CUES), en la isla de Mindanao en Filipinas. El esfuerzo conjunto busca integrar el programa “Crédito con Educación” de *Freedom From Hunger* a la matriz de los sistemas financieros que ya ofrecían las Uniones de Crédito. Las Uniones de Crédito tienen ciertas características que las hacen potencialmente empoderadoras de los pobres y las mujeres. Como muchos Grupos de Auto-ayuda y las Asociaciones de Crédito y Rotación de Ahorros o SHGs y ROSCAs por sus siglas en inglés respectivamente, las Uniones de Crédito ofrecen a sus miembros los beneficios del empoderamiento por medio del control y de la propiedad de su capital y teniendo opinión dentro de la forma de administración de la institución. A diferencia de SHGs y ROSCAs, los miembros de las uniones de crédito no tienen limitantes con respecto a la cantidad de dinero que ellos pueden solicitar prestado de acuerdo a la cantidad de ahorros que su pequeño grupo de individuos más pobres es capaz de acumular. Mediante la apertura de grupos mixtos para diversa clientela, las uniones de crédito pueden movilizar grandes depósitos de clientes adinerados, para hacer préstamos a los pobres. De esta manera, las uniones de crédito son capaces de mantener los aspectos positivos de control y posesión del fondo de ahorro y créditos en una comunidad pequeña, mientras mitigan algunas limitantes en la cantidad de capital disponible. Sin embargo, a pesar de su potencial, algunas uniones de crédito tienen dificultad en atraer y servir a los miembros más pobres de sus comunidades.

¹¹² *Freedom From Hunger* es una institución encargada de aportar soluciones innovadoras y sustentables de autogestión a la lucha contra el hambre crónica y la pobreza.

¹¹³ Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito o *World Council of Credit Unions* (WOCCU), es la principal asociación gremial internacional y agencia de desarrollo para las cooperativas de ahorro y crédito del mundo entero.

Aunque las uniones de crédito ofrecen muchos beneficios a los pobres, carecen de la solidaridad y las experiencias de aprendizaje que vienen por la participación semanal en la administración financiera y la toma de decisiones de SHGs, ROSCAs, Bancos Comunales y grupos solidarios. Además también carecen de oportunidades como la oferta de educación de los Bancos comunales como el programa de Crédito con Educación de *Freedom From Hunger* y el *Trust Bank Opportunity International*. Algunos de las más pobres y desempoderadas mujeres pueden significativamente beneficiarse de la educación y la experiencia ofrecida a través de los programas de préstamos grupales que pueden más tarde permitirles beneficiarse completamente de las opciones y control que las uniones de crédito ofrecen.

Ahora bien el programa CUES provee a las mujeres con los beneficios de las uniones de crédito y los bancos comunales en uno. El programa ofrece “ahorros y crédito con educación”, donde las mujeres forman grupos y cada grupo cuenta como un miembro de la unión de crédito. Las mujeres reciben préstamos grupales y capacitación por parte de la unión de crédito, de acuerdo al modelo del Crédito con Educación de *Freedom From Hunger*. La capacitación que brindan es con respecto a las áreas de salud y nutrición, gestión empresarial y desarrollo, administración de asociaciones de crédito y ahorro y confianza en sí mismo. Después de finalizado el ciclo inicial de dieciséis semanas y las mujeres han hecho el repago exitosamente, ellas tienen la opción de seguir en el programa de préstamo grupal, volverse un miembro individual de la unión de crédito, o pedir un préstamo como un miembro individual pero permanecer en el grupo de préstamo para poder continuar en la asociación y la experiencia de aprendizaje¹¹⁴.

3.2.3 TANZANIA

*Women's Empowerment and Development Trust Fund (WEDTF)*¹¹⁵, es una organización que nació en 1991 como un esquema de crédito para actividades productivas de las mujeres de Zanzibar, su objetivo es desarrollar habilidades técnicas y empresariales para facilitar el acceso de recursos productivos para las mujeres que les permitan llevar a cabo actividades sostenibles generadoras de ingresos, además de difundir cualquier información útil para el bienestar de sus miembros.

¹¹⁴ Cheston, S. y L. Kuhn (2002).

¹¹⁵ WEDTF [en línea], <http://wedtf.duranpereira.com/who.htm>.

Zanzibar es una isla en Tanzania de sociedad Islámica donde los hombres practican la poligamia y las mujeres tradicionalmente no están involucradas en actividades públicas o comerciales. Sin embargo como es el caso en varios países, debido a las presiones económicas, la práctica de la poligamia se ha reducido y se ha incrementado la aceptación de la inserción de las mujeres a la fuerza laboral.

WEDTF sirve exclusivamente a las mujeres empleando una metodología similar a la de Grameen. El dinero es prestado a las mujeres en grupos de cinco que mutuamente garantizan la cantidad del préstamo. Las mujeres participan en actividades centrales con otros grupos donde ellas reciben capacitación y pláticas de temas de importancia para ellas. Un alto porcentaje de clientes de WEDTF son extremadamente pobres e incapaces de satisfacer las necesidades diarias de sus familias. Muy pocas mujeres son letradas o tienen experiencia en negocios.

Uno de los aspectos inusuales del programa WEDTF es que, al principio, los cinco miembros del grupo solidario emprenden negocios juntos, en lugar que establecer negocios separados. Los negocios grupales eran especialmente dominantes al principio, con sólo un pequeño grupo de mujeres deseando emprender sus propios negocios, sin embargo, posteriormente las mujeres han empezado a preferir empresas individuales. A diferencia de las cooperativas o las actividades generadoras de ingresos que ellas han estado promoviendo por algunas instituciones de desarrollo del pasado, las clientas de WEDTF escogen formar empresas grupales de acuerdo a las necesidades e intereses de los miembros del grupo, en lugar de ser solicitadas para unirse a negocios o cooperativas iniciadas por otros.

WEDTF sugiere que la preferencia inicial por empresas grupales puede ser debido a la relación del riesgo percibido de las empresas individuales. Muchas de las mujeres en el programa eran nuevas en cuestiones de crédito y de negocios. Debido a la falta de confianza y experiencia, ellas usaban al grupo para obtener experiencia y construirse confianza con respecto a su habilidad para manejar relaciones de negocios. Las mujeres iletradas en particular, dependían del grupo para obtener las habilidades que ellas necesitaban y en algunos casos empleaban secretarias grupales para mantener sus cuentas. Por esas razones WEDTF cree que las mujeres preferían diseminar el riesgo entre el grupo en caso que el proyecto pudiera fracasar. Además una empresa grupal puede minimizar la carga del tiempo y el trabajo de cada mujer individualmente, permitiéndole más flexibilidad y asegurar la continuidad del ingreso si ella se enfermara o se embarazara y fuera incapaz de trabajar por un tiempo. Otra posibilidad sugerida por

WEDTF es que las actividades grupales y las inversiones ayudan a proteger los activos de los negocios y el capital de la expropiación por parte de los hombres.

Dando a las mujeres la oportunidad de trabajar juntas y construir entre ellas habilidades mientras minimizan riesgos, es una estrategia que debe ser explorada en otros contextos donde las mujeres están iniciando actividades económicas por primera vez. Estudios de impacto de WEDTF señalan que las mujeres ganan nuevas habilidades en la gestión empresarial, comercio y toma de decisiones, mientras trabajan en los grupos. Ellas incrementan su contribución económica a sus hogares y comunidades y ganan confianza en sí mismas así como el respeto y confianza de sus familias y comunidades.

3.3 CONCLUSIONES PRELIMINARES

Debido a que el empoderamiento de las mujeres no es un hecho causal ni el objetivo principal en algunas IMFs, este fenómeno no se logra apreciar más que en raros casos donde las mujeres ya se encontraban empoderadas en sus familias y comunidades, por consiguiente las IMFs al lograr la equidad en acceso a servicios financieros, pueden también lograr mucho, llevando a cabo diferentes medidas que prioricen que se de dicho empoderamiento.

Por consiguiente es necesario que se haga un análisis de las clientas para entender sus necesidades y aplicar propuestas que vayan en función de lograr el objetivo de atacar el mayor número de limitantes que las mujeres enfrentan, por lo que se hace necesario el enfoque holístico a la hora de diseñar o innovar en las microfinanzas.

Además es importante mencionar que no sólo debe de haber cambios en las IMFs, sino también en las instituciones fondeadoras u organizaciones paraguas, donde deberían de exigir como requisito a las IMFs: programas, productos y servicios, que promuevan el empoderamiento de las mujeres, para así poder ser merecedoras del financiamiento.

Lo cual nos muestra que el empoderamiento de las mujeres es un fenómeno que puede ocurrir en las microfinanzas siempre y cuando se desarrollen cambios institucionales, que focalicen e impulsen la equidad de género que provocará mejoras económicas no sólo a nivel micro sino también a nivel macroeconómico.

CONCLUSIONES

Las microfinanzas tienen el potencial de lograr grandes impactos en el empoderamiento de las mujeres; y aunque si bien es cierto que el empoderamiento no es un hecho causal de las microfinanzas, sí es una herramienta que ayudará a las mujeres a alcanzarlo.

Por consiguiente reconocer asuntos de género en las microfinanzas es un proceso clave que debe de tomarse en consideración para lograr empoderarlas, ya que es necesario ser conscientes de la posición de las mujeres en relación al hombre en sus hogares y la sociedad; de los roles de esposas y madres de familia que tienen en sus hogares, así como su posición en la sociedad regida por leyes y costumbres.

Una vez hecho esto, es necesario actuar para apoyar a las mujeres a superar los obstáculos que enfrentan y el hecho de tomar una conciencia de género nos hará entender como un proyecto afectará a hombres y mujeres, ya que al no ser consideradas las diferencias de éstos, se puede caer en reforzamientos de las diferencias existentes y en consecuencias negativas para las mujeres, donde los estereotipos de género y expectativas permanecen inalterados

Por consiguiente el acceso financiero para las mujeres es un factor que ayuda a nivelar la situación entre hombres y mujeres; sin embargo aunque este acceso se ha incrementado, la habilidad de las mujeres para beneficiarse es generalmente limitada por las desventajas que experimentan debido a su género.

Es por esto que resulta de vital importancia que las IMF's tomen en consideración las barreras al empoderamiento que enfrentan las mujeres e incluir las soluciones como parte de sus productos y servicios, ya que de no ser así el acceso al crédito provocará un empoderamiento muy limitado al presentarse únicamente en mujeres que ya presentaban empoderamiento por ellas mismas. Y por consiguiente el rol de las microfinanzas será el de mantener y desarrollar transformaciones en curso, mas no el de iniciarlas.

Por lo tanto beneficiar a las mujeres debe de ser un factor primordial a la hora de diseñar productos y servicios tomando en cuenta las limitaciones de género que enfrentan, por lo que se deben de considerar las necesidades y recursos que poseen, para así mitigar los impactos negativos y estimular los positivos. Ya que a pesar de ser las mujeres las beneficiadas por los créditos, las limitantes debido a su género en negocios,

redes y oportunidades, aumento en la carga doméstica, debilitamiento de confianza en ellas mismas, menor educación y en muchos casos un ambiente legal y cultural restrictivo, impide que éstas puedan lograr el pleno empleo de sus créditos.

Por consiguiente se hace necesario la adopción de enfoques holísticos que tomen en consideración los factores culturales, económicos y políticos que afectan el empoderamiento de las mujeres, ya que de ser así las IMFs a través de sus programas podrán asegurar que las mujeres mantengan un empoderamiento más profundo y consistente.

Ahora bien, la obtención de recursos les permitirá a las mujeres incrementar sus ingresos y beneficiarse ellas y sus familias, lo cual provocará un mayor poder de negociación dentro del hogar. Sin embargo es necesario que estos cambios se lleven a un nivel mayor donde la comunidad y el mercado también sean concientes del empoderamiento de las mujeres y esto provoque cambios en la legislación, la política y los hábitos y actitudes sociales y culturales, ya que de no ser así el empoderamiento será limitado. Lo cual hace necesario que se de un empoderamiento político, donde las mujeres sean las voceras de las necesidades de otras mujeres para que éstas necesidades se hagan leyes que protejan los derechos y oportunidades de las mismas.

Sin embargo la razón por la cual las IMFs no incluyen en sus metas el empoderamiento de las mujeres, se debe principalmente a que las instituciones consideran que sus costos podrían incrementarse. No obstante es un factor que podría evitarse al evaluar cuidadosamente los recursos básicos, las fortalezas y vulnerabilidades que tienen las mujeres, es decir, conocer a sus clientas entender sus necesidades, predicamentos y sueños, saber quién es ella, para que así se puedan desarrollar programas microfinancieros adecuadamente diseñados que pueden hacer una importante contribución al empoderamiento de las mujeres, y por lo tanto reducir los costos al diseñar productos adecuados a las necesidades, que propicien tasas más altas de repago e inclusión de más clientas.

Además, cabe mencionar que incluso hay clientas que estarían dispuestas a absorber los costos con tal de recibir la capacitación, educación, pláticas de género, etc., aspectos claves que provocan su empoderamiento y aceleran el proceso de cambio de las normas sociales e institucionales; que finalmente permitirán que las mujeres y sus familias puedan asegurar la sostenibilidad de sus medios de subsistencia y un mayor bienestar.

Por lo tanto una vez que se ha entendido la importancia del apoyo a las mujeres para lograr un desarrollo humano, se hace necesario que se creen indicadores que permitan valorar, cada vez con mayor precisión, en qué medida el empoderamiento de las mujeres genera cambios positivos y sostenidos en su calidad de vida y en la de sus familias. Para que con la obtención de información se obtengan además datos desagregados de género que podrán ser empleados en el diseño y mejoramiento de programas.

Es fundamental también que las IMFs incorporen programas de capacitación y liderazgo, de educación en cuestiones legales, comerciales y administrativas, que permitan ampliar su campo de negocios, pláticas de equidad de género, de no violencia; donde incluso con la inclusión del hombre, se logre concientizarlo y éste muestre su apoyo para las actividades productivas de las mujeres y coopere en las labores del hogar, para así lograr un empoderamiento integral.

Además las IMFs deben de incluir una perspectiva de género en la dirección, administración e implementación de programas financieros, por lo que deben revisar políticas organizacionales para asegurar la sensibilización y equidad de género, para que las acciones de empoderamiento sean una meta desde el interior de la institución y no sólo algo pasajero.

Por consiguiente, aunque si bien es cierto que el crédito en sí no provoca un empoderamiento en las mujeres mas socavadas social, económica y culturalmente; las IMFs tienen el poder de lograr este proceso al proveer a las mujeres con productos y servicios que aunados al crédito, le permitan tener la confianza de poder controlar sus recursos y por consiguiente empoderarse, lo cual hace necesario emprender un enfoque holístico que cubra las limitantes mencionadas a las que se enfrentan las mujeres, y que logre que más mujeres se incorporen a este proceso, para lograr cambios sociales, institucionales y políticos necesarios para mantener el empoderamiento de las mujeres.

BIBLIOGRAFÍA

Armendáriz, B. y J. Morduch (2005). “The Economics of Microfinance”, The MIT Press.

Armendariz, B. y N. Roome (2008), Gender Empowerment in Microfinance, Harvard. Disponible en línea en: <http://www.economics.harvard.edu/faculty/armendariz/files/Gender%20Empowerment.pdf>

Barr, A. y B. Kinsey (2002). *Do Men Really have no Shame?*, Working paper 2002.05, Centre for the Study of African Economies, Oxford University.

Berguer, M. y M. Buvinic (comp.) (1988). “La mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa en América Latina”, Venezuela: Nueva Sociedad.

Cardero, Ma. (2008). Programa de microfinanciamiento: incidencia en las mujeres más pobres. *Perfiles Latinoamericanos*, Año 16, número 32, julio-diciembre, 151-182.

Charlier, S. (et al.) (2007). El proceso de Empoderamiento de las Mujeres. Guía Metodológica. Comisión de Mujeres y Desarrollo. Disponible en línea en: http://www.atol.be/docs/publ/gender/proceso_empoderamiento_mujeres_CFD.pdf

Cheston, S. y L. Kuhn (2002). Empowering Women through Microfinance, UNIFEM. Disponible en línea en: <http://www.microcreditsummit.org/papers/empowerintro.htm>

Daley-Harris, S. (2009). State of the Microcredit Summit Campaign Report 2009, Microcredit Summit Campaign. Disponible en línea en: http://www.microcreditsummit.org/state_of_the_campaign_report/

De Pauli, L. (ed.) (2002). “Mujeres: Empoderamiento y Justicia Económica. Reflexiones de la experiencia en Latinoamérica y el Caribe”. México: Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM).

Goetz, A. y R. Sen Gupta (1996). Who takes the credit?: gender, power and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh. *World Development*, 24, no. 1: 45-63.

González, G. (2008). Combate a la pobreza y empoderamiento en instituciones microfinancieras. Estudio de caso en la región de los Altos de Chiapas, México. Tesis de Maestría, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México.

INEGI. Indicadores estructurales de ocupación y empleo. Series estadísticas 2000 - 2009, en línea en: <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVA050090#ARBOL>

Johnson, S. (1999), *Gender and Microfinance: Guidelines for Good Practice*, Centre for Development Studies, University of Bath.

Leach, F. y S. Sitaram (2002). Micro-finance and Women's Empowerment: a lesson from India, *Development in Practice*, Volúmen 12, Número 5, Noviembre.

Mayoux, L. (2005). Women's Empowerment through Sustainable Microfinance: Rethinking „Best Practice’. Disponible en línea en:
www.genfinance.info/Documents/Mayoux_Backgroundpaper.pdf

OIT (2008). Grandes cambios con poco dinero: Las mujeres y la microfinanciación. Disponible en línea en:
http://www.ilo.org/gender/Informationresources/lang--es/docName--WCMS_097924/index.htm

ONU (2006). *The World's Women 2005: Progress in Statistics*. United Nations Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division. New York.

Rendón Gan, T. (2003). “Trabajo de Hombres y trabajo de Mujeres en el México del siglo XX”, México: Programa Universitario de Estudios de Género, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM.

Singh, A. y A. Zammit (2002). International Capital Flows: Identifying the Gender Dimension. *World Development*, Vol. 28, No. 7, 1249-1268.

Umashankar, D. (2006). *Women's Empowerment: Effect of participation in self help groups*, Post Graduate Programme in Public Policy and Management Dissertation, Indian Institute of Management Bangalore.

PÁGINAS ELECTRÓNICAS

Banco Mundial, Informe Anual 2001, en:
<http://www.bancomundial.org/infoannual/2001/index.htm>

Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC), en:
[http://en.wikipedia.org/wiki/BRAC_\(NGO\)](http://en.wikipedia.org/wiki/BRAC_(NGO))

Campaña de la Cumbre de Microcrédito, en:
<http://www.genfinance.info/MicroCredit%20Summit.html>

Centre for Self-Help Development (CSD), en:
<http://www.csdnepal.org.np/about.html>

Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU), en:
<http://www.woccu.org/>

Freedom From Hunger, en:
<http://www.ffhalcance.net/index.html>

Human Development Initiatives (HDI), en:
<http://www.hdinigeria.org/>

ONU, Informe sobre el Desarrollo Humano 1995, en:
<http://hdr.undp.org/es/informes/mundial/idh1995/>

ONU, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, en:
<http://www.undp.org/spanish/mdg/basics.shtml>

Sanabel, en:
www.sanabelnetwork.org/en

Sinapi Aba Trust (SAT), en:
<http://www.sinapiaba.com/sat/>

The Aspen Institute, en:
<http://www.aspeninstitute.org/about>

The Microfinance Center (MFC), en:
<http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.11.47563/>

Uganda Women's Finance and Credit Trust (UWFCT), en:
<http://www.fao.org/ag/ags/agsm/banks/banks/uganda2.htm>

Women's Empowerment and Development Trust Fund (WEDTF), en:
<http://wedtf.duranpereira.com/who.htm>

Working Women's Forum (WWF), en:
http://www.workingwomensforum.org/wwf_mission.htm