



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO

CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS, SOCIALES Y
TECNOLOGICAS DE LA AGROINDUSTRIA Y LA AGRICULTURA MUNDIAL
DOCTORADO EN PROBLEMAS ECONÓMICO AGROINDUSTRIALES

**Microfinanzas para mujeres y género en el sector rural: un análisis
socioeconómico de proyectos en México**

TESIS

QUE COMO REQUISITO PARCIAL

PARA OBTENER EL GRADO DE:

DOCTORA EN PROBLEMAS ECONOMICO AGROINDUSTRIALES

PRESENTA:

NIDIA LORENA HIDALGO CELARIÉ



Chapingo, Estado de México, Agosto de 2005

**Microfinanzas para mujeres y género en el sector rural: un análisis
socioeconómico de proyectos en México**

Tesis realizada por NIDIA LORENA HIDALGO CELARIÉ bajo la dirección del
Comité Asesor indicado, aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para
obtener el grado de:

DOCTORA EN PROBLEMAS ECONOMICO AGROINDUSTRIALES

PRESIDENTE: _____

DR. J. REYES ALTAMIRANO CÁRDENAS

ASESORA _____

DRA. EMMA ZAPATA MARTELO

ASESORA _____

DRA. BEATRIZ MARTÍNEZ CORONA

LECTORA EXTERNA _____

DRA. PILAR ALBERTI MANZANARES

**Microfinanzas para mujeres y género en el sector rural: un análisis
socioeconómico de proyectos en México**

El jurado que revisó y aprobó el examen de grado de NIDIA LORENA HIDALGO
CELARIÉ autora de la presente tesis de Doctora en Problemas Económico
Agroindustriales estuvo constituido por:

PRESIDENTE: _____

DR. J. REYES ALTAMIRANO CÁRDENAS

ASESORA _____

DRA. EMMA ZAPATA MARTELO

ASESORA _____

DRA. BEATRIZ MARTÍNEZ CORONA

LECTORA EXTERNA _____

DRA. PILAR ALBERTI MANZANARES

Dedicatorias

Le dedico el presente trabajo a mi mamá y papá. A Lucía, Marian e Iván. A todas las personas que me han acompañado durante estos años de mi formación doctoral: Mina, Don Paco, Edith, Ale, Balam, Marielos, Marisol, Silvia Matus, Ana Silvia, Rocío, América, Paty Sol, Lina, Alma, Marina, Rogelio, Rodrigo y Walter. A mis queridas profesoras y profesores: Dra. Emma Zapata, Dra. Pilar Alberti, Dra. Verónica Vázquez, Dr. Reyes Altamirano, Dra. Beatriz Martínez, Dra. Elba Pérez, Dra. Rita Schwentesius Rindermann, Dr. Manuel Ángel Gómez, Dr. Pedro Pablo Ramírez y Dr. Víctor Palacio. Finalmente, le dedico este trabajo a aquellos que me han brindaron su cariño y apoyo a lo largo de mi vida.

Agradecimientos

Este trabajo de investigación fue realizado con una beca otorgada por el Gobierno de México de la Secretaría de Relaciones Exteriores. Asimismo, fue importante el apoyo de la Fundación Ford/McArthur/Hewlett. También le doy gracias a AUGE A.C. y SIEMBRA A.C. por haber aceptado participar en esta investigación. Agradezco al Dr. Reyes Altamirano Cárdenas, la Dra. Emma Zapata Martelo y la Dra. Beatriz Martínez su dedicación y compromiso con la asesoría de este trabajo. Finalmente, agradezco a todas las mujeres que participaron en esta investigación por su tiempo, por la valiosa información que me brindaron y por compartir su experiencia conmigo.

Datos Biográficos

Nidia Hidalgo Celarié nació en San Salvador, El Salvador el 20 de julio de 1968. Estudió Ingeniería Química en la Universidad Centroamérica José Simeón Cañas de El Salvador de 1987-1992. Realizó su maestría en Ciencias del Desarrollo Rural en el área de Género: mujer rural en el Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas, México de 1998 a 1999, graduándose con mención honorífica. Su tesis de maestría *Cajas de ahorro como estrategia de sobrevivencia de mujeres rurales: Caso de la organización SSS Susana Sawyer, Álamos, Sonora* fue premiada con el primer lugar en la categoría de Maestría en el concurso nacional de Tesis “Sor Juana Inés de la Cruz”, primera feminista de América” otorgado por el Instituto Nacional de las Mujeres de México en 2002.

En cuanto a su experiencia laboral, ha sido coordinadora administrativa de la Asociación de Mujeres por la Dignidad y la Vida de abril de 1995 a septiembre de 1997, y coordinadora de proyectos de la Fundación Heinrich Böll, oficina para México y Centroamérica de enero de 2000 a junio de 2001. Ha colaborado con diversas instituciones como Planet Finance México, GIMTRAP A.C. y el Instituto de la Mujer Guanajuatense.

Ha sido becaria de la Fundación Heinrich Böll, Fundación Ford/McArthur/Hewlett y Secretaria de Relaciones Exteriores de México.

Actualmente se desempeña como consultora en temas como microfinanzas, microseguro, microempresas de mujeres y Género.

MICROFINANZAS PARA MUJERES Y GÉNERO EN EL SECTOR RURAL: UN ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE PROYECTOS EN MÉXICO

MICROFINANCE FOR WOMEN AND GENDER IN THE RURAL SECTOR: A SOCIOECONOMIC ANALYSIS OF PROJECTS IN MEXICO

Nidia Lorena Hidalgo Celarié¹ y J. Reyes Altamirano Cárdenas²

RESUMEN

Dada la popularidad de las microfinanzas en México como estrategia de desarrollo y reducción de la pobreza, es necesario conocer sus efectos en la población objetivo. El presente trabajo tuvo como propósito evaluar el impacto de proyectos de microfinanzas rurales dirigidos a las mujeres. El estudio fue diseñado para analizar tres estudios de casos: un proyecto de microfinanzas que trabaja explícitamente con perspectiva de género, otro que incorpora algunos elementos de dicha perspectiva, y un último caso que no trabaja con dicho enfoque. La metodología de la investigación incluye métodos cualitativos y cuantitativos. Primero, se aplicaron 140 cuestionarios a una muestra probabilística de una población de 753 mujeres participantes en esquemas de microfinanciamiento en la región de Coatepec y Huatusco en el Estado de Veracruz, así como en Temoaya en el Estado de México. Segundo, se realizaron entrevistas en profundidad con un total de 27 informantes claves. Se concluye que existe un impacto medio en los aspectos considerados en este estudio, pero que los efectos más importantes son en el acceso a créditos e incremento en los ahorros, aspectos relativos a la prestación de servicios financieros, y en la generación de autoempleo. Los resultados de esta investigación muestran cómo los proyectos con perspectiva de género pueden obtener mejores resultados en su impacto económico y de género que los que no tienen dicho enfoque. No obstante, para que se dé lo anterior es importante que la implementación del enfoque de género se haga de forma constante y sistemática en todos los niveles del proyecto, previendo los recursos necesarios para que dicha implementación sea sostenida en el tiempo, ya que los cambios en las relaciones de género son procesos complejos de largo plazo que tienen que ver con cambios en las normas y percepciones sociales que afectan a las mujeres.

PALABRAS CLAVE: microfinanzas, microcrédito, ahorro, servicios financieros, género, Desarrollo.

ABSTRACT

Given the popularity of microfinance as a development and poverty reduction strategy in Mexico, it is necessary to find out its effects on its population target. The objective of this research is to assess the impact of rural microfinance projects on women. The research was designed to analyze three different case studies: one microfinance project that is explicitly working with a gender perspective, another one that includes some elements of this perspective in its work, and the last one, which does not incorporate this focus. The research methodology included quantitative and qualitative methods. First, 140 questionnaires were applied to a probabilistic sample of a population of 753 women participating in microfinance projects in the region of Coatepec and Huatusco in the State of Veracruz, as well as in Temoaya, in the State of Mexico. Secondly, 27 in-depth interviews were carried out. It was concluded that there is a medium impact on the issues considered in this study, but the most important effects are on the access to credit and increase in savings, which are aspects related to financial services, and on self-employment generation. Research findings show that projects with a gender perspective obtain better results in terms of economic and gender impact than those without this perspective. It is important to implement the gender perspective in a constant and systematic way at all levels of the project. Sufficient financial and human resources must be available in order to sustain implementation for a long period of time because achieving changes in gender relations is a complex long-term process that has to do with changing social norms and perceptions that affect women.

KEY WORDS: microfinance, microcredit, savings, financial services, gender, development.

1 Thesis author
2 Thesis director

Índice

DEDICATORIAS	IV
AGRADECIMIENTOS	V
DATOS BIOGRÁFICOS	VI
RESUMEN	VII
ABSTRACT	VII
LISTA DE CUADROS.....	XII
LISTA DE FIGURAS	XIV
ABREVIATURAS USADAS	XVI
INTRODUCCIÓN.....	1
1. LAS MICROFINANZAS RURALES: UN PANORAMA GENERAL.....	5
1.1 EL CRÉDITO RURAL COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO Y SU PROBLEMÁTICA	5
1.2 UNA NUEVA TECNOLOGÍA CREDITICIA : LAS MICROFINANZAS.....	11
1.3 METODOLOGÍAS DE MICROFINANZAS.....	16
1.4 PARADIGMAS Y DEBATES GLOBALES SOBRE LOS PROGRAMAS DE MICROFINANZAS.	19
1.5 LAS EVALUACIONES DE LOS EFECTOS SOCIOECONÓMICOS DEL MICROCRÉDITO	25
2. LA TEORÍA DE GÉNERO, EL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES Y LAS MICROFINANZAS	28
2.1 MUJERES EN EL DESARROLLO (MED), GÉNERO EN EL DESARROLLO (GED) Y EMPODERAMIENTO DE MUJERES	28
2.2 LA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LOS PROYECTOS DE DESARROLLO Y EN LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS.....	33
2.3 ASPECTOS A CONSIDERAR EN EL ESTUDIO DEL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES EN LOS PROYECTOS DE DESARROLLO	40
2.3.1 <i>Los factores impulsores e inhibidores como interpretación subjetiva.....</i>	<i>43</i>
2.3.2 <i>El empoderamiento como un proceso conflictivo.....</i>	<i>44</i>
2.3.3 <i>El empoderamiento como un proceso en el que se dan negociaciones y compensaciones.....</i>	<i>44</i>
2.3.4 <i>El empoderamiento sujeto a procesos de contextos específicos</i>	<i>45</i>
2.3.5 <i>El empoderamiento como un proceso no acabado, autogenerado y heterogéneo</i>	<i>46</i>
2.4 EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE GÉNERO Y EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES EN LOS PROGRAMAS DE MICROFINANZAS.....	48
2.5 EVALUACIONES DE LOS EFECTOS EN RELACIÓN CON UNA METODOLOGÍA DE GÉNERO	

.....	56
3. ECONOMÍA DOMÉSTICA DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO: COMPRENDIENDO EL VINCULO DEL EMPODERAMIENTO Y EL IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS.....	58
3.1 LAS ECONOMISTAS FEMINISTAS: UN INTENTO DE CONSTRUIR UNA ECONOMÍA DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO	58
3.2 LA ECONOMÍA DOMÉSTICA: DIVERSAS PERSPECTIVAS	63
3.2.1 <i>La Nueva Economía Doméstica</i>	63
3.2.2 <i>Los modelos de negociación</i>	67
3.2.3 <i>Sen y el conflicto cooperativo</i>	70
3.3 LA ECONOMÍA DOMÉSTICA DESDE LA PERSPECTIVA FEMINISTA INSTITUCIONAL: BINA ARGAWAL.....	73
3.3.1 <i>Los determinantes del poder de negociación</i>	74
3.3.2 <i>Las percepciones sociales</i>	76
3.3.3 <i>Las normas sociales</i>	78
3.3.4 <i>La influencia del Mercado, la comunidad y el Estado</i>	80
3.4 LA RELACIÓN ENTRE MICROCRÉDITO, EMPODERAMIENTO DE MUJERES Y ECONOMÍA DOMÉSTICA	82
4. LA SITUACIÓN DE LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO	94
4.1 LA CONTRACCIÓN DEL CRÉDITO RURAL EN MÉXICO Y EL MICROFINANCIAMIENTO COMO ALTERNATIVA	95
4.1.1 <i>El BANRURAL</i>	97
4.1.2 <i>Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura</i>	99
4.1.3 <i>El Crédito a la Palabra</i>	101
4.1.4 <i>La banca comercial</i>	102
4.2 EL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CASO MEXICANO	104
4.3 LAS ACCIONES GUBERNAMENTALES EN MATERIA DE MICROFINANCIAMIENTO	108
4.3.1 <i>El Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 y la apuesta por las microfinanzas</i>	108
4.3.2 <i>La Ley de Ahorro y Crédito Popular</i>	110
4.3.3 <i>Los programas gubernamentales relativos al microfinanciamiento</i>	114
4.4 LAS ORGANIZACIONES SOCIALES Y PRIVADAS EN EL CAMPO DE LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO.....	117
4.5 LA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL MICROFINANCIAMIENTO.....	120
5. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	123
5.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	123
5.1.1 <i>Justificación de la investigación</i>	123

9. EFECTOS EN EL EMPODERAMIENTO DE LAS SOCIAS	222
9.1 EMPODERAMIENTO PERSONAL.....	222
9.2 EMPODERAMIENTO EN LAS RELACIONES CERCANAS.....	227
9.2.1 <i>Cambios en el ámbito de las relaciones cercanas</i>	227
9.2.2 <i>La percepción de la contribución de la socia al grupo doméstico y la toma de decisiones</i>	230
9.2.3 <i>Cambios en la división genérica tradicional del trabajo: el trabajo doméstico</i>	237
9.3 EMPODERAMIENTO COLECTIVO	238
CONCLUSIONES	242
RECOMENDACIONES	248
BIBLIOGRAFÍA	250
ANEXO 1. GUÍA DE ENTREVISTA SOBRE FUNCIONAMIENTO DEL PROYECTO PARA PERSONAL DE PROYECTO (ELABORACIÓN PROPIA)	259
ANEXO 2. GUIÓN PARA LA ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD SOBRE EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES PARTICIPANTES	262
ANEXO 3. CUESTIONARIO	266

Lista de Cuadros

CUADRO 1.1. RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL MICROCRÉDITO RURAL.....	14
CUADRO 1.2. EFECTOS DEL MICROCRÉDITO EN DETERMINADAS VARIABLES: RESULTADOS DE ALGUNOS ESTUDIOS.....	27
CUADRO 2.1. DIFERENCIAS ENTRE EL MED Y EL GED.....	31
CUADRO 3.1. COMPARACIÓN ENTRE LOS SUPUESTOS DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA Y NEOINSTITUCIONAL.....	66
CUADRO 4.1. FINANCIAMIENTO OTORGADO POR PRONAFIM Y FOMMUR 2001-2004 (MILES DE PESOS DE 2002).....	116
CUADRO 6.1. INDICADORES DE LOS MUNICIPIOS EN LOS QUE TRABAJA AUGE-COATEPEC.....	143
CUADRO 6.2. NÚMERO DE GRUPOS E INTEGRANTES DE AUGE EN LA REGIÓN COATEPEC POR MUNICIPIO.....	145
CUADRO 6.3. INDICADORES DE LOS MUNICIPIOS EN LOS QUE TRABAJA AUGE-HUATUSCO.....	152
CUADRO 6.4. NÚMERO DE GRUPOS E INTEGRANTES DE AUGE EN LA REGIÓN HUATUSCO POR MUNICIPIO.....	154
CUADRO 6.5. INDICADORES DEL MUNICIPIO EN EL QUE TRABAJA SIEMBRA.....	160
CUADRO 6.6. RELACIÓN ENTRE EL AHORRO MÍNIMO REQUERIDO Y EL PRÉSTAMO SOLICITADO.....	163
CUADRO 6.7. RESUMEN DE LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS TRES CASOS ESTUDIADOS: AUGE-COATEPEC, AUGE-HUATUSCO Y SIEMBRA.....	170
CUADRO 7.1. ANTIGÜEDAD DE LAS SOCIAS EN LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS.....	173
CUADRO 7.2. ESTADO CIVIL, EDADES Y TAMAÑO DE LAS FAMILIAS DE LAS SOCIAS DE LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS.....	174
CUADRO 7.3. CARACTERÍSTICAS DE LOS PRÉSTAMOS DE LAS SOCIAS DE LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS.....	176
CUADRO 7.4. PORCENTAJE DE SOCIAS DE LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS CON RESPUESTA AFIRMATIVA SEGÚN LOS PRINCIPALES USOS DE SUS PRÉSTAMOS.....	178
CUADRO 7.5. PORCENTAJE DE SOCIAS DE LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS CON RESPUESTAS AFIRMATIVAS SEGÚN LOS PRINCIPALES USOS DE SUS AHORROS.....	183
CUADRO 7.6. PORCENTAJE DE SOCIAS CON RESPUESTAS AFIRMATIVAS SEGÚN LOS PRINCIPALES USOS DE LAS GANANCIAS DE NEGOCIOS APOYADOS POR LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS.....	185
CUADRO 7.7. PORCENTAJE DE SOCIAS DE RECIENTE INGRESO Y MÁS ANTIGUAS DE ACUERDO A SU OPINIÓN DE CAMBIO EN LA DIETA FAMILIAR EN EL ÚLTIMO AÑO.....	186
CUADRO 7.8. PORCENTAJE DE SOCIAS DE LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS CON RESPUESTAS AFIRMATIVAS SEGÚN LAS PRINCIPALES FUENTES DE INGRESO DEL GRUPO DOMÉSTICO.....	190

CUADRO 7.9. PORCENTAJE DE SOCIAS DE LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS CON RESPUESTAS AFIRMATIVAS SEGÚN LOS ACTIVOS QUE POSEEN	194
CUADRO 7.10. DIFERENCIA PORCENTUAL ENTRE LAS SOCIAS ANTIGUAS Y LAS DE RECIENTE INGRESO CON RESPUESTAS AFIRMATIVAS SEGÚN SI ADQUIRIERON LOS ACTIVOS CUANDO PARTICIPABAN EN EL PROYECTO	195
CUADRO 7.11. CUADRO RESUMEN DE LOS EFECTOS DE LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS EN LAS CONDICIONES MATERIALES DE LAS SOCIAS Y SUS GRUPOS DOMÉSTICOS	197
CUADRO 8.1. PORCENTAJE DE SOCIAS DE LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS DE ACUERDO AL USO PARCIAL O TOTAL DEL PRÉSTAMO PARA INICIAR UN NEGOCIO	205
CUADRO 8.2. PORCENTAJE DE SOCIAS QUE SE HAN DEDICADO EN LAS ÚLTIMAS 4 SEMANAS A UN NEGOCIO APOYADO POR AUGE-HUATUSCO	207
CUADRO 8.3. CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS APOYADOS POR LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS DE ACUERDO CON SU TIPO DE PROPIEDAD, SU MANEJO Y MONTO PROMEDIO DE GANANCIAS MENSUAL	209
CUADRO 8.4. RAZONES MÁS FRECUENTEMENTE SEÑALADAS POR LAS SOCIAS QUE EXPLICAN LA MEJORA DE LOS NEGOCIOS	211
CUADRO 8.5. PORCENTAJES DE SOCIAS CON RESPUESTAS AFIRMATIVAS SEGÚN LOS CAMBIOS REALIZADOS EN SUS NEGOCIOS EN EL ÚLTIMO AÑO CON EL APOYO DE LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS.....	212
CUADRO 8.6. NÚMERO PROMEDIO DE EMPLEOS GENERADOS POR LOS NEGOCIOS APOYADOS POR LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS.....	215
CUADRO 8.7. NÚMERO PROMEDIO DE PERSONAS QUE AYUDAN SIN PAGA EN LOS NEGOCIOS APOYADOS POR LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS.....	216
CUADRO 8.8. CUADRO RESUMEN DE LOS EFECTOS DE LOS PROYECTOS EN LOS NEGOCIOS DE LAS SOCIAS, Y EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO Y AUTOEMPLEO	218
CUADRO 9.1 PORCENTAJE DE SOCIAS CON RESPUESTAS AFIRMATIVAS SEGÚN PRINCIPALES CAMBIOS A NIVEL PERSONAL.....	223
CUADRO 9.2 PORCENTAJE DE SOCIAS CON RESPUESTAS AFIRMATIVAS SEGÚN PRINCIPALES CAMBIOS EN EL ÁMBITO DE LAS RELACIONES CERCANAS.....	229
CUADRO 9.3. PORCENTAJE DE SOCIAS CON 2 O MÁS AÑOS DE PARTICIPACIÓN EN EL PROYECTO SEGÚN SU PERCEPCIÓN SOBRE SU CONTRIBUCIÓN ECONÓMICA A SU CASA	230
CUADRO 9.4. PORCENTAJE DE SOCIAS SEGÚN LA TOMA DE DECISIONES MÁS IMPORTANTE DE LA FAMILIA CONSIDERANDO SU ANTIGÜEDAD EN EL PROYECTO	232
CUADRO 9.5. PORCENTAJE DE SOCIAS SEGÚN LA TOMA DE DECISIONES SOBRE EL USO DEL PRÉSTAMO CONSIDERANDO SU ANTIGÜEDAD EN EL PROYECTO	234
CUADRO 9.6. PORCENTAJE DE SOCIAS SEGÚN LA TOMA DE DECISIONES SOBRE EL USO DEL AHORRO CONSIDERANDO SU ANTIGÜEDAD EN EL PROYECTO	235
CUADRO 9.7. PORCENTAJE DE SOCIAS CON RESPUESTA AFIRMATIVA SEGÚN PRINCIPALES VENTAJAS PERCIBIDAS POR ESTAR EN LOS GRUPOS DE AHORRO Y CRÉDITO	239

Lista de Figuras

FIGURA 3.1. CÓMO INFLUYEN UN PROYECTO DE MICROFINANZAS CON PERSPECTIVA DE GÉNERO Y LOS DETERMINANTES DE LA NEGOCIACIÓN EN EL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES	84
FIGURA 3.2. CÓMO INFLUYEN LOS ELEMENTOS DE UN PROYECTO DE MICROFINANZAS CON PERSPECTIVA DE GÉNERO Y EL PROCESO DE EMPODERAMIENTO EN LOS DETERMINANTES DE LA NEGOCIACIÓN	85
FIGURA 3.3. CÓMO SE INFLUYEN MUTUAMENTE LOS DETERMINANTES DE LA NEGOCIACIÓN	89
FIGURA 3.4. CÓMO INFLUYE UN PROYECTO DE MICROFINANZAS CON PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LA ASIGNACIÓN DE RECURSOS AL INTERIOR DEL GRUPO DOMÉSTICO.....	92
FIGURA 3.5. CÓMO INFLUYE UN PROYECTO DE MICROFINANZAS SIN PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LA ASIGNACIÓN DE RECURSOS AL INTERIOR DEL GRUPO DOMÉSTICO.....	93
FIGURA 4.1. CRÉDITO OTORGADO POR EL BANRURAL 1985-2004 (MILLONES DE PESOS DE 2002).....	98
FIGURA 4.2. FINANCIAMIENTO TOTAL DE FIRA 1982-2003 (MILLONES DE PESOS DE 2002)	101
FIGURA 4.3. CRÉDITO TOTAL DE LA BANCA COMERCIAL CONSOLIDADA AL SECTOR AGROPECUARIO, SILVÍCOLA Y PESQUERO 1994-2004 (MILLONES DE PESOS DE 2002)	103
FIGURA 7.1. OCUPACIÓN DE LAS SOCIAS DE LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS.....	175
FIGURA 7.2. PORCENTAJE DE SOCIAS CON RESPUESTAS AFIRMATIVAS DE ACUERDO CON LAS PRINCIPALES FUENTES QUE USAN PARA PAGAR SUS PRÉSTAMOS.....	177
FIGURA 7.3. MONTO PROMEDIO DEL AHORRO ACTUAL DE LAS SOCIAS DE LOS TRES PROYECTOS DE ACUERDO CON SU ANTIGÜEDAD	182
FIGURA 7.4. PERCEPCIÓN DE CAMBIOS EN EL AHORRO EN EL ÚLTIMO AÑO DE LAS SOCIAS DE LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS.....	183
FIGURA 7.5. PORCENTAJE DE LAS SOCIAS SEGÚN CAMBIOS EN EL INGRESO DEL GRUPO DOMÉSTICO EN EL ÚLTIMO AÑO.....	191
FIGURA 7.6. PORCENTAJE DE LAS SOCIAS SEGÚN CAMBIOS EN EL INGRESO PERSONAL DE LAS SOCIAS EN EL ÚLTIMO AÑO	193
FIGURA 7.7. RESUMEN DE LOS PUNTAJES DE LOS EFECTOS DE LOS PROYECTO DE MICROFINANZAS EN LAS CONDICIONES MATERIALES DE LAS SOCIAS Y SUS GRUPOS DOMÉSTICOS (ESCALA DE 0 A 100)	203
FIGURA 8.1. PORCENTAJE DE SOCIAS CON RESPUESTAS AFIRMATIVAS QUE CUENTAN CON NEGOCIOS APOYADOS POR LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA INICIAR ESTOS NEGOCIOS	206
FIGURA 8.2. PORCENTAJE DE SOCIAS SEGÚN LA SITUACIÓN DE SU NEGOCIO DESDE QUE PARTICIPA EN LOS PROYECTOS DE MICROFINANZAS.....	211

FIGURA 8.3. PORCENTAJE DE SOCIAS SEGÚN CAMBIO EN SU HABILIDAD PARA ADMINISTRAR SU NEGOCIO A PARTIR DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PROYECTO.....	214
FIGURA 8.4. RESUMEN DE LOS PUNTAJES DE LOS EFECTOS DE LOS PROYECTO DE MICROFINANZAS EN LOS NEGOCIOS DE LAS SOCIAS Y GENERACIÓN DE EMPLEO Y AUTOEMPLEO (ESCALA DE 0 A 100).....	221

Abreviaturas usadas

A.C.	Asociación Civil
ANMYF	Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos
AUGE	Desarrollo Autogestionario A.C.
BANRURAL	Banco Nacional de Desarrollo Rural
BRAC	Bangladesh Rural Advancement Committee
CAME	Centro de Apoyo al Microempresario
CETES	Certificados de la Tesorería
CPP	Costos Promedios de los depósitos a Plazo
EDUCE	Educación, Cultura y Ecología A.C.
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FINCA	Fundación Integral Comunitaria
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura
FOMMUR	Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales
FONAES	Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad
GED	Género en el Desarrollo
GEMAS	Grupos de Emprendedores de Mujeres Ahorradoras
GMAS	Grupos de Mujeres en Ahorro Solidarios
INSTRAW	Instituto de Investigación y Formación de las Naciones Unidas para el Desarrollo de las Mujeres
MED	Mujeres en el Desarrollo
MGM	Modelo Genérico Mixto
MGT	Modelo Genérico Tradicional
OI	Organismo Intermediario
ONG	Organización No Gubernamental
PATMIR	Proyecto Regional de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural
PND	Plan Nacional de Desarrollo
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo
PRONAFIM	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario
PRONASOL	Programa Nacional de Solidaridad
S.A.	Sociedad Anónima
SAGARPA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
S.C.	Sociedad Civil
SE	Secretaría de Economía
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social
SEMILLAS	Sociedad Mexicana Pro Derechos de la Mujer A.C.
SIEMBRA	Servicios Integrales a Mujeres Emprendedoras A.C.

SOFOL	Sociedades Financieras de Objeto Limitado
SRA	Secretaría de Reforma Agraria
WIDE	Women in Development Europe

Introducción

En los últimos años, en el ámbito mundial y especialmente en México, el microfinanciamiento ha adquirido gran popularidad como estrategia de desarrollo y de combate a la pobreza orientada mayoritariamente hacia las mujeres. En torno a ellas se han creado movimientos de carácter internacional como lo es la Cumbre del Microcrédito (Microcredit Summit), organizada en Washington en 1997 en la que se reunieron participantes de 137 países del mundo. En esta Cumbre se impulsó una campaña cuya meta es proporcionarle crédito y otros servicios financieros a 100 millones de las familias más pobres del mundo para el año 2005, especialmente a las mujeres de esas familias, para crear autoempleo y mejorar sus condiciones de vida. Según Druschel et al. (2001: 2), para el año 2000, 1567 instituciones de microcrédito reportaban haber servido a 30.7 millones de clientes en todo el mundo, de los cuales 19.3 millones pertenecían a las familias más pobres. Las microfinanzas también han sido visualizadas como una propuesta para la provisión de servicios financieros a la población de bajos recursos y, por algunos actores del desarrollo, como una estrategia para el empoderamiento de las mujeres (Mayoux, 2001: 20-21). Se entenderá por microfinanzas el conjunto de servicios financieros en pequeña escala tales como crédito, ahorro, seguros y remesas, entre otros, ofrecidos a las personas excluidas de los servicios financieros bancarios convencionales.

A pesar de las expectativas en torno a esta estrategia, hay pocas investigaciones sobre su impacto económico y de género en México. El presente trabajo tuvo como objetivo evaluar las diferencias en los efectos económicos y de género que tienen los

proyectos de microfinanzas rurales dirigidos a las mujeres cuando utilizan una metodología con perspectiva de género y cuando no lo hacen.

Para realizar esta investigación se utilizó la perspectiva de género que consiste en analizar la realidad tomando en cuenta la existencia de identidades y funciones diferentes para hombres y mujeres en un contexto socioeconómico y cultural específico, los cuales han sido asignados socialmente basándose en las diferencias biológicas. Se seleccionaron tres casos de microfinanzas: dos con una metodología grupal¹, de los cuales uno tiene perspectiva de género como decisión institucional (SIEMBRA en el Estado de México), y otro (AUGE-Huatusco en el Estado de Veracruz) en el que se incorporan algunos elementos de la perspectiva de género pero no como decisión institucional; y, una experiencia más con metodología grupal que no utiliza una perspectiva de género (AUGE-Coatepec en el Estado de Veracruz). Se levantaron 140 cuestionarios, 27 entrevistas en profundidad y 4 entrevistas de funcionamiento durante 2003 y 2004.

En el capítulo primero se da un panorama general de lo que son las microfinanzas, sus características, paradigmas y los debates del sector microfinanciero, exponiendo cuáles han sido algunos efectos económicos que se le han atribuido.

En el capítulo segundo y tercero se hace referencia a los elementos teóricos y conceptuales que permitirán una comprensión de cómo los proyectos con perspectiva de género pueden tener un mayor impacto que los que no tienen dicha perspectiva. Estos dos capítulos sientan las bases de una propuesta teórica que entrelaza tres elementos:

¹ En las metodologías grupales, la organizaciones de microfinanzas otorgan el crédito a un grupo, aunque luego se reparta individualmente, y es el grupo el responsable de pagar toda la cantidad adeudada.

microfinanzas, empoderamiento de mujeres y economía doméstica. Dicha propuesta es la clave que permite comprender el problema que se investiga.

El capítulo cuarto aborda el marco de referencia en el que se expone el contexto en el que surgen las microfinanzas en México, y brinda un panorama de éstas en dicho país describiendo las acciones gubernamentales, las organizaciones que se desempeñan en el sector microfinanciero y el estado de la perspectiva de género en dicho campo.

En el capítulo quinto se explica el desarrollo de la presente investigación y sus aspectos metodológicos.

El capítulo sexto recoge la historia de las organizaciones estudiadas y la forma de funcionar de los casos elegidos para este estudio, para pasar en el capítulo séptimo, octavo y noveno a analizar los efectos de los proyectos estudiados respecto a las condiciones materiales, generación de empleo y los negocios de las socias, así como en el empoderamiento de éstas y en las relaciones de género.

Se plantean algunas conclusiones y recomendaciones en las que se establece que un proyecto con perspectiva de género puede lograr mejores resultados en su impacto económico y de género (en el empoderamiento de las mujeres y en las relaciones e identidades de género) que los que no tienen dicha perspectiva. No obstante, para que se dé lo anterior es importante que la implementación de la perspectiva de género se haga de forma constante y sistemática en todos los niveles del proyecto, previendo los recursos necesarios para que dicha implementación sea sostenida en el tiempo, ya que los cambios en las relaciones de género son procesos complejos de mediano y largo plazo que tienen que ver con cambios en las normas y percepciones sociales, así como en las costumbres.

Finalmente hay que señalar que esta investigación se limita a evaluar los efectos económicos y de género de proyectos que todavía están en proceso de consolidación y han operado por un corto tiempo. Esta limitación responde a que el sector microfinanciero es un sector relativamente joven en México, y por lo mismo no se tuvo acceso a proyectos con mayor antigüedad que cumplieran con las condiciones requeridas para el presente estudio.

1. Las microfinanzas rurales: un panorama general

1.1 El crédito rural como estrategia de desarrollo² y su problemática

El crédito a las y los pequeños agricultores ha sido una de las estrategias para el desarrollo rural adoptada por muchos organismos desde inicios de los cincuenta (Johnson y Rogaly, 1997: 9). El crédito rural no es más que uno de los componentes de las finanzas rurales, en el que más énfasis se ha puesto al estudiar los sistemas financieros. Sin embargo, actualmente se reconoce que las finanzas rurales abarcan otros servicios financieros de importancia para el desarrollo económico del sector rural. Se entenderá por finanzas rurales aquellos servicios financieros al alcance de la población rural, que incluyen el crédito, las facilidades para depositar (ahorro), para hacer pagos, enviar remesas y cambiar monedas, y en general, aquellos instrumentos para el manejo de liquidez y de los riesgos (González-Vega, 1998: 2).

Grandes sumas de crédito subsidiado fueron canalizadas hacia el sector rural de los países pobres por medio de la banca de desarrollo, sobre todo bajo la forma de crédito agrícola. Se suponía que este crédito aumentaría la producción agrícola,

² Se entenderá por desarrollo, siguiendo a Karadima (1971) y Nerfin (1978), ambos citados por Guzmán Campos, 1986:26-27), el proceso en el que se logra satisfacer las necesidades humanas materiales y espirituales, tanto básicas como otras relativas a la expresión, creatividad, convivencia, comprensión y manejo por el ser humano de su propio destino. Este proceso debe ser endógeno (surgir de los valores de cada sociedad), autosuficiente (hacerse con los recursos humanos y naturales con los que cuenta cada sociedad), ecológicamente viable (utilización racional de los recursos naturales) y basarse en transformaciones estructurales que se encaminen a eliminar todo tipo de desigualdad (clase, género, etnia, generación, entre otras).

disminuiría la pobreza, y ayudaría a los campesinos a adoptar nueva tecnología (Von Pischke et al.,1983:7). Según Adams (1993: 5), sólo al considerar los fondos que el Banco Mundial había destinado a proyectos de crédito agrícola, la cifra se acercaba a 17 mil millones de dólares a inicios de los noventa. Sin embargo, dada la fungibilidad³ de los fondos no se sabe cuánto de este crédito se utilizó para financiar a la agricultura.

En la década de los setenta, empezaron a surgir críticas a los supuestos subyacentes a los programas de crédito rural y a su diseño. Con respecto a esto, Von Pishke et al. (1983:7) señalaron que el impacto del crédito no necesariamente se reflejaría en la expansión de la producción agrícola, sino en cualquier actividad de las y los prestatarios, ya fuera ésta de producción (agrícola y no agrícola) o de consumo. Argumentaron que la innovación tecnológica en los países pobres no dependía directamente del crédito. Finalmente, la evidencia mostró que el crédito subsidiado, lejos de aliviar la pobreza, condujo a empeorar la distribución del ingreso, ya que una gran cantidad de estos fondos fueron a parar a manos de productores agrícolas con más poder y riqueza (Mansell, 1995:12) . Sobre este último punto, faltaría profundizar si la esencia del problema residía en los mecanismos y arreglos institucionales bajo los cuales se impartió el crédito y no en el subsidio en sí; porque, si bien el subsidio hacía atractivo este tipo de crédito para los productores de altos ingresos, la voluntad institucional aunada a los mecanismos adecuados hubieran permitido dirigir este crédito exclusivamente hacia los productores de bajos ingresos.

³ La fungibilidad se refiere a que el crédito puede ser utilizado para muchos fines diferentes para el que fue otorgado.

Con respecto a su diseño, los proyectos de crédito dirigido a los y las pobres de las zonas rurales presentaron y actualmente presentan algunos problemas, entre los cuales se encuentran los siguientes:

- ✍ La exigencia de garantías impiden el acceso a los y las más pobres⁴ por no contar con títulos de propiedad, especialmente en los sectores de pobreza extrema (Teyssier, 1993:5).
- ✍ Necesidades que no son contempladas en las líneas de crédito disponible. La mayoría de este crédito está orientado a actividades productivas y no al consumo. Siendo el grupo doméstico campesino un espacio de producción y consumo, resulta difícil separar las dos actividades. El acceder a un crédito para consumo podría evitar que las y los productores vendan inmediatamente su cosecha (sobre todo si en ese momento los precios están bajos), o vendan alguna maquinaria para poder tener liquidez (Zabalaga, 1997: 108-109).
- ✍ Los bancos no cubren las necesidades de pequeños montos de crédito, ya que no los consideran rentables, por el alto costo administrativo y alto riesgo que implica manejar carteras compuestas por créditos de sumas pequeñas de dinero prestadas a usuarios y usuarias pobres (Teyssier, 1993:5).
- ✍ Acceso limitado a crédito por los ajustes económicos y la eliminación de subsidios gubernamentales. Los bancos de desarrollo rural han sido reestructurados y buscan beneficios económicos (Teyssier, 1993:5).

⁴ Entenderemos como “los más pobres” aquellos que viven con menos de 1 US\$ al día.

✍ La lejanía de la institución financiera del lugar de residencia de las y los prestatarios hace que se eleven los costos de transacción debido al costo de transporte o de comunicación para realizar la gestión del crédito o los pagos de éste.

El financiamiento rural presenta otros problemas cuando son las mujeres pobres las que quieren tener el acceso al crédito (Zapata y Mercado, 1996: 111-113; Teysier, 1993: 5):

✍ El acceso al crédito por parte de las mujeres se ve limitado debido a la falta de propiedades que respalden los préstamos, ya sea porque no poseen parcelas o porque las parcelas que poseen las mujeres están en zonas poco productivas. La mayoría de los títulos de propiedad se encuentran a nombre del esposo.

✍ Las instituciones suelen darle prioridad a los proyectos que puedan garantizar los préstamos con parcelas ejidales o con otras garantías. Estas políticas no benefician a las mujeres ya que los proyectos productivos donde ellas participan, tienen la problemática de no poseer las garantías necesarias.

✍ Para poder acceder a los préstamos del sistema financiero formal, las mujeres rurales deben presentar un proyecto que sea viable y para eso necesitan ayuda de expertos para elaborarlo.

✍ Otro obstáculo radica en las exigencias de las instituciones crediticias de que se asocien un número mínimo de mujeres, lo cual puede hacer que una microempresa fracase puesto que muchas veces no está en capacidad de absorber ese número de trabajadoras.

✍ Las mujeres sufren de más altos niveles de analfabetismo que los hombres, y en los países donde se hablan lenguajes locales, las mujeres pobres usualmente no hablan el

lenguaje oficial. Esto les dificulta realizar las gestiones para acceder al crédito.

- ✍ Las necesidades de las mujeres son todavía menos consideradas que las de los hombres en las líneas de crédito.
- ✍ Existen otros requisitos que las mujeres deben de cumplir y que no facilitan el acceso al crédito tales como: estar organizadas en grupos debidamente legalizados, contar con una determinada suma de capital inicial, solicitar montos elevados de crédito.

Sin embargo, para resolver la falta de acceso al crédito por parte de las mujeres, en México se han creado programas gubernamentales específicos para éstas. Algunos de estos programas se mencionarán en el capítulo cuarto.

Los problemas y fracasos que han acompañado al crédito rural como estrategia de desarrollo, han llevado a una contracción de la oferta de crédito agrícola y a la descapitalización y cierre de la mayoría de los bancos estatales de desarrollo rural o agropecuario (González-Vega, 1998:4). Según González-Vega (1998:4), la crisis enfrentada por estos bancos se debe a las pérdidas por falta de recuperación, insuficiente cobertura de sus costos de operación, y erosión del poder de compra de las carteras de préstamos porque las tasas de interés no tomaban en cuenta la inflación. Además, otros elementos que llevaron a la crisis a estos bancos fueron la corrupción, la ineficiencia operativa y la utilización discrecional de éstos por parte de los gobiernos como estrategia política para conseguir apoyo para el partido político en el poder. Su alta dependencia de fondos del Estado para el funcionamiento y para brindar créditos hizo necesario implementar una reestructuración del sistema financiero rural.

En el caso de México, la reorganización del sistema financiero rural llevó a que el BANRURAL (Banco Nacional de Desarrollo Rural) sufriera de 1988 a 1994 una

reducción de sus sucursales de 528 a 224, una reducción del 62% de sus empleados, un descenso del 50% en el valor real del crédito otorgado y una disminución de los productores financiados de 800,000 a 224,000 (Myhre, 1997: 13). Myhre (1997: 14) señala por otro lado que para el mismo período, el FIRA (Fideicomiso Instituido en Relación con la Agricultura en el Banco de México), organización reconocida por su eficiencia y su adecuada selección de clientes, duplicó en términos reales los préstamos otorgados a los agricultores comerciales y amplió su red de oficinas regionales. No obstante, después de 1994, el crédito proporcionado por el FIRA sufrió una caída, posiblemente por la crisis del peso de 1994 que causó un incremento drástico en las tasas de interés y una agudización de las carteras vencidas. El panorama en México evidencia un déficit de crédito para las y los campesinos, así como un proceso de descapitalización del agro, y puesto que el sector financiero rural no logra salir de la orientación del crédito rural hacia actividades agrícolas, existe un conjunto de grupos que quedan sin la posibilidad de acceder a dicho crédito: mujeres rurales, jóvenes o aquellos que se desempeñan en actividades rurales no agrícolas. Este último punto se profundizará en el capítulo 4.

En general, el financiamiento rural enfrenta mayores desafíos que el financiamiento urbano debido a los siguientes factores (Wenner, 2001: 2):

Información incorrecta sobre los clientes: La combinación de condiciones como bajos niveles de escolaridad, ausencia de registros escritos, ausencia de historiales crediticios formales y la heterogeneidad de la producción y comercialización provoca que la información acerca de los clientes sea poco confiable y costosa.

Manejo de riesgos: la estacionalidad de los ingresos, la falta de definición de los

derechos de propiedad, las fluctuaciones de precios y la vulnerabilidad de la producción por el clima hace que las inversiones rurales tengan un riesgo alto.

Costos de transacción: las condiciones de las carreteras, las telecomunicaciones costosas, una deficiente infraestructura y la ineficiencia de las instituciones públicas incrementan los costos de transacción en las zonas rurales.

Otros factores influyentes: la gestación a largo plazo de los proyectos de desarrollo agrícola hace que el financiamiento deba proveerse a largo plazo.

Nuevas tecnologías se han desarrollado en el ámbito de las finanzas rurales para vencer los obstáculos y retos que enfrenta el financiamiento rural y facilitar el acceso al crédito por parte de los sectores más pobres, y especialmente las mujeres. Dichas tecnologías son una respuesta a las dudas y resultados de la concesión de crédito subsidiado para la producción, especialmente agrícola (Ledgerwood, 2000: 2). Una de las que más apogeo ha tenido en los últimos años son las microfinanzas, y en particular el microcrédito.

1.2 Una nueva tecnología crediticia: las microfinanzas

Los orígenes de las microfinanzas no se pueden determinar con exactitud, pero la creación del Banco Grameen por el Dr. Muhammad Yunus en Bangladesh en 1976 marcó un hito en el desarrollo de éstas. Incluso, se remonta a ese año, el origen de este concepto (FAO, 2000: 46). Actualmente, las microfinanzas, y por lo tanto el microcrédito, son unas de las estrategias claves para el Desarrollo y combate de la pobreza en los países subdesarrollados. Por microfinanzas, se entenderá el conjunto de servicios financieros tales como seguros, ahorro y crédito en pequeña escala dirigidos a

las personas excluidas del sistema financiero convencional. En torno a ellas se han creado movimientos de carácter internacional como lo es la Cumbre del Microcrédito (Microcredit Summit), organizada por RESULTS Educational Fund⁵ en Washington en 1997 en la que se reunieron 2900 participantes (pertenecientes a organizaciones sociales, de microcrédito, de la cooperación internacional, académicas, entre otras) de 137 países del mundo. En esta Cumbre se impulsó una campaña cuya meta fue proporcionarle crédito y otros servicios financieros a 100 millones de las familias más pobres del mundo para el año 2005, especialmente a las mujeres de esas familias, para crear autoempleo y mejorar sus condiciones de vida (Druschel et al., 2001: 1). El año 2005 ha sido designado por la Organización de las Naciones Unidas como el año internacional del Microcrédito. Otro indicador del desarrollo de las microfinanzas es el hecho de que actualmente se han realizado réplicas del Banco Grameen en 45 países del mundo (FAO, 2000: 45-46). Al referirse a América Latina, Lucano Urioste (2001: 3) lo expone de la siguiente manera: “tanto por su impacto socioeconómico como por su viabilidad financiera, las microfinanzas han dejado de ser un *movimiento alternativo* para convertirse progresivamente en una de las más importantes actividades económicas de Latinoamérica”.

El microcrédito es uno de los componentes de las microfinanzas y se define como créditos en pequeña escala⁶ para diversos usos (proyectos de generación de ingresos,

⁵ Es una organización internacional con sede en Washington, dedicada a masificar estrategias educativas para promover el fin del hambre en el mundo.

⁶ Todavía no se han establecido los parámetros en cada país que delimite lo que es un microcrédito de otro tipo de crédito.

consumo, educación, vivienda, entre otros), generalmente dirigidos a personas de bajos ingresos. Puede, no obstante, variar el tamaño de los préstamos, a quién va dirigido, la utilización de los fondos y las condiciones y términos en que se prestan. En algunas ocasiones, la literatura no hace distinción entre los términos microcrédito y microfinanzas o microfinanciamiento, y suelen incluir las siguientes actividades (Ledgerwood, 2000: 1):

- a) Préstamos pequeños, por lo general para capital de trabajo.
- b) La evaluación informal de prestatarios e inversiones.
- c) Los sustitutos de garantías, tales como garantías colectivas o ahorros obligatorios.
- d) El acceso a préstamos repetidos y cada vez mayores de acuerdo con el historial crediticio.
- e) El desembolso racionalizado y el monitoreo del préstamo.
- f) Servicios de ahorro seguros.

Es importante señalar que la intermediación financiera puede ir acompañada por la intermediación social, es decir la prestación de servicios que van desde la formación de grupos y desarrollo de capacidades financieras y administrativas hasta el desarrollo de la autoconfianza (Ledgerwood, 2000:1).

La FAO (2000: 45) señala que el microcrédito presenta tres diferencias principales con respecto al crédito rural:

- ? Está orientado a un grupo de prestatarios de más bajos recursos que el atendido normalmente por las instituciones de crédito;
- ? Suelen incluir servicios no crediticios

? Está basado en el concepto de préstamo colectivo, aunque cada vez más la metodología crediticia puede ser individual.

A éstos aspectos se puede agregar también que los montos de crédito son menores, los pagos de los préstamos son hechos con mayor frecuencia, los trámites son más flexibles y existe una cercanía geográfica de la organización que otorga el crédito y los prestatarios. Los rasgos característicos del microcrédito rural se presentan en el Cuadro 1.1.

Cuadro 1.1. Rasgos característicos del microcrédito rural

Préstamo	Prestatarios (as)
Préstamos de pequeño tamaño	Pobres
Garantía nula o pequeña	Predominantemente mujeres
Se ofrecen servicios no crediticios	Bajos niveles de educación
Pago periódico de los préstamos	Lejanía geográfica
Responsabilidad colectiva del grupo	Pocos activos
Financiado por donantes	Ocupaciones relacionadas con la agricultura

Fuente: FAO (2000: 48)

En el caso de las microfinanzas rurales, existen instituciones que limitan el crédito dirigido a la agricultura por el riesgo que implica esta actividad, y dedican la mayor parte de su cartera a préstamos no agrícolas, mientras que en las microfinanzas urbanas la cartera es diversificada hacia todos los sectores, pero la mayor parte se concentra en el comercio (Valenzuela, 2001:3).

Las organizaciones que se ocupan de los proyectos de microfinanzas o entidades microfinancieras, según el orden de grado de intermediación o capacidad de gestión de una amplia gama de instrumentos de ahorro e inversión, pueden ser (Lucano Urioste, 2001: 4-6):

a) Entidades financieras convencionales: Son organizaciones bancarias, financieras o cooperativas que se dedican al microcrédito, pero éste no constituye un porcentaje predominante de su cartera. Visualizan las microfinanzas como un segmento de mercado poco atendido. No captan recursos específicamente para el microcrédito, sino que son fondos captados en función de toda la estructura financiera de la entidad. En general, el microcrédito se otorga de forma individual y no a través de grupos solidarios. Estas entidades no son consideradas como un soporte adecuado a las microfinanzas porque su estructura no le permite considerar que los ejecutivos de microfinanzas no corresponden al perfil del banquero de “cuello blanco y corbata”, que se requiere de cierta cercanía social con los clientes y que los horarios de atención, las campañas de mercadeo, y los pagos de incentivos al personal difieren de las técnicas bancarias tradicionales.

b) Entidades financieras especializadas: Se dedican al microcrédito aunque tienen dos orígenes. Pueden ser originadas por una ONG (Organización no Gubernamental) que les transfirió su cartera o por una entidad financiera convencional que ha externalizado el microcrédito a una filial o empresa ligada. Pueden ofrecer crédito individual o crédito a grupos solidarios. El financiamiento que proveen estas organizaciones es más costoso que el financiamiento comercial por el alto riesgo, porque no pueden diluir los altos costos operativos de una cartera de préstamos pequeños en otros préstamos de mayor tamaño, y porque no pueden beneficiarse de la economía de escala de la banca convencional.

c) ONG especializadas: Son organizaciones sin fines de lucro que se dedican exclusivamente a otorgar microcrédito. Éstas pueden tener su origen en una ONG generalista que externaliza su proyecto de microcrédito para que éste pueda desarrollarse

y posteriormente convertirse en una entidad regulada; o pueden haber sido creadas desde sus inicios como una entidad para brindar préstamos como es el caso de algunos bancos comunales, cajas de ahorro, entre otras. Tienen restricciones para captar ahorros o pedir préstamos a fuentes comerciales, por lo que muchas veces dependen de fondos de donantes.

d)ONG generalistas: Son organizaciones sin fines de lucro que se dedican a desarrollar proyectos sociales con personas o empresas de barrios populares o zonas rurales marginales. Pueden combinar otros servicios con el microcrédito como por ejemplo, asesoría o capacitación empresarial, proyectos de salud, educación y ayuda alimentaria.

e)Proyectos de Desarrollo Rural: pueden ser ejecutados por el Estado, organismos de cooperación privada, donantes bilaterales y multilaterales o instituciones académicas. Estos proyectos no pretenden convertirse en intermediarios financieros, sino lograr un impacto social.

Las entidades financieras pueden diferir en sus orígenes, tamaño, objetivos, estrategias, metodología microfinanciera, supuestos y valores de los cuales parten sus proyectos y de los y las clientes que atienden.

1.3 Metodologías de microfinanzas

Los préstamos también pueden hacerse a través de diferentes metodologías crediticias entre las que destacan las grupales y las individuales. Las primeras tienen la ventaja de resolver el problema de la falta de garantías y los altos costos de transacción relativos a la evaluación del crédito, seguimiento y cobranza de los préstamos, utilizando mecanismos de presión social entre los integrantes de los grupos. Entre estas

técnicas, las más populares son:

a) Los grupos solidarios: son pequeños grupos de 4 a 10 integrantes seleccionados por ellos mismos. El préstamo se otorga a todo el grupo, aunque se reparte individualmente, y todo el grupo es responsable por la devolución, convirtiéndose en una garantía social. Si un miembro del grupo no paga, los demás miembros no pueden recibir un nuevo préstamo hasta que la totalidad de la deuda grupal haya sido liquidada. Esta metodología requiere de que los integrantes ahorren obligatoriamente, pero en lugar de requerir un ahorro previo al otorgamiento de un préstamo, una porción del crédito otorgado es descontado para constituir dicho ahorro. El pago de los préstamos se hace por lo general cada semana en las oficinas de la organización microfinanciera. Las y los integrantes de los grupos reciben capacitación y asistencia técnica. Por lo general, estos grupos se integran con personas que tengan por lo menos un año de tener un negocio y no se otorgan préstamos para iniciar nuevos emprendimientos. El factor crítico en esta metodología es la relación solidaria entre miembros del grupo y la capacidad de pago de éstos.

b) Los bancos comunales: son grupos de 20 a 50 integrantes, con una junta directiva que se encarga de las operaciones de ahorro y crédito generadas por los integrantes de los grupos. Antes del primer préstamo se requiere que el grupo realice un ahorro obligatorio previo y reciba una capacitación pre-crédito. Estos grupos se reúnen periódicamente (semanal, quincenal o mensualmente) para ahorrar y pagar los préstamos. Los promotores de la organización microfinanciera visitan los grupos para apoyar su funcionamiento. La organización microfinanciera otorga los préstamos al grupo por un

plazo denominado ciclo⁷, y a su vez, el grupo es el responsable del manejo y reparto de éstos entre sus integrantes, funcionando como garantía social. A diferencia de la metodología anterior, los bancos comunales tienen un mayor énfasis en la autogestión, ya que los grupos pueden manejar sus ahorros para hacer préstamos internos a sus miembros. El factor crítico de esta metodología se ubica en la relación solidaria entre integrantes del banco comunal.

c) *El modelo del banco Grameen*: en esta metodología se forman grupos de cinco integrantes, y a su vez estos grupos (hasta un máximo de ocho grupos) se aglutinan para formar un centro en una comunidad específica. Varios centros se vinculan a una organización microfinanciera. Cada centro se reúne semanalmente y realizan pagos de los créditos y depositan su ahorro, aprovechando la reunión para hacer alguna actividad no financiera que refuerce la autoestima o promueva determinadas conductas en los clientes. En la primera etapa, debe de existir un ahorro previo antes del primer préstamo otorgado al grupo. Este esquema trabaja con una fórmula “2-2-1”⁷: inicialmente, se le da un préstamo a 2 de los integrantes del grupo por un período definido; si éstos pagan y cumplen con las reglas establecidas, se procede a dar préstamo a otros 2 integrantes para un período similar, y una vez que estos hayan cumplido adecuadamente con los pagos, se le de el préstamo al último integrante. Los 5 integrantes del grupo responden por los préstamos de los otros.

En cuanto a las metodologías individuales se utilizan sobre todo cuando las relaciones solidarias son difíciles de establecer entre las y los clientes, como por ejemplo

⁷ En su versión original era de 4 meses, actualmente los ciclos pueden ser de 4, 6 y hasta 1 año de acuerdo con las adaptaciones hechas por las organizaciones microfinancieras.

en las zonas urbanas, y cuando los montos de microcrédito superan los \$10,000. Los factores críticos en esta metodología son la capacidad de pago y la solvencia moral de las y los acreditados. Estas metodologías han sido modificadas y adaptadas al contexto en el que se operan y a los objetivos de la organización microfinanciera. Aunque en las microfinanzas han predominado las metodologías grupales, cada vez es más común encontrar organizaciones microfinancieras que ofrezcan simultáneamente préstamos grupales e individuales, utilizando en este último caso garantías prendarias o el aval de una persona.

Con estas metodologías, se atienden a hombres y mujeres de bajos ingresos excluidos del sistema financiero convencional, sin embargo una tendencia de los programas de microcrédito es a atender mayoritariamente mujeres, aunque cada vez más hombres participan en ellos.

1.4 Paradigmas y debates globales sobre los programas de microfinanzas

En general, los programas de microfinanzas se orientan mayoritariamente hacia las mujeres debido a que:

- ? La evidencia señala que existe una alta tasa de amortización de los préstamos entre las mujeres (Mayoux, 2001:19). Probablemente, la falta de oportunidades que tienen las mujeres en el acceso a servicios financieros, hace que éstas cuiden las pocas fuentes de financiamiento con las que cuentan. También podría estar manifestando la falta de poder que tienen las mujeres y su vulnerabilidad frente a los mecanismos coercitivos que ejercen las instituciones financieras para la recuperación de sus préstamos.

- ? Las mujeres utilizan el crédito de forma más responsable que los hombres, y por lo tanto las inversiones de esos préstamos tienen efectos más positivos para sus familias (Pommier, 1997: 76). Las mujeres por ser las principales responsables de la reproducción y del cuidado de las y los hijos priorizan el uso de su crédito en gastos relativos al grupo doméstico. Según Argawal (1997:40), lo anterior también se da debido a que ellas saben que en un futuro dependerán de éstos para su sobrevivencia, ya que sus oportunidades económicas serán más restringidas a medida que tengan mayor edad.
- ? El constante cabildeo de género⁸ dentro de las agencias donantes y las ONG llevó a enfocar a las mujeres en los programas de microfinanzas, ya que el acceso al crédito por parte de las mujeres fue considerado como una limitante para su desarrollo económico en las discusiones sostenidas en las diferentes Conferencias Internacionales sobre la Mujer en 1976 en México, 1980 en Copenhague, 1985 en Nairobi y 1995 en Beijing. Se ha reconocido que las mujeres se encuentran en desventaja socioeconómica frente a los hombres, siendo que éstas conforman una mayoría de los pobres, de los que se encuentran en los puestos de trabajo peor pagados y en peores condiciones y de los que trabajan más horas al día.

Los diferentes programas de microfinanzas pueden estar basados en tres paradigmas o modelos, sean éstos dirigidos a mujeres mayoritariamente o no. De acuerdo a cada paradigma, así será el acercamiento, que hagan estos programas, al tema del empoderamiento de las mujeres (Mayoux, 1998: 8-25; 2001: 20-21):

⁸ El cabildeo de género es el proceso por el cual se trata de incidir en las instancias de decisiones para que realicen acciones que promuevan mayor equidad entre los géneros

*a)El paradigma de la autosostenibilidad financiera*⁹: En este paradigma se basa la Cumbre de Microcrédito iniciada en Washington en 1997. Es un intento de insertar las preocupaciones por el alivio a la pobreza y el empoderamiento en la agenda neoliberal. Su objetivo central es la autosuficiencia financiera y la rentabilidad de los programas de microfinanciamiento para incrementar el acceso a servicios financieros por parte de los pobres en un contexto de reducción de fondos para la asistencia y las prestaciones sociales. A pesar de que señalan a las y los más pobres como su población meta, en realidad se enfocan en “las y los pobres financiables por los bancos”, es decir, las y los pequeños empresarios y productores. Sus discusiones giran en torno a tasas de interés que permitan cubrir los costos de funcionamiento y la inflación, la separación del microfinanciamiento de otras actividades complementarias (capacitación, asesoría o servicios sociales), la reducción de costos de transacción y el alcance de la eficiencia a través de sistemas de información computarizados y personal bancario profesional bien pagado. En este paradigma, el empoderamiento de las mujeres es definido en términos del incremento de las capacidades individuales para valerse por sí mismas, sobre todo en términos económicos.

b)El paradigma del alivio a la pobreza: El objetivo de los programas que se basan en este paradigma es desarrollar medios de vidas sostenibles y aumentar el bienestar a través de la provisión de servicios sociales como alfabetización, atención a la salud e infraestructura, así como a través del desarrollo comunitario. La preocupación se centra en atender no sólo a las y los pobres, sino a las y los más pobres. Sus discusiones giran

⁹ La autosostenibilidad financiera es el estado en el cual una entidad no depende de fondos externos para su funcionamiento

en torno a la importancia del ahorro, la facilitación de préstamos tanto para la producción y el consumo, y el suministro de bajos intereses o crédito subsidiado. Se propicia la formación de grupos solidarios y la movilización de las personas a través de los servicios microfinancieros. Estos programas brindan servicios complementarios y desarrollan estrategias para impulsar la participación comunitaria. En este paradigma, el tema del empoderamiento de las mujeres prefiere evitarse por ser controversial y político. A veces el término empoderamiento es utilizado como sinónimo de alivio a la pobreza, porque se supone que el acceso al microcrédito por parte de las mujeres hará que éstas puedan contribuir con ingresos a sus hogares, mejorando de esta forma las condiciones de desigualdad entre hombres y mujeres.

c)El paradigma feminista del empoderamiento: El objetivo principal de estos programas es el empoderamiento económico, social y político de las mujeres y los cambios en las relaciones de género hacia una mayor equidad. Género es la categoría teórica-metodológica que analiza la construcción social del conjunto de características, de oportunidades, de expectativas y de funciones que se asignan a las personas con base en su sexo biológico, marcando diferencias entre el “ser hombre” y el “ser mujer”. Estas diferencias se traducen en desigualdad social, política y económica de forma particular para una época y cultura específica. Estos programas se dirigen sobre todo a mujeres, especialmente a las mujeres pobres, pero toman en cuenta aquellos cambios que los hombres deben hacer para promover la equidad de género. Estos programas son considerados como un punto de entrada dentro de una estrategia más amplia, cuyo fin es movilizar a las mujeres para la defensa de sus derechos. Como parte de las actividades, se realizan talleres de sensibilización de género y otras actividades para impulsar

cambios en los roles de género y aumentar el control que tienen las mujeres sobre los recursos materiales e ideológicos. En este paradigma, el empoderamiento se centra en el cambio de las relaciones de poder de género en el ámbito de la producción y la reproducción, pero también en cambios en las relaciones de clase, etnia, generación, entre otras.

Los diversos programas de microfinanzas se basan preponderantemente en uno de estos tres paradigmas y diferentes actores en el sector de las microfinanzas promueven uno de ellos. Sin embargo, cada uno de estos paradigmas denota una preocupación y un propósito distinto. El paradigma de autosostenibilidad financiera en realidad se preocupa por la provisión de servicios financieros en pequeña escala, porque existe una demanda por dichos servicios, así es que su población objetivo son aquellos que pueden pagar por el servicio a un precio (tasa de interés) que permita la rentabilidad de la organización microfinanciera. Por supuesto, hay estudios que señalan que las organizaciones que se basan en este paradigma, aunque en términos absolutos llegan a atender más pobres, en términos relativos su cartera está compuesta por un porcentaje menor de pobres que las de las organizaciones que no tienen este enfoque. Hay que evidenciar que para muchas instituciones microfinancieras, la reducción de la pobreza no es su principal objetivo (Gulli, 1999:13,19-24). Por su parte, el paradigma del alivio a la pobreza ve a las microfinanzas como una estrategia de desarrollo, pero con una perspectiva que no reconoce las desigualdades de género. Finalmente, el paradigma feminista del empoderamiento busca la equidad de género¹⁰ y ya que el empoderamiento

¹⁰ Es el trato imparcial que reciben hombres y mujeres en relación con sus derechos, obligaciones, beneficios y oportunidades, y que tiene como implicación la igualdad para acceder y controlar recursos

requiere de espacios de reflexión y sensibilización, la creación de estos espacios implican costos que podrían dificultar la autosostenibilidad financiera.

A pesar de los diferentes propósitos de estos tres enfoques, todos desarrollan un papel importante en su campo, es decir en la provisión de servicios financieros, en el combate a la pobreza y en el empoderamiento de mujeres respectivamente, por lo que se debería alentar la coexistencia de los tres enfoques, mas no la subordinación de estos enfoques a uno dominante. No obstante, el paradigma que más fuerte apoyo tiene actualmente es el de autosostenibilidad financiera respaldado por el Banco Mundial, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Cumbre del Microcrédito. El paradigma que menos apoyo recibe es el paradigma feminista del empoderamiento lo cual se confirma al analizar los debates globales que se sostiene sobre las microfinanzas y notar la ausencia del tema de género en éstos. En la actualidad, los tres debates globales son la autosostenibilidad financiera de las organizaciones de microfinanzas, la orientación selectiva hacia los pobres y la evaluación de los efectos del microcrédito (FAO, 2000:65-68). El primero se refiere a cómo compatibilizar la mitigación de la pobreza con la sostenibilidad financiera. Algunos especialistas y donantes insisten en la eliminación de las subvenciones a los programas de microfinanzas, para hacer que las organizaciones microfinancieras tengan incentivos para ser más eficientes y alcanzar la autosostenibilidad financiera. El segundo debate gira en torno a si los programas de microcrédito deben orientarse hacia los más pobres, ya que muchos dudan si éstos pueden librarse de la pobreza a través del endeudamiento

valiosos desde el punto de vista social, así como la eliminación de los obstáculos para que puedan ejercer sus derechos económicos, sociales, cívicos y políticos (Preval/ Progénero, 2004: 6).

o si tienen la capacidad de reembolsar los préstamos que se les hacen (FAO, 2000: 67). Finalmente, el tercer debate se centra en si se debe destinar fondos para evaluar los efectos de los programas de microcrédito y en los desacuerdos metodológicos para realizar dicha evaluación.

Pese a la diversidad de los paradigmas existentes en las microfinanzas, la falta de consenso en su potencial para aliviar la pobreza y la invisibilización del tema de género y el empoderamiento de las mujeres en el debate, esta nueva tecnología goza de mucha popularidad en la actualidad, sobre todo en el caso de América Latina, y específicamente en México, tal como lo demuestra el creciente número de seminarios y talleres internacionales sobre el tema en la región, y la Cumbre del Microcrédito misma. Es justamente por esta creciente popularidad que se hace todavía más importante que se evalúen los efectos producidos por los proyectos de microfinanciamiento.

1.5 Las evaluaciones de los efectos socioeconómicos del microcrédito

Siendo el microcrédito una de las estrategia clave para la reducción de la pobreza con mayor apoyo por parte de los gobiernos y donantes, es importante evaluar que tan efectiva es esta estrategia para provocar mejoras económicas, sociales y en las relaciones de género. La FAO (2000: 59) señala que varios estudios importantes se han hecho para evaluar los efectos que tienen los programas de microcrédito en sus participantes, encontrándose los siguientes efectos económicos:

- ? Aumento del ingreso y diversificación de los ingresos.
- ? Cambios en el consumo.
- ? Aumento en el ahorro.

? Efectos en la producción, promoviendo nuevas actividades no agrícolas y mejoras en los métodos de producción.

También la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) (2000: 60-61) enumera los siguientes efectos sociales:

? Potenciación de la mujer (aumento de sus capacidades)

? Acción colectiva (aumento de la cooperación entre individuos)

Además, la FAO (2000: 58) elabora un cuadro que resume los hallazgos acerca de los efectos del microcrédito en diferentes variables (Cuadro 1.2). En el siguiente capítulo, se profundizará en los efectos de género producidos por los programas de microfinanciamiento.

La mayoría de las evaluaciones se centran más en los efectos económicos y menos en los sociales. De hecho, pocas retoman la evaluación de los efectos en las relaciones de género y en el empoderamiento de las mujeres participantes en programas de microcrédito. En estos aspectos, la teoría de género proporciona una perspectiva valiosa para comprender los efectos provocados por los proyectos de microfinanzas.

Cuadro 1.2. Efectos del microcrédito en determinadas variables: resultados de algunos estudios

Indicador\Autor	Morduch	Khandker	IIPA	MkNelly	Zaman	Otros
Ingreso/pobreza	Ningún efecto	Reducción de la pobreza; nivel más alto de ingreso en las aldeas	Ingresos más altos	Aumento de los ingresos agrícolas	Estabilización	_____
Patrimonio neto, activos	_____	Aumento cuando la mujer es prestataria	_____	_____	Aumento	Aumento
Suministro de mano de obra	Diversificado	Aumento en las mujeres; descenso en los hombres	_____	_____	_____	_____
Consumo	Estabilización	Estabilización; aumento	Más alimentos; ninguna estabilización	Mayor seguridad alimentaria	Estabilización	Estabilización
Matrícula	Disminución	Superior en niños; ningún efecto en las niñas	_____	_____	_____	Mejor acceso
Medidas que interesan la salud	_____	Mejor nutrición infantil	_____	Ningún efecto nutricional	Mejor nutrición infantil	_____
Uso de anticonceptivos	_____	Más bajo	_____	_____	_____	_____
Habilitación de la mujer	_____	_____	_____	_____	Aumento	Aumento

Fuente: FAO (2000: 58) con base a diversos autores

2. La teoría de género, el empoderamiento de las mujeres y las microfinanzas

2.1 Mujeres en el Desarrollo (MED), Género en el Desarrollo (GED) y empoderamiento de mujeres

Durante la década de los años sesenta, surge en el debate del desarrollo un enfoque en el cual las mujeres son consideradas sólo en su papel de madres o cuidadoras de niños y niñas, dejando de lado su papel en actividades económicas (Young, 1995: 18-19). A partir de los años setenta, se empieza a reflexionar y a producir literatura en torno a la importancia del rol de las mujeres en el ámbito económico y social. Según Young (1995:19), esto se debe a que se dan los siguientes hechos:

- ? La creciente preocupación por el crecimiento poblacional, que colocó a las mujeres en la mira.
- ? Una mayor atención a la producción agrícola y de alimentos, que llevó a apreciar el trabajo de las mujeres en esas áreas.
- ? Un mayor interés sobre los asuntos de equidad y distribución, que llevó a investigar en las condiciones de los y las pobres, encontrando que las mujeres conformaban una gran porción de éstos.
- ? La preocupación por las necesidades básicas, que hizo evidente que eran las mujeres quienes solventaban la mayoría de estas necesidades en sus familias.
- ? El crecimiento del movimiento de mujeres que presionaba al sistema de Naciones Unidas y a las agencias de cooperación para que atendiera las demandas específicas de las mujeres en general.

? La publicación de la investigación de Esther Boserup, “El papel de las mujeres en el desarrollo económico” en 1970, que atrajo la atención sobre el hecho que las actividades de las mujeres iban más allá de su papel como madres.

A partir de esos eventos, surge la necesidad de promover enfoques del Desarrollo que enfatizan la función productiva de las mujeres, y no únicamente la de la maternidad que da lugar a programas orientados al bienestar familiar. Así nace el enfoque llamado MED, término creado por la Comisión Femenina de la Sociedad para el Desarrollo Internacional. Este enfoque se basa en el supuesto que las mujeres son un recurso valioso para el desarrollo económico que no había sido utilizado (Moser, 1991: 58-59).

El enfoque MED promueve la integración de las mujeres a la corriente de desarrollo existente a través de medidas legales, cambios de actitud y la implementación de programas y proyectos para las mujeres (capacitación, educación, y nutrición, entre otros). Sin embargo, este enfoque tiene serias limitaciones entre las que se pueden mencionar:

? *Considerar a las mujeres de forma aislada*: no plantea una transformación de los hombres en cuanto a su identidad, su actitud hacia las mujeres, su responsabilidad frente al trabajo doméstico, ni propicia una redistribución del poder que éstos detentan en la sociedad (Portocarrero, 1990:50-51).

? *Concebir los problemas de las mujeres en función de sus diferencias biológicas con relación a los hombres* (Moser, 1991:58): no toma en cuenta que los problemas se derivan de la relación social entre hombres y mujeres, en la cual existen diferencias construidas de acuerdo a factores culturales, sociales, económicos, históricos y religiosos. El resultado de estas relaciones sociales es que las mujeres se encuentran

en una situación de subordinación frente a los hombres, situación que MED no es capaz de visualizar. Al no cuestionar estas relaciones de poder, los resultados de las propuestas desde MED son incapaces de transformar la situación femenina (Portocarrero, 1990:50-51).

? *Las políticas, programas y proyectos generados a partir del MED tienen problemas de orden práctico:* entre estos se puede considerar la falta de información de referencia, la carencia de sistemas de monitoreo y evaluación, la falta de recursos humanos y materiales, falta de compromiso de los diseñadores y ejecutores, y la resistencia de las personas e instituciones involucradas en estos programas (Portocarrero, 1990:66).

Frente a las limitaciones del enfoque MED, y debido al desacuerdo que expresan las feministas de que los problemas de las mujeres se coloquen en el terreno de lo biológico, y de que no se cuestionen las relaciones inequitativas entre hombres y mujeres, surge un enfoque centrado en el género que se denomina GED. De acuerdo con Alberti (2004: 119) género se define como “una categoría teórico-metodológica que analiza la construcción social de la diferencia sexual, cuestiona las relaciones desiguales de poder (entre mujeres, entre hombres, y entre hombres y mujeres) y propone un cambio hacia la equidad e igualdad de género en las sociedades”. Para Martínez Corona (2000: 16, 33), las relaciones entre los géneros son un “producto cultural, político e ideológico” y más que sustentarse en una base natural, se apoya en construcciones sociales. Género en el Desarrollo toma en consideración cómo, sobre las diferencias biológicas, se construyen las diferencias sociales entre hombres y mujeres, las cuales se convierten en desigualdades sociales que se manifiestan como subordinación y

discriminación de las mujeres. Este enfoque también considera otros determinantes de la situación de las mujeres que no tienen que ver con el género como son los factores económicos, políticos, étnicos y raciales (Moser, 1991:58).

Es importante recalcar que las políticas públicas dirigidas hacia las mujeres frente a la crisis se enmarcan ya sea en el MED o GED. Sin embargo, ha habido una mayor resistencia a la incorporación del enfoque GED debido a aspectos ideológicos, tales como la resistencia de planificadores a incorporarlo en las políticas, y a aspectos metodológicos como la inexistencia de instrumentos para formular políticas, programas y proyectos desde esta perspectiva (Moser, 1991:59). En el Cuadro 2.1 se exponen las diferencias entre MED Y GED.

Cuadro 2.1. Diferencias entre El MED y el GED

	Mujer en el Desarrollo	Género en el Desarrollo
El enfoque	☞ Un enfoque que considera a la mujer como el problema	☞ Un enfoque hacia el desarrollo
El tema central	☞ La mujer	☞ Las relaciones entre los hombres y las mujeres
El problema	☞ La exclusión de la mujer (la mitad de la fuerza de producción) de los procesos de desarrollo	☞ Las relaciones de poder desiguales (ricos y pobres, mujeres y hombres) que no permite un desarrollo equitativo y la plena participación y visibilización del trabajo de las mujeres
La meta	☞ La integración de la mujer en los procesos de desarrollo existentes	☞ Un desarrollo equitativo y sustentable, con las mujeres y los hombres en la toma de decisiones
La solución	☞ La integración de la mujer en los procesos de desarrollo existentes	☞ El empoderamiento de la mujer y de los demás desfavorecidos ☞ La transformación de las relaciones de las relaciones de desigualdad
Las estrategias	☞ Proyectos de Mujeres ☞ La mujer como un componente ☞ Proyectos integrados ☞ Aumentar la productividad de la mujer ☞ Aumentar los ingresos de la mujer ☞ Mejorar la habilidad de la mujer para mantener la economía familiar	☞ Identificar/encarar las necesidades prácticas de las mujeres y las de hombres determinadas por ellos mismos para mejorar su condición ☞ Encarar los intereses estratégicos de la población más pobre a través del desarrollo centrado en las personas

Fuente: Grupo Inter-institucional Género y Agricultura, 1998

Género en el Desarrollo propone el empoderamiento para superar los sesgos presentes en los enfoques provenientes del MED. Se entenderá por empoderamiento, aquel proceso en el que las mujeres logran “asumir el control sobre sus propias vidas para sentar sus propias agendas, organizarse para ayudarse unas a otras y elevar demandas de apoyo al Estado y de cambio a la sociedad” (Young,1995: 158-159). En este proceso las mujeres redefinen los roles de género de formas en las que expanden sus posibilidades de ser y hacer tanto en las relaciones como a nivel social (Mosedale, 2003: 16). Young (1995: 158) señala que para las feministas implica “una alteración radical de aquellos procesos y estructuras que reproducen la subordinación genérica de las mujeres”. Este enfoque reconoce la necesidad de incrementar el poder de las mujeres, conceptualizando éste, no como dominación sobre otros, sino en términos de la capacidad de ellas de incrementar su auto-confianza e influir en la dirección del cambio social, político y económico, a través del control de recursos materiales y no materiales. Busca una redistribución del poder entre hombres y mujeres, y entre sociedades (Moser, 1991:105). El empoderamiento puede contribuir a mejorar la vida de las mujeres, en especial la de las mujeres rurales, ya que no sólo enfatiza su desarrollo personal, sino que también lucha por transformar aquellas estructuras y fuerzas que las marginan, las oprimen y las colocan en desventaja frente a los hombres. Es un proceso en el que “las mujeres, primero, tienen que reconocer la ideología que legitima la dominación masculina y, segundo, entender cómo ésta perpetúa su opresión” (Batliwala, 1997: 196). Esta conciencia de la subordinación genérica que las mujeres deben alcanzar para que se dé el proceso de empoderamiento puede ser facilitado a través de programas y proyectos con perspectiva de género.

2.2 La perspectiva de género en los proyectos de desarrollo y en los proyectos de microfinanzas

La perspectiva de género es definida como aquel enfoque que “permite analizar y comprender las características que definen a las mujeres y a los hombres de manera específica, así como sus semejanzas y sus diferencias” (Lagarde, 1996: 15). Analiza sus identidades, sus roles, las relaciones de poder entre los géneros. Además, de acuerdo con Lagarde (1996: 13), esta perspectiva tiene como fin el cambio de las estructuras del poder que colocan a las mujeres en desventaja frente a los hombres, hacia la construcción de una nueva configuración social y subjetiva en la que exista una relación de equidad entre los géneros. La perspectiva de género es sinónima de enfoque de género, visión de género, y mirada de género.

Aunque no existen recetas para implementar la perspectiva de género en los proyectos de desarrollo, existen ciertos criterios que se deben tomar en cuenta. Uno de éstos es que los proyectos deben abordar las necesidades de hombres y mujeres de acuerdo con su género. Primeramente, debe de comprenderse dos conceptos: las necesidades prácticas y necesidades estratégicas de género. Las necesidades prácticas se refieren a aquellos medios para satisfacer una preocupación que hombres y mujeres tiene a partir de sus condición y de acuerdo con su posición como género dentro de la división genérica del trabajo (Moser, 1991: 70-72). Se entenderá como condición al estado material y por posición la ubicación social y económica de las mujeres respecto a los hombres (Young, 1991: 16). Las necesidades estratégicas de género se refieren a aquellas necesidades que se derivan a partir del análisis de la subordinación de las mujeres en relación con los hombres, cuyo fin es lograr una organización más equitativa

de la sociedad y que varían de acuerdo al contexto cultural, económico, social y político donde se formulan (Moser, 1991: 69-70). Aunque metodológicamente se hace una distinción entre las necesidades prácticas y las necesidades estratégicas de género, en la realidad la separación no es tan clara, pues una necesidad práctica puede ser a su vez ser una necesidad estratégica. Por ejemplo, tener un ingreso económico puede responder a una necesidad práctica de género porque las mujeres requieren de éste para cubrir sus necesidades básicas y las de su grupo familiar, pero a la vez es una necesidad estratégica porque contar con un ingreso es una condición necesaria para eliminar la dependencia financiera que puedan tener en relación con otros miembros del grupo doméstico.

Un proyecto de desarrollo con perspectiva de género debe de abordar no sólo las necesidades prácticas, sino también las necesidades estratégicas de género. Otros criterios fundamentales para implementar esta perspectiva en los proyectos de desarrollo son los siguientes (Aguilar, 1998:7-9; Rocha, 2000:44-47):

- ✍ Uno de los principios centrales del quehacer del proyecto debe ser la igualdad de derechos entre hombres y mujeres. Acciones afirmativas hacia las mujeres deben ser realizadas para eliminar barreras económicas, culturales, sociales y políticas para alcanzar esta igualdad.
- ✍ El proyecto deberá contener actividades que posibiliten a las mujeres acceso a la información, capacitación y desarrollo de habilidades para que puedan participar activamente en el proyecto.
- ✍ Debe ser consideradas como agentes activas de cambio y no receptoras pasivas del proyecto, por lo que se deberá animar su participación en todas las fases del proyecto y en la toma de decisiones con respecto a éste.

- ✍ Se incentivará la participación de las mujeres y de los hombres (si los hubiera en el proyecto) en actividades no tradicionales para su género para propiciar la igualdad de oportunidades.
- ✍ Se deberá reconocer y hacer visible la doble y triple jornada¹¹ de las mujeres, por lo que el proyecto tendrá que desarrollar estrategias para reducir la carga de trabajo de las mujeres y adecuarse al tiempo que ellas puedan disponer.
- ✍ Se promoverá el igual acceso y control de los recursos por parte de las mujeres y los hombres, así como la igualdad en la participación en el proceso y en las instancias de toma de decisiones, por lo que se deberán diseñar mecanismos para garantizar esto.
- ✍ La capacitación y talleres de sensibilización de género deben ser constantes en todas las fases del proyecto y deben ser tanto para el personal como para las mujeres y hombres involucrados en el proyecto. El personal es un factor clave y por lo tanto tiene que estar sensibilizado a la problemática de género.
- ✍ Se deberá impulsar el crecimiento individual y colectivo de hombres y mujeres permitiéndoles desarrollar la autoestima, el autorespeto, mayor capacidad de expresión y desarrollo de conocimientos.
- ✍ El monitoreo y evaluación del proyecto debe incluir indicadores de género, desagregar datos por sexo y usar técnicas de recolección de datos cuantitativas y cualitativas.

¹¹ La doble jornada se refiere a la suma del trabajo productivo y reproductivo de las mujeres. Cuando se habla de triple jornada se considera que a ambos trabajos se les suma el trabajo comunitario que hacen las mujeres.

✍ Finalmente, es conveniente que el enfoque de género se implemente de forma transversal tanto en la organización como en sus proyectos. Esto no excluye la posibilidad de tener adicionalmente componentes específicos para las mujeres en los proyectos en los que participen hombres y mujeres.

Es importante establecer que las microfinanzas desde una perspectiva de género no se tratan únicamente de proveer de crédito a las mujeres. Según Johnson (1999), las microfinanzas no son una herramienta que pueda corregir los desbalances de poder resultantes de la inequidad genérica, a menos que estos proyectos tengan un compromiso con un acercamiento estratégico para lograrlo. Rankin (2002:18) plantea que los programas de microfinanzas pueden servir incluso para defender y mantener las jerarquías existentes de clase, casta y género, y que la formación de grupos solidarios no garantiza cambios en estos aspectos, a menos que se aborden a través de ellos las críticas a la ideología dominante o se conviertan en espacios de reflexión. Para que estos programas puedan desafiar las estructuras de opresión de las mujeres, Johnson (1999) sugiere tener presente la perspectiva de género a lo largo de todo el ciclo del proyecto, desde su planeación hasta su evaluación de acuerdo a lo siguiente:

a) En la etapa de diagnóstico: esta etapa se caracteriza por recolectar la información antes de establecer los objetivos. En este punto, los aspectos principales a considerar son:

- ✍ Análisis de la situación de las mujeres en cuanto al acceso y control de recursos y las esferas de decisión en las que intervienen, así como determinar los obstáculos que las mujeres enfrentan para acceder al crédito.
- ✍ Los sistemas financieros existentes para las mujeres y cómo los utilizan.

✍ Discusión con las mujeres acerca del rol y objetivos de los servicios financieros dirigidos hacia ellas.

b) En la etapa de establecer los objetivos: se debe asegurar que el proyecto aborde tanto las necesidades prácticas como las necesidades estratégicas de género. Se debe tomar en cuenta aquellos aspectos que aseguren la participación de las mujeres, sobre todo en los procesos de decisión, como por ejemplo promover la alfabetización y capacitación. Además, en aquellos programas que vayan dirigidos exclusivamente a mujeres, se deberá considerar una estrategia para sensibilizar y educar a los hombres sobre el acceso a los servicios financieros para las mujeres.

c) En la etapa de ejecución: Uno de los puntos centrales en esta etapa, es que el personal reciba capacitación y talleres de sensibilización de género, para que puedan comprender los objetivos de género del proyecto. Otro aspecto importante es el trabajo que se tiene que desarrollar para que los hombres vean el programa como una oportunidad para sus grupos domésticos, y no como una amenaza a su estatus. También hay que considerar elementos en el proyecto que promuevan la sensibilización de género en las y los participantes. En proyectos dirigidos a hombres y mujeres, se deberán crear incentivos para que el personal atienda y preste servicios a las mujeres.

d) Durante el Monitoreo: El aspecto clave es diseñar y usar indicadores de género como por ejemplo, puestos de decisión en los grupos solidarios por género, composición de los grupos por género, uso de los préstamos por género, cambios en la autoestima de las mujeres, desarrollo de la capacidad de las mujeres para hablar en público, entre otros. Los datos desagregados por sexo pueden ayudar para el seguimiento de los cambios en las relaciones de género. Se pueden incluir dos tipos de estudio: la utilización del

préstamo y estudios cualitativos de cómo hombres y mujeres del grupo doméstico están involucrados en hacer los depósitos del ahorro, pedir los préstamos, decidir sobre su uso, usarlos y pagarlos.

e) Etapa de evaluación: Se debe contar con una línea de base de género. Si no se tiene, se pueden usar técnicas basadas en recordatorios de “antes” y “después” o de acuerdo a las percepciones de las y los participantes de cómo ha cambiado la situación a partir del proyecto. Es importante usar datos desagregados por sexo y contar con datos cuantitativos y cualitativos. Se pueden usar indicadores como el incremento de horas trabajadas por los integrantes del grupo doméstico, cambios en el acceso y control de recursos y en la responsabilidad de los gastos en el hogar.

A través de un proyecto de microcrédito dirigido hacia las mujeres y abordado desde la perspectiva de género se puede garantizar el abordaje tanto de las necesidades prácticas como de las necesidades estratégicas de género. Entre éstas se encuentran: (Bhathena, 2000: 2):

a) Necesidades prácticas de género

- ☞ Contribuir a aliviar la pobreza e incrementar el ingreso de las mujeres.
- ☞ Mejorar el acceso del crédito por parte de las mujeres porque no tienen acceso al sector financiero convencional.
- ☞ Incrementar el ingreso del hogar y por ende, mejorar el bienestar de los niños y niñas.
- ☞ Invertir en su salud y la de su familia.

b) Necesidades estratégicas de género

- ✍ Mejorar la posición de las mujeres al interior del hogar, mejorando su poder de decisión y negociación.
- ✍ Incrementar el acceso y el nivel de educación de las mujeres.
- ✍ Incrementar el nivel de empoderamiento de las mujeres y realzar su autoconfianza para demandar sus derechos políticos y legales.
- ✍ Producir una mayor equidad en el uso y control de recursos (así como del microcrédito) al interior del hogar.
- ✍ Llevar a una mayor independencia económica.
- ✍ Incrementar el acceso de las mujeres a redes y mercados, dándole una experiencia más amplia del mundo que le abre posibilidades de desarrollo social y político.

A nivel teórico, existe un gran potencial transformador de las relaciones de género que se derivan de los proyectos de microfinanzas con perspectiva de género. Sin embargo, la mayoría de estos proyectos no trabajan desde esta perspectiva, por lo que las evaluaciones que se han hecho de los proyectos de microfinanzas para ver los cambios en las relaciones de género o en el empoderamiento de las mujeres, no han podido empíricamente verificar este potencial transformador. Hidalgo (1999b) logra en un estudio de caso de microfinanzas en el Estado de Sonora utilizando su Modelo Multifactorial de Empoderamiento, vislumbrar la importancia de la capacitación de género¹², elemento de la perspectiva de género, en el empoderamiento de las mujeres, al

¹² Hay que aclarar que en ese estudio el proyecto de microfinanzas no trabajaba desde una perspectiva de género, pero algunas participantes habían recibido capacitación de género.

mismo tiempo que identifica otros elementos de los proyectos de microfinanzas como factores que promueven el empoderamiento de las mujeres participantes en ellos.

2.3 Aspectos a considerar en el estudio del empoderamiento de las mujeres en los proyectos de desarrollo

Es importante tener presente que cuando se habla de empoderamiento, el poder al que se alude no es el poder que Rowlands (1997: 218) denomina como *poder sobre* y que describe como “la habilidad de una persona o grupo de hacer que otra persona o grupo haga algo en contra de sus deseos”. Esta habilidad está presente en los siguientes casos:

- a) en aquellos casos en los cuales existe un conflicto observable debido a la incompatibilidad de deseos, frente a la cual un grupo trata de imponer los suyos al otro;
- b) donde se ha suprimido el conflicto a través de un conjunto de reglas que impiden que un grupo con menos poder los manifieste abiertamente; y
- c) finalmente donde se evita que surja tal conflicto a través de la introyección de percepciones y concepciones del mundo en un grupo, que naturalice y promueva la aceptación de determinado tipo de comportamientos o formas de ser, de tal manera que dicho grupo no pueda visualizar alternativas al orden establecido (Lukes 1974, citado por Rowlands 1997, 219-220).

El empoderamiento se refiere a los siguientes poderes (Rowlands, 1997: 220-223):

- a) El *poder para*: es la capacidad para crear o generar nuevas posibilidades y acciones sin dominar

b) El *poder con*: es el poder colectivo que resulta ser mayor a la suma de los poderes individuales de quienes conforman este colectivo.

c) El *poder desde dentro*: este poder alude al poder interior que tienen las personas, es decir al poder espiritual.

Para Rowlands (1997: 224-230), el empoderamiento se puede analizar en tres dimensiones:

✍ La dimensión personal: donde 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.

✍ La dimensión de las relaciones cercanas: donde el empoderamiento se manifiesta en 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.

✍ La dimensión colectiva: donde las personas se integran en el trabajo para lograr un mayor impacto mediante la acción colectiva, que el que lograrían a través de la acción individual. 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.

Basándose en Rowlands (1997) que propone comprender el empoderamiento de las mujeres a partir de conceptos claves tales como los factores impulsores e inhibidores, así como la identificación de las tres dimensiones (personal, relaciones cercanas y colectiva), y sus respectivos núcleos, Hidalgo (1999b: 41-53) elabora su Modelo Multifactorial de Empoderamiento, para estudiar el proceso de empoderamiento en los proyectos de desarrollo, específicamente en los proyectos de microfinanzas. En la propuesta del Modelo Multifactorial de Empoderamiento, Hidalgo (1999b:41-53) hace algunos señalamientos con respecto a la definición de los factores impulsores e inhibidores, da mayor énfasis en el conflicto como un elemento que marca todo el proceso, incluye los elementos de negociación y compensación en dicho modelo, y recalca que el empoderamiento es un proceso heterogéneo, no acabado y que varía con el contexto. Todo lo anterior permite una aproximación a la complejidad y al dinamismo de dicho proceso, y facilita su análisis en los proyectos de desarrollo.

2.3.1 *Los factores impulsores e inhibidores como interpretación subjetiva*

Según Rowlands (1997: 224), los factores impulsores e inhibidores del proceso de empoderamiento se refieren a aquellos “aspectos de las actividades de la organización que impulsaron el desarrollo de los procesos centrales ¿del empoderamiento?, y aquellos aspectos de situación que los inhibieron” respectivamente. Sin embargo, no todos los factores impulsores del empoderamiento pueden ser producto de las actividades de la organización que promueve el proyecto. Por ejemplo el *apoyo de los compañeros* es un factor impulsor en la dimensión de las relaciones cercanas que no depende de la organización. Además no todos los factores inhibidores provienen del contexto, ya que también pueden resultar de alguna acción de la organización tales como *la toma de decisiones poco participativa y la dependencia en individuos clave*, ambos en la dimensión colectiva.

La complejidad de la determinación de estos factores radica en que la presencia de uno de éstos por sí solo, no garantiza que se impulse o se inhiba el empoderamiento. Esto sucede, en primer lugar, porque un factor puede considerarse impulsor o inhibidor de acuerdo a la interpretación subjetiva que hace cada mujer de él. Esta interpretación estará condicionada por la identidad de dicha mujer, su historia personal y el contexto en el que ella se desenvuelve. Es decir, en un contexto específico un mismo factor puede convertirse en inhibidor o en impulsor del proceso de empoderamiento según la interpretación de la persona que vive dicho proceso. En segundo lugar, no se pueden definir con claridad los mecanismos causa-efecto entre el factor impulsor o inhibidor y los cambios producidos en las diferentes dimensiones, como tampoco se conoce la sinergia o antagonismos que se pueden dar entre diferentes factores (inhibidores-

inhibidores, impulsores-impulsores e impulsores-inhibidores). Lo anterior advierte sobre la necesidad de hacer un análisis cuidadoso de los factores que intervienen en el proceso de empoderamiento en un proyecto de desarrollo, que se ejecuta en un contexto específico, y en el cual participan mujeres diferentes en edad, en clase, en raza, en su historia personal y en condiciones de vida.

2.3.2 El empoderamiento como un proceso conflictivo

Aun cuando Rowlands (1997: 244) menciona el conflicto como una consecuencia de los cambios que se generan en el proceso de empoderamiento de las mujeres, en su modelo no lo retoma como un elemento que marca el proceso de cambio, y que debe ser considerado en los proyectos. La importancia de retomar el conflicto como elemento del modelo, radica en la posibilidad de tomar medidas para la disminución de éste, o medidas de apoyo a las mujeres que les permita reducir, en sus vidas y en las de las personas que las rodean, el impacto negativo. Mayoux (1998: 50-51) señala que se debe de reducir el conflicto, pero sin comprometer el cambio.

2.3.3 El empoderamiento como un proceso en el que se dan negociaciones y compensaciones

Otro elemento que se considera importante tomar en cuenta en el análisis del empoderamiento, son aquellas compensaciones y negociaciones que se dan como producto de los cambios en la identidad de las mujeres involucradas y de las personas cercanas a ellas, en las formas de relacionarse, en los roles, y en el acceso, uso y control de recursos, entre otros. Según Mayoux (1998: 42), el empoderamiento es un proceso contradictorio en el cual se dan compensaciones (trade-offs), por ejemplo entre el incremento de autonomía y el incremento de la seguridad, entre el incremento del

ingreso y el incremento de la carga de trabajo. Entonces, las transformaciones que se dan en una dimensión pueden implicar alguna compensación y/o negociación en la misma o en otra dimensión. De allí que el proceso de empoderamiento sea tan complejo, y se deba estar alerta de cómo el empoderamiento en una de las áreas repercute en las otras.

2.3.4 El empoderamiento sujeto a procesos de contextos específicos

Rowlands (1997:231) habla de “abrigar la esperanza de no haber creado un modelo de empoderamiento demasiado atado a la cultura”, pero también acepta que los procesos del empoderamiento no son fijos ya que varían de acuerdo al contexto (1997:230). Sin embargo muchos de los elementos (impulsores, inhibidores y cambios) que componen el modelo de Rowlands dependen del contexto social, cultural, político y económico en que se esté dando el proyecto, del diseño del proyecto, así como de la identidad y experiencia personal de cada mujer involucrada. De ahí que para cada contexto, y dentro de cada contexto para cada proyecto, aparecerán elementos nuevos, debido a que el empoderamiento no es un proceso mecánico.

El Modelo Multifactorial de Empoderamiento puede ser aplicado en cualquier contexto en su forma tridimensional, pero sabiendo que se deberán determinar para cada ocasión los factores inhibidores e impulsores, los cambios, los conflictos, las negociaciones y compensaciones, pudiendo dejar intacto el núcleo del modelo. La importancia de este ejercicio radica en comprender cómo se da el proceso de empoderamiento cuando existen ciertas condiciones específicas, y de allí poder tener una base de la cual partir al emprender un nuevo proyecto de desarrollo en similares condiciones contextuales.

2.3.5 El empoderamiento como un proceso no acabado, autogenerado y heterogéneo

Partiendo de uno de los principios del materialismo dialéctico, y que postula que la realidad es dinámica (Rojas Soriano, 1981:37-38), se puede pensar entonces que los procesos relativos al poder que viven las mujeres también lo son. Así se puede partir del supuesto que las mujeres se encuentran involucradas de forma continua ya sea en procesos de empoderamiento o de desempoderamiento, producto de su experiencia personal en la vida cotidiana o de su participación en proyectos en la esfera pública (en partidos políticos, en proyectos de desarrollo, en actividades culturales o religiosas, entre otros). Este dinamismo también es influido por la interrelación y coexistencia en la sociedad de dos modelos propuestos por Alberti (1999: 111): el Modelo Genérico Tradicional (MGT) y el Modelo Genérico Mixto (MGM). El primero se definiría como:

Corpus normativo y comportamental que asigna a los géneros su lugar dentro de la etnia. Corpus simbólico basado en principios constitutivos del modo de entender el mundo y las relaciones entre propios y extraños en relación con los géneros. Percepción y conceptualización de la posición genérica, el alcance de sus acciones, la jerarquía, atribuciones, derechos y obligaciones. Las prácticas cotidianas y festivas. Conocer cómo viven su papel genérico mujeres y hombres de una cultura concreta.

Mientras que el segundo da cuenta del cambio en las identidades genéricas como resultado de una selección y depuración de los elementos del patrón genérico tradicional y de una adición de nuevos elementos socioculturales adquiridos por los sujetos. El MGM permite que las mujeres modifiquen la identidad, los roles y la posición genérica que les asigna el MGT. La autora (1999: 111) aclara que existe una interrelación dinámica entre estos dos modelos genéricos influyéndose uno a otro de manera que

coexisten formas tradicionales de concebir a las mujeres junto con otras que proponen nuevas percepciones del ser mujer y hombre.

El empoderamiento es un proceso no lineal que se da a lo largo de la vida de las mujeres. Mayoux (1998: 48) menciona que “la complejidad inherente y la naturaleza potencialmente conducida por el conflicto del empoderamiento mismo hace que el *éxito total* nunca será alcanzado por todas las mujeres (...)”. Por lo tanto no existe una meta o un punto en el cual se pueda decir que una mujer se ha empoderado totalmente. Es importante notar que algunas autoras (Townsend et al.,1999: 24), prefieren hablar de autoempoderamiento (self-empowerment) para dejar establecido que este proceso es de carácter autogenerado y que los proyectos y organizaciones que trabajan en proyectos de desarrollo con las Mujeres son facilitadores de dicho proceso:

No creemos que alguien pueda empoderar a otra persona, y para nosotras este entendimiento es clave del éxito en el cambio de las relaciones de poder...Nosotras creemos que es posible facilitar a otras personas hacer algo, pero no empoderarlas. Si le das poder a alguien, se lo puedes quitar: es sólo si toman poder por ellas mismas que les pertenece. En el proverbio, puedes llevar al caballo al agua, pero no puedes hacerlo que beba. Para nosotras, el verdadero empoderamiento es el autoempoderamiento (...).

Aun cuando se utilice el término empoderamiento en esta investigación, se estará refiriendo al autoempoderamiento que mencionan Townsend et al. (1999: 24).

El problema metodológico de contar con indicadores de cambio que señalen que se está dando un proceso y en qué punto se está, no sólo se debe al hecho de que no existe un punto que indique el inicio y el final de éste, sino también a que es vivido de forma diferente por las integrantes de un grupo de mujeres involucradas en un proyecto.

El que su vivencia sea diferente dependerá de elementos como la identidad, la subjetividad, la historia personal, las circunstancias de vida, y de la antigüedad de participación y grado de involucramiento dentro del proyecto. Esto plantea otro reto metodológico ya que la evaluación del empoderamiento de las mujeres deberá considerar que el empoderamiento no es un proceso homogéneo y que por lo tanto los métodos cuantitativos pueden arrojar resultados sesgados de lo que sucede en realidad. Mayoux (1998: 28) lo señala al decir que las medidas cuantitativas del empoderamiento pueden llevar a resultados parciales ya que “tal como ha sido discutido por antropólogos y antropólogas, aunque no en la literatura sobre microfinanzas, las respuestas de las preguntas sobre poder y estatus son inherentemente cualitativas y subjetivas”.

2.4 Evaluación de los efectos de género y empoderamiento de las mujeres en los programas de microfinanzas

A continuación se presentan los estudios que se han realizado de programas de microfinanzas y que han tomado en consideración los efectos de género y el empoderamiento de las mujeres.

Zapata et. al. (2002) hacen un estudio en la región norte, central y este de México sobre el impacto de cajas de ahorro en las relaciones de género y el empoderamiento de las mujeres. Para ello, las autoras aplicaron un cuestionario a una muestra de 2,655 mujeres participantes en dichas organizaciones, e hicieron entrevistas en profundidad, detectando que a nivel personal se perfilan algunos cambios en el incremento de la autoconfianza y en la habilidad para hablar en público. En el nivel colectivo, algunas socias habían podido ocupar puestos en el gobierno local sobre todo en la región norte

(Sonora). Uno de los resultados más importantes de este estudio es que los proyectos de financiamiento con perspectiva de género tienen un impacto mayor en el empoderamiento de las mujeres que los que no tienen dicha perspectiva.

Kabeer(2001) hace un estudio de un programa de microfinanciamiento rural en Bangladesh denominado “proyecto de desarrollo de la pequeña empresa” (Small Enterprise Development Project). En dicho estudio, realizó una encuesta con 700 grupos domésticos y utilizó testimonios de 50 mujeres y 20 hombres prestatarios, encontrando que había poco cambio en la división genérica del trabajo puesto que las mujeres seguían confinadas a un pequeño número de ocupaciones tradicionalmente femeninas. Sin embargo, las mujeres habían aumentado su sentido de autoestima, su percepción de la contribución realizada al grupo doméstico y el respeto de otros hacia ellas, aunque se había producido un incrementado en su carga de trabajo. También, los testimonios señalaban que las mujeres habían incrementado su voz en el proceso de toma de decisiones al interior del grupo doméstico. Una lección importante de este estudio es que el aumento en la autoestima de las mujeres, en el conocimiento de sus derechos, en el deseo de participar en actos públicos y la reducción de la violencia hacia ellas pudieron haber ocurrido como producto de la participación de las mujeres en nuevas formas de relación social implícitas en las organizaciones de crédito y que tenían poco que ver con la productividad de sus préstamos. Finalmente, Kabeer (2001:81) plantea que para entender los resultados contradictorios encontrados en su estudio y en otros estudios realizados sobre microfinanzas (Goetz y Sen Gupta, 1996), se debe ver el empoderamiento como una expansión del rango de posibilidades disponibles para las mujeres, de tal manera que se aborden las opciones que éstas valoren y no los cambios u

opciones que la literatura feminista o de Desarrollo consideren prioritarios. Sobre este último punto, se debe decir que se retoma la definición de empoderamiento de Kabeer, siempre y cuando se haga la acotación de que la valoración de las opciones y cambios por parte de las mujeres, debe surgir de una conciencia crítica de género, clase, casta, raza y generación.

Wright(2001: 307) concluye en un estudio realizado en Cajamarca y Lima, Perú a través de entrevistas en profundidad que el empoderamiento no es un resultado automático de la participación de las mujeres en programas de microfinanzas, y que el grado de empoderamiento de éstas dependerá de la orientación del esquema de microfinanzas y de la naturaleza de las relaciones pre-existentes de género. La autora(2001:307) apunta que aquellos esquemas en los que el microcrédito es un pequeño componente en una estrategia más amplia que incluye elevar la conciencia de las mujeres sobre sus derechos e incrementar su autoestima desde una perspectiva de género, pueden desencadenar procesos de empoderamiento.

Hidalgo (1999b) hace un primer acercamiento a la importancia de la perspectiva de género en las microfinanzas para el empoderamiento de las mujeres participantes, al identificar la capacitación de género como un factor impulsor relevante de dicho proceso en un proyecto de cajas de Ahorro en el norte de México. De acuerdo con la autora, otros elementos impulsores del empoderamiento en los proyectos de microfinanzas son el ahorro, el crédito, la capacitación y el esquema de grupo (grupo solidario o banco comunal), por lo que los proyectos que incluyan estos elementos fomentarán el empoderamiento en las mujeres que participan en ellos.

Mayoux (1997) señala que los sistemas de microfinanciamiento han tenido impactos tanto positivos como negativos en las mujeres. Entre los impactos negativos se tienen:

- a) Las mujeres han tenido poco control de los préstamos, los cuales en muchas ocasiones son utilizados por los hombres para instalar sus empresas. Los hombres pueden presionar a las mujeres para que adquieran los préstamos, con el fin de que ellos los utilicen después.
- b) En ocasiones, los ingresos que logran generar, producto de los préstamos, pueden llevar a que los hombres reduzcan su aporte económico al gasto familiar.
- c) Las mujeres pueden contraer serias deudas con otras fuentes de financiamiento (agiotistas, parientes, amigos, entre otros) para pagar los préstamos iniciales.
- d) Las mujeres más pobres son excluidas de los programas y no pueden beneficiarse de ellos, quedando en desventaja frente a otras mujeres.

Los impactos positivos que señala son (Mayoux: 1997):

- a) Incremento del reconocimiento de las mujeres en su rol comunitario y en la manutención del hogar.
- b) Sentimiento de bienestar de las mujeres ante el reconocimiento de su aporte.

El estudio realizado por Goetz y Sen Gupta (1996) aborda el tema del control sobre los préstamos que tienen las mujeres participantes de los programas del Banco Grameen, del BRAC (Bangladesh Rural Advancement Committee), de un programa gubernamental RD-12, y de la organización no gubernamental TMSS (Shaptagram Nari Swanidar Parishad). El estudio se realizó tomando en cuenta 275 préstamos de dichos programas, concluyendo que 37% de los casos, las mujeres tuvieron control total o

significativo de dichos préstamos, mientras que 63% su control era parcial, limitado y nulo. Otros hallazgos interesantes del estudio fueron que (Goetz y Sen Gupta, 1996: 50-53):

a) Las mujeres divorciadas, viudas o separadas son las que tienen más posibilidades de retener el control de los préstamos.

b) Las mujeres tienen más posibilidad de retener control cuando los préstamos se invierten en actividades tradicionalmente femeninas. Sin embargo, esto estaría reforzando la división genérica del trabajo.

c) Entre mayor es la cantidad de los préstamos, menor control tienen las mujeres sobre éstos. Esto se da probablemente porque el dinero es un recurso que los hombres tradicionalmente controlan; y porque las mujeres pueden invertirlos en actividades masculinas que resultan más rentables, que las actividades femeninas las cuales no pueden absorber grandes cantidades de dinero.

d) El control de los préstamos es mayor, a medida que aumentan los años de experiencia de las socias al interior de la organización. El control es más significativo entre el tercer y quinto año. Después de este período, el control tiende a disminuir probablemente porque los montos de préstamos tienden a ser mayores, como premio al buen récord de pago de las socias.

e) Aun cuando las mujeres no controlen sus préstamos, su posición al interior de la familia mejora debido al reconocimiento que obtienen por ser una importante fuente de recursos.

Tal como lo señalan las autoras, este estudio es importante ya que enfoca un factor que provoca tensiones al interior de los grupos domésticos, que puede reducir la

responsabilidad de los hombres y colocar a las mujeres en la lista de las morosas, como lo es el control de préstamos.

Por su lado Hashemi et al. (1996) realizan un estudio sobre los programas de crédito y su incidencia en el empoderamiento de las mujeres. Esta investigación se realizó entre 1991 y 1994 en seis comunidades donde trabaja el banco Grameen y el BRAC, con un total de 1300 mujeres divididas en cuatro grupos: un grupo de integrantes del banco Grameen, un grupo de integrantes del BRAC, un grupo de no socias en comunidades donde trabaja el banco Grameen, y un grupo de no socias en comunidades donde trabaja el BRAC. Los indicadores utilizados para medir empoderamiento, que fueron desarrollados a través de información obtenida de entrevistas y observación participante, son: movilidad, seguridad económica, habilidad para hacer pequeñas compras, habilidad para hacer grandes compras, involucramiento en las principales decisiones de la unidad doméstica, liberación relativa de la subordinación al interior de la familia, conciencia política y legal, e involucramiento en campañas políticas y protestas. Las autoras reconocen las limitaciones de su estudio al tratar de abordar el empoderamiento a través de métodos cuantitativos. Otra limitación del estudio se encuentra en los indicadores elegidos para medir el empoderamiento ya que no dan cuenta de la complejidad del proceso y dejan fuera el análisis de la dimensión colectiva que se va construyendo durante éste. Los resultados señalan que:

- a) Entre más tiempo las mujeres sean integrantes del banco Grameen o el BRAC, mayor su nivel de empoderamiento.
- b) La contribución que las mujeres hacen a su grupo doméstico es un factor que impacta positivamente en las dimensiones del empoderamiento.

c) Las mujeres que tienen mayor nivel de empoderamiento son aquellas que mantienen control sobre sus préstamos y los usan para generar ingresos independientes; pero las mujeres logran empoderarse aun cuando los utilizan para dárselos a sus esposos o a otros miembros de su familia, o para consumo.

d) En algunos casos los miembros de la familia (incluyendo al esposo) pueden asumir algunas actividades domésticas para que las mujeres puedan participar en estos programas de crédito.

Las autoras (1996: 651) concluyen que los programas de crédito no van a solucionar la necesidad de contar con grupos de base de mujeres que emprendan una movilización de carácter político en contra de las instituciones patriarcales, pero si pueden hacer aportes en cuanto a atender las necesidades económicas de un gran número de mujeres, y de impulsar su empoderamiento de forma más efectiva que aquellos programas que atacan directamente la desigualdad genérica.

Por su parte, Ackerly (1995) también hace un estudio sobre empoderamiento y programas de crédito en el BRAC, Banco Grameen y SCF-B utilizando una encuesta con 613 mujeres prestatarias, enfocando el empoderamiento a través del *conocimiento sobre contabilidad* (saber los costos de los insumos, y la rentabilidad, entre otros). Entre sus resultados se encuentran que:

a) Sólo 49.2 % del BRAC, 52.4% del banco Grameen y 62% del SCF tenían conocimiento sobre contabilidad. Además, 70% de las mujeres invertían su mano de obra en las actividades financiadas por los préstamos.

b) Las mujeres tienen un mayor empoderamiento en la medida que se involucran en actividades financiadas con sus préstamos.

c) El involucramiento en actividades de comercialización y contabilidad incidían más en el empoderamiento de las mujeres que su involucramiento en la producción dentro de los proyectos productivos financiados con sus préstamos.

d) El crédito por sí mismo no impulsa el empoderamiento, pero es un factor que ayuda.

El estudio de Ackerly (1995) no es muy claro en cuanto a la forma cómo operacionaliza el término de empoderamiento, pero lo que si es claro es que el criterio de *conocimiento sobre contabilidad* es muy limitado para abordar el empoderamiento.

En México, en un estudio¹³ realizado en una caja de ahorro de mujeres en Xonacatlán, estado de México, Marcela Laguna (1994) encontró que la participación de las mujeres en esa organización había traído los siguientes beneficios:

- ✍ Formación del hábito de ahorro.
- ✍ Posibilidad de acceder a préstamos con bajo interés.
- ✍ Inicio de capitalización del grupo para emprender proyectos con recursos propios.
- ✍ Capacitación de las mujeres en: cómo ahorrar, hacer cuentas, decidir, opinar, expresarse en público, hacer gestiones, manejar formatos.
- ✍ Mejoramiento de vestido, calzado, alimentación y vivienda.
- ✍ Previsión para emergencias
- ✍ Educación para el consumo.
- ✍ Tendencia a cuidar los recursos.
- ✍ Reforzamiento de la autoestima y confianza colectiva.

¹³ Los resultados de este estudio fueron obtenidos a partir de un cuestionario aplicado a una muestra de 20 socias de la caja de ahorro.

Algunos resultados coinciden en que las microfinanzas ayudan al empoderamiento de las mujeres, pero otros señalan ciertas contradicciones con respecto a este aspecto, por ejemplo en el tema del control del crédito, el reforzamiento de la división genérica del trabajo, la reducción del aporte económico de los hombres cuando las mujeres generan ingresos. Estas contradicciones confirman lo que Johnson (1999) menciona en cuanto que los proyectos de microfinanzas por sí no garantizan que se atienda la problemática de la inequidad de género, a menos que exista un compromiso para hacerlo. Por lo mismo, los proyectos de microfinanzas por sí no promueven el empoderamiento de las mujeres, a menos que existan elementos en su diseño y concepción que tengan como fin promoverlo. Para identificar los elementos o factores que impulsan el empoderamiento de las mujeres, es necesario realizar evaluaciones de los efectos provocados por los proyectos relacionándolos con las metodologías que utilizan, y en especial con metodologías que incorporan una perspectiva de género.

2.5 Evaluaciones de los efectos en relación con una metodología de género

La mayoría de los programas de microcrédito se imparten con diferentes metodologías. Por ejemplo, puede ejecutarse utilizando grupos solidarios o crédito individual, o incorporar una perspectiva de género o no en la metodología. Los estudios anteriormente mencionados no relacionan los efectos con la metodología usada en los programas que evalúan. La mayoría de programas trabajan con una metodología sin perspectiva de género, a pesar de que se ha reconocido la posición de desventaja socioeconómica de las mujeres con relación a los hombres, y que algunas investigadoras (Johnson, 1999; Bhathena, 2000:1) sostienen que las microfinanzas no cambian

automáticamente dicha situación si no abordan las necesidades estratégicas de género, es decir que trabajen desde una perspectiva de género. Por lo anterior, es importante hacer estudios que comparen los efectos económicos y sociales que producen los programas de microcrédito cuando se imparten desde una perspectiva de género y cuando no lo hacen. Hasta hoy ningún estudio ha abordado dichas cuestiones. Estos estudios además de partir de la perspectiva teórico-metodológica de género y de empoderamiento de las mujeres, pueden encontrar valiosas herramientas en el campo de la economía feminista, específicamente de la economía doméstica feminista, para tratar de comprender cómo pueden los proyectos de microfinanzas con perspectiva de género desencadenar procesos de empoderamiento que a su vez provoquen un mayor control de los recursos por parte de las mujeres al interior del grupo doméstico. Este mayor control de recursos por parte de las mujeres se traducirán en efectos económicos para ellas y los integrantes de su grupo doméstico.

3. Economía doméstica desde la perspectiva de género: comprendiendo el vínculo del empoderamiento y el impacto de las microfinanzas

3.1 Las economistas feministas: un intento de construir una economía desde la perspectiva de género

La economía como ciencia ha sido criticada desde diversas perspectivas por invisibilizar aspectos importantes para el bienestar de las personas: el medio ambiente y la esfera de la reproducción. Nuevos enfoques de la economía han surgido como intento de remediar estos vacíos cuyas repercusiones han llevado a diseñar y ejecutar políticas económicas que deterioran el medio ambiente e impactan negativamente en la esfera doméstica, entre ellos la economía feminista o de género. No se puede considerar a las teóricas feministas como una escuela de pensamiento monolítica, ya que muchas de ellas provienen de diversas escuelas: neoclásica, institucionalista, marxista, de la escuela de la economía doméstica y de otras propuestas alternativas. Dávila Díaz (2000:6-19) retoma y esboza las siguiente escuelas de pensamiento económico feminista:

a)La escuela marxista: esta escuela realiza su análisis a partir de la hipótesis que la subordinación de las mujeres es consecuencia del propio sistema capitalista de corte patriarcal. Pone su énfasis en la re teorización del trabajo, para incluir en el análisis el trabajo doméstico. Sin embargo, se originan tres sub-escuelas: las marxistas tradicionales, las marxistas radicales y las marxistas feministas. Las primeras se encuentran en la línea de análisis del pensamiento marxista clásico, en la que las estructuras de clase explican la desigualdad social y por lo tanto la subordinación de género. Las segundas ponen el énfasis en la estructura patriarcal, dejando la estructura

económica en un plano secundario, por lo que consideran a las mujeres una clase aparte que tiene que emprender su propia lucha como grupo en defensa de temas relativos a su explotación específica. Finalmente, las terceras hacen un intento de unir las ideas de las dos sub-escuelas anteriores, explicando la situación de la mujer como consecuencia de un sistema capitalista y de un sistema patriarcal, por lo que la erradicación de un solo sistema no lleva por sí sólo a la igualdad entre hombres y mujeres, sino que debe hacerse una lucha de clase y de género simultáneamente.

b) La escuela institucionalista: se destaca el papel de las instituciones en el desarrollo económico, centrandó su análisis en los procesos culturales (normas sociales, reglas, organizaciones) como determinantes del comportamiento individual y que explica el papel de la mujer subordinado dentro de la sociedad patriarcal. Las feministas institucionalistas enfatizan el género como elemento de desigualdad social que explica las distorsiones en la distribución de los recursos, distorsiones que afectarán el mercado laboral y la esfera doméstica.

c) La escuela neoclásica: la agenda neoclásica feminista está conformada por dos aspectos: el bienestar y la equidad. Con respecto al primer elemento, el bienestar de las mujeres se liga a su ingreso y a la distribución de su tiempo. La brecha salarial entre hombres y mujeres por trabajos similares se considera como un elemento estructural que determina las desigualdades entre éstos. Por otro lado, el tiempo que las mujeres destinan a las labores domésticas condicionan su acceso y permanencia en el mercado laboral. Así, las mujeres, debido a su supuesta especialización en el trabajo doméstico acceden a trabajos dónde repiten la misma división genérica del trabajo en la esfera del mercado. En cuanto al aspecto de equidad, la equidad de género está ligada igualmente

al ingreso, por lo que se trata de explicar la brecha salarial a través de la baja productividad de las mujeres por las actividades reproductivas que realiza, por las preferencias de los empleadores, compañeros de trabajo y clientes que prefieren contratar, trabajar y ser atendidos por hombres (gusto por la discriminación) o porque sencillamente el trabajo de las mujeres es menos valorado.

d) la economía doméstica: Estudia la distribución del conjunto de recursos entre los miembros de la familia, así como la distribución del tiempo entre trabajo asalariado y el trabajo doméstico. Proponen revisar desde una perspectiva de género los postulados de la Nueva Economía Doméstica fundada por Gary Becker para incluir otros elementos como el poder, la dependencia y la colaboración en la distribución de los recursos.

c) Propuestas alternativas : existen otras propuestas de pensamiento económico que retoman la importancia de los derechos humanos, medio ambiente y/o de la esfera productiva. Entre ellas destaca la propuesta de WIDE (Women in Development Europe). Women in Development Europe (Williams, 1998: 5) parte del supuesto que hombres y mujeres se dedican al proceso de crear bienestar manejando los recursos disponibles, cuidando los unos de los otros y proporcionando prosperidad. Este proceso se le denomina como “abastecimiento” (provisioning) y es lo que crea la economía. En general, la economía tradicional ha tomado en cuenta que el abastecimiento se realiza en la esfera del Mercado y en la esfera de Estado, omitiendo aquel que se da en la esfera reproductiva y que WIDE (Williams, 1998: 5) denomina la Economía del Cuidado. Por lo tanto, los tipos de actividades predominantes en la economía son el cuidado/donación, transacciones monetarias e intercambio las cuales se realizan en tres esferas: la Economía del Mercado, La Economía del Estado y la Economía del Cuidado. Estas tres

esferas están estrechamente relacionadas y ninguna puede subsistir sin la otra. La Economía del Cuidado es fundamental para las otras dos esferas ya que es donde las personas se producen, reproducen, se desarrollan, se socializan y cubren sus necesidades a través de la producción doméstica y comunitaria de comida, protección, ropa, entre otros. Esta esfera necesita también de la Economía del Estado porque proporciona protección contra las amenazas externas, proporciona servicios sociales, y brinda un marco institucional para que exista estabilidad y orden social y económico. A su vez la Economía del Mercado apoya a la Economía del Cuidado a través de la provisión de bienes y servicios que a las otras dos esferas les sería difícil producir.

Women in Development Europe (Williams, 1998: 6) sostiene que la capacidad que tienen hombres y mujeres de negociar y desenvolverse en cada esfera o entre ellas depende de su acceso y control de recursos y del ejercicio de sus libertades. Ambos aspectos están unidos. El ejercicio de la libertad depende mayoritariamente del acceso a recursos disponibles como el capital físico, el capital humano, el capital social y el tiempo. Hombres y mujeres, tanto como individuos como colectivos, tienen distintos grados de libertad para moverse dentro y entre esferas. Esta libertad depende y se negocia a través de relaciones de poder mediadas por prejuicios y desigualdades de género, clase, raza, etnia y generación. Así, conforme vayan cambiando estos prejuicios y desigualdades, también cambiarán las libertades y por lo tanto el acceso y control de los recursos en las tres esferas de la economía.

También a lo largo del tiempo la dominación y dependencia de una esfera son cambiantes y flexibles. Actualmente, existe una predominancia de la Economía del Mercado sobre la Economía del Estado y la Economía del Cuidado. Por un lado, existe

presión sobre el Estado para que reduzca su intervención en la economía y por otro lado, los procesos de abastecimiento que se hacen en la Economía del cuidado no han sido tomados en cuenta o han sido considerados marginales. WIDE (Williams, 1998: 6) sostiene que la disminución de la intervención del Estado, en aras de una economía de libre mercado, impacta negativamente en los derechos de los miembros más vulnerable de la sociedad, entre los cuales existe una gran cantidad de mujeres pobres quienes enfrentan mayores cargas de trabajo para hacer el abastecimiento en la Economía del Cuidado. La omisión de la Economía del Cuidado en los análisis económicos se debe a que los hogares en las principales corrientes económicas son abordados como unidades de consumo o como unidades de reproducción (Pietilä, 1998:11). No obstante, en la realidad los hogares son lugares de producción ya que en ellos se producen cuidados básicos como educación, aprendizaje, salud, entretenimiento, entre otros, es decir un conjunto de servicios que pueden ser entregados a otras personas. Por eso, el Instituto de Investigación y Formación de las Naciones Unidas para el Desarrollo de las Mujeres (INSTRAW) define producción como “una actividad en la cual una empresa u hogar produce cosas que pueden ser entregadas o suministradas a otras unidades institucionales”, lo cual permite incluir como actividades productivas aquellas actividades no monetarias, es decir que no se remuneran, y que contribuyen a la producción en la agricultura, la alimentación, la reproducción y las actividades domésticas (INSTRAW, 1995 citado por Pietilä, 1998:8). De la definición, se pueden considerar como actividades no productivas aquellas actividades que no se producen en un sentido económico y que no pueden ser realizadas por una tercera persona por lo que se excluirían actividades como comer, beber, dormir, hacer ejercicio, entre otras.

Las escuelas de pensamiento económico feminista permiten una comprensión de cómo las relaciones económicas, la distribución y asignación de los recursos en el Mercado, en el Estado y en la esfera del Cuidado (esfera doméstica) están condicionadas por el género, así como por otros elementos de clase, generación, raza y etnia. Para el fin de la presente investigación, se retoma la economía doméstica por ser la teoría que permite entender cómo se da la toma de decisiones y la distribución de los recursos al interior de los grupos domésticos.

3.2 La economía doméstica: diversas perspectivas

3.2.1 La Nueva Economía Doméstica

Los grupos domésticos se han analizado desde diferentes perspectivas en las investigaciones económicas acerca del manejo de los recursos al interior de éstos. Uno de los enfoques que tuvo gran auge en la década de los sesenta e inicios de los setenta fue la Nueva Economía Doméstica. Esta escuela fue encabezada por el economista Gary Becker. El gran aporte teórico de esta escuela consistió en señalar que los hogares se comportan como las empresas porque éstos también tienen que ver con la producción, distribución y asignación de recursos y por lo tanto, todas las teorías de la economía de la empresa se podrían aplicar para analizar la economía doméstica (Grossbard-Shechtman, 1997: 2).

Algunos supuestos de esta escuela son (Pouw, 1998: 11):

- ✍ Las familias hacen elecciones racionales.
- ✍ Las familias actúan eficientemente y sus miembros reparten con mucho gusto su tiempo y otros recursos en actividades que maximicen la utilidad de éstas.

- ✍ Todos los miembros de las familias son intrínsecamente idénticos y sus preferencias están supeditadas a la función de utilidad¹⁴ de la familia.
- ✍ Las habilidades y los recursos de los miembros de la familia son repartidos en varias actividades de acuerdo con su productividad en ellas.

Estos supuestos tienen a su vez fundamento, en los supuestos de la teoría neoclásica en la que se considera que los agentes económicos poseen información completa y actúan de forma racional para maximizar sus ganancias en el Mercado, logrando una asignación óptima en el sentido de Pareto¹⁵.

Uno de los teoremas que expone Becker (1981: 18) sobre la división del trabajo entre los miembros de familia es que si los miembros tienen diferentes ventajas comparativas, esto determinará la forma en que se distribuirán las inversiones de cada miembro del grupo doméstico. Así, los miembros que se especialicen en el sector del mercado, invertirán en el mercado, y los que se especialicen el sector doméstico, invertirán en el capital del grupo doméstico. De esta forma las mujeres invertirán en capital humano que incremente la eficiencia del grupo doméstico especialmente para la procreación y crianza de los hijos, puesto que ellas usan la mayor parte de su tiempo en esas actividades. De forma similar, los hombres invertirán en capital que aumente la

¹⁴ La función de utilidad es una descripción algebraica de las preferencias de una persona consumidora para facilitar una medición ordinal y no cardinal de la utilidad que les proporciona los conjuntos de bienes que consumen (Gould y Leazar, 2000:65).

¹⁵ Se dice que se alcanza la eficiencia en el sentido de Pareto, cuando cualquier cambio posterior que aumente la utilidad de un individuo, reduce inevitablemente la utilidad de otro.

eficiencia del mercado, ya que ellos gastan la mayor parte de su tiempo de trabajo en el mercado (Becker, 1981:23).

Además, en algunas versiones de esta escuela se alega la existencia de un jefe o jefa de familia altruista que se encarga de garantizar el bienestar de los otros integrantes de la familia. Becker (1981:192) argumenta que la distribución óptima de los recursos resulta del altruismo y de la contribución voluntaria y que la función de utilidad del grupo doméstico es idéntica a la del jefe altruista, aún cuando no tenga el poder soberano al interior de dicho grupo. Esto lo explica por el hecho de que el cuidado aportado por el altruista induce hasta a un beneficiario egoísta a actuar como si le importara su benefactor tanto como el mismo. De esta manera, el altruista garantiza una distribución de los recursos al interior del grupo doméstico que es eficiente en el sentido de Pareto.

Sin embargo, este enfoque ha sido criticado porque visualiza a la familia como una unidad armoniosa en la cual sus integrantes toman decisiones sobre el consumo, la división del trabajo y la participación en el mercado de trabajo sin conflicto (Benería y Bisnath, 1996). Katz (1997: 28) señala que existen dos grupos de economistas que comparten las críticas de la Nueva Economía Doméstica, pero que difieren en su acercamiento al análisis del grupo doméstico: algunos economistas neoclásicos y los economistas feministas. Los primeros señalan que el planteamiento de este modelo unitario de la familia no toma en cuenta uno de los pilares del análisis microeconómico neoclásico, el individualismo, y tratan de resolver este problema devolviendo al ámbito individual el proceso de toma de decisiones (elecciones racionales) y tratando el resultado de ese proceso como el producto de la interacción entre miembros sin asimetrías al interior del grupo doméstico. Las segundas critican que el modelo unitario

considera los sesgos de género únicamente fuera de esta unidad doméstica, por ejemplo en forma de ventajas comparativas y/o como parte de una función de utilidad agregada en la que influye el gusto por la discriminación. Para las feministas, la Nueva Economía Doméstica falla no sólo en lidiar con los individuos que conforman la familia, sino que no reconoce la relaciones de poder genéricas, ni cómo la familia es una institución llena de significados históricos y psicológicos que afectan sus procesos de decisiones económicas (Katz, 1997:29).

Las críticas que hacen algunas economistas feministas institucionales como Argawal (1997:4) a la Nueva Economía Doméstica se pueden derivar del contraste entre los supuestos de la economía neoclásica y la neoinstitucional (Cuadro 3.1), señalando que la economía neoclásica fracasa en reconocer la influencia de las instituciones (por ejemplo, la familia, las leyes, las normas sociales, entre otras) en los procesos de decisiones económicas.

Cuadro 3.1. Comparación entre los supuestos de la teoría neoclásica y neoinstitucional

Supuestos de la economía neoclásica	Supuestos del neoinstitucionalismo
Equilibrio general: precios de equilibrio, los mercados se “vacían completamente” y toda oferta crea su propia demanda	El equilibrio general es excepcional y los precios de equilibrio cambian. Existen desajustes entre oferta y demanda, etcétera.
Competencia perfecta	Fallas de mercado: monopolios, externalidades, bienes públicos, etcétera.
Información completa	Información incompleta y asimétrica
Costos de transacción cero	Costos de transacción positivos
Las instituciones son variables exógenas ¿al proceso de intercambio, y por lo tanto, no influyen en las elecciones económicas de los individuos?.	Las instituciones son variables endógenas
La asignación de recursos es óptima en el sentido de Pareto	La asignación de recursos requiere de mecanismos de coordinación institucionales
La maximización del bienestar social coincide con las elecciones racionales maximizadoras	Discrepancia entre las elecciones individuales y el bienestar social

Fuente: FAO (1995: 228)

También argumentan que las elecciones racionales y maximizadores de los agentes económicos que según la teoría neoclásica conducen al bienestar social, o en este caso al bienestar del grupo familiar, no son realmente racionales, ni necesariamente conducen a dicho bienestar, pues están regidas por un sistema de normas y de lo que es obligatorio, legítimo y/o socialmente aceptado, en el que se concretan las relaciones de poder por género, raza, clase y generación, que conduciría al bienestar de un grupo que detenta el poder en detrimento de otro grupo sobre el que se ejerce el poder. Lo anterior llevaría a que la asignación de recursos no sea óptima en el sentido de Pareto, y a que éstos se asignen de acuerdo a los intereses y poder de negociación que tengan los individuos que deciden sobre ellos. Por lo anterior, es preferible usar el concepto de grupo doméstico que el de familia y/o hogar para evidenciar la heterogeneidad existente en intereses, así como la asimetría en la asignación de recursos y poder de negociación entre las personas que comparten una vivienda.

3.2.2 Los modelos de negociación

Una segunda perspectiva de los grupos domésticos es propuesta por los modelos de negociación (bargaining model), en la cuál se aplica a la familia la teoría de juegos desarrollada por Nash (citado por Pouw, 1998: 15), permitiendo abordar el problema de diferentes intereses de los miembros del grupo doméstico. Los supuestos de estos modelos de negociación son que 1) los miembros del grupo doméstico tienen diferentes gustos y preferencias y no pueden tener una única función de utilidad, y 2) el resultado de la distribución de los recursos varía de acuerdo al poder de negociación de cada miembro, el cual es determinado por su acceso a recursos extradomésticos.

Esta perspectiva ha permitido abordar el conflicto cooperativo, es decir la familia como un espacio de conflicto y a la vez de cooperación y cuidado. Los miembros de la familia deciden cooperar mientras esto les traiga más beneficios que si no lo hicieran. La tecnología social, es decir los arreglos sociales que surgen para la producción y la reproducción, hacen fructífera la cooperación entre los miembros de la familia, pero la distribución de los frutos de esa cooperación refleja el poder de negociación de cada miembro (Sen, 1990:131). El modelo más simple está diseñado para dos personas, cada una con intereses bien definidos. Ambas pueden cooperar, pero si falla la cooperación al resultado se le denominará la posición de ruptura (breakdown position) o de “status quo”. Esta posición de ruptura está dada por el conjunto de opciones externas que tiene una persona y que determina que tan bien estará si la cooperación falla¹⁶. Si existe una sola posibilidad de cooperación que resulta mejor que la posición de ruptura, no habría un problema real de negociación, pues se escogería esa única posibilidad. No obstante, el problema de negociación se presenta cuando hay más de una posibilidad de cooperación en las cuales un arreglo X es mejor que uno Y para una persona, pero un arreglo Y es mejor que uno X para la otra. En este punto, la cooperación desaparece y hay conflicto pero la selección de una de esas alternativas o de la posición de ruptura es un asunto de cooperación, ya que las primeras son mejores que la última. ¿Qué solución surgirá? Según Nash (citado por Sen, 1990:134) depende de los niveles de bienestar individual alcanzados en la alternativa escogida, de los niveles de bienestar en el punto o posición

¹⁶ La cooperación que falla se puede entender como un divorcio, una separación, o que los miembros de un grupo doméstico simplemente permanezcan al interior de dicho grupo sin compartir los recursos.

de ruptura y de los intereses individuales. Dos extensiones del modelo de Nash han surgido (Katz, 1997:31): un análisis dinámico en el que la distribución de recursos en un periodo afecta la posición de ruptura en el subsiguiente periodo; y una segunda variación en que se ha reemplazado la amenaza de divorcio o la separación por una posición de ruptura en la que la opción es quedarse en el grupo doméstico pero sin compartir los ingresos ganados.

Pouw (1998:15) señala que este enfoque no toma en consideración la asimetría del poder genérico entre los diferentes miembros del grupo doméstico. Además, el tratamiento simétrico de los miembros, a pesar de sus diferentes posiciones de ruptura, se manifiesta en que son iguales con respecto a las reglas de la negociación tanto en el derecho y habilidad para entrar en el proceso de negociación y a la percepción que tienen de su posición de ruptura (Katz, 1997: 31). Sobre este último punto, Katz (1997:33) señala que el problema es que el modelo asume que todos los miembros son capaces de percibir su posición de ruptura y la de los otros, cuando en realidad las mujeres, debido a que no tienen el mismo contacto con el exterior pueden no estar conscientes de sus opciones, aun cuando estas opciones les permitirían tener mayor poder de negociación. Sen (1990:134) también crítica por su lado este modelo por basarse únicamente en los intereses individuales (o bienestar), dejando de lado otras variables que influyen en la decisión tales como las concepciones de lo que es merecido o legítimo, por lo que argumenta que se necesita una base más amplia para estudiar el conflicto cooperativo. Sin embargo, Sen (1990: 134) rescata del modelo la importancia que tiene la posición de ruptura en la solución de la negociación.

3.2.3 Sen y el conflicto cooperativo

Sen (1990:129) parte del hecho que los grupos domésticos obtienen su prosperidad de diferentes fuentes que van desde ganar dinero hasta comprar o directamente producir bienes y servicios hasta cocinar los alimentos. En ese proceso, estos grupos domésticos enfrentan dos problemas simultáneamente: a) uno tiene que ver con la cooperación (agregar a la disponibilidad) y b) otro tiene que ver con el conflicto (dividir esa disponibilidad entre sus miembros). Los arreglos sociales sobre quién decide, consume, quién hace en la familia son respuestas a esta problemática de cooperación y conflicto. Además, el autor parte de una serie de supuestos:

- ✍ Los intereses percibidos de los miembros del grupo doméstico pueden estar lejanos a su bienestar propio, ya que los objetivos y metas de una persona se rigen por un sentido de obligación y de comportamiento legítimo (Sen, 1990: 127).
- ✍ Las actividades que tienen que ver con la producción y el apoyo a la sobrevivencia y la reproducción no son vistas como contribución a los resultados y son clasificados como improductivos (Sen, 1990:128).

Al retomar algunos elementos de los modelos de negociación y basarse en estos supuestos, Sen (1990:134-140) trata de identificar algunos elementos importantes en el estudio del conflicto cooperativo y que influyen en el resultado de la negociación:

- a) *La respuesta de bienestar en la posición de ruptura*: además de otras cosas, si la posición de ruptura de una persona (es decir las opciones que tiene en el caso de que no haya cooperación) es peor en términos de bienestar, entonces la solución si es diferente a la no cooperación, será menos favorable para su bienestar. La posición de ruptura indica

la vulnerabilidad o fuerza de una persona en la negociación. Si la persona considera que terminará peor si no negocia, entonces debilita su posibilidad de obtener un resultado favorable.

b) *La respuesta de los intereses percibidos*: las personas eligen una solución en la negociación con base en la percepción de sus intereses y no de su bienestar propio. Además de otras cosas, si la percepción de los intereses propios le dan poco valor al propio bienestar, la solución, si acaso es diferente a la no cooperación, será menos favorable a la persona en términos de bienestar.

c) *La respuesta de la percepción de la contribución*: la percepción de la contribución puede diferir de la contribución real, no obstante es la percepción de la contribución de las personas la que hace que se incline la solución de cooperación en su favor. Además de otras cosas, si se percibe que la persona está haciendo una mayor contribución a la opulencia del grupo doméstico entonces, el resultado de la negociación, si acaso es diferente a la no cooperación, será más favorable a esa persona.

Son estos tres aspectos los que arrojan luz sobre los sesgos en contra de las mujeres que se dan en los resultados de la negociación entre los sexos. Sen (1990: 137) explica que el embarazo frecuente y la responsabilidad por la crianza de los hijos e hijas, hacen que los resultados de las negociaciones sean menos favorables para éstas por su vulnerabilidad en la posición de ruptura y su menor posibilidad de hacer una contribución percibida a su familia en términos económicos. Las asimetrías generadas socialmente en cuanto a la educación, capacitación, derechos de propiedad, ingresos, colocan a las mujeres en una peor posición de ruptura y posibilidad de hacer una mayor contribución percibida que a los hombres. Los ingresos obtenidos por las mujeres fuera

de la casa pueden mejorar su posición de ruptura, posiblemente mejorar la percepción de su individualidad y de su bienestar, y aumentar su contribución percibida a la posición económica de la familia (Sen, 1990:144).

Sen (1990:149) nota que la capacidad de agencia (de ser agentes) de las personas está impregnada por las normas y reglas sociales y las percepciones de lo que es legítimo. En el caso de las divisiones genéricas, estos elementos son restricciones o barreras para que se establezca un trato más equitativo entre hombres y mujeres del grupo doméstico, e incluso pueden impedir que se reconozca la falta de equidad en los arreglos económicos y sociales entre los miembros de dicho grupo.

Algunas economistas feministas institucionales retoman algunas posturas de Amartya Sen, pero discuten el aspecto sobre si las mujeres en realidad no tienen percepción de sus intereses reales. Bina Argawal (1998:35) trata de responder si en realidad las mujeres sufren de falsas percepciones sobre sus intereses, y postula que la evidencia apunta a que éstas son conscientes de sus intereses. Estas economistas feministas amplían el papel de las normas sociales en el establecimiento de lo que es legítimo y exploran más profundamente la dinámica de género en el grupo doméstico y los factores (especialmente los cualitativos) que afectan el proceso de negociación. También extienden el análisis más allá del grupo doméstico para ver el papel del Mercado, Comunidad y Estado en la negociación intradoméstica. Para entender el problema que aborda esta investigación, se utilizará la economía doméstica desde la perspectiva de las economistas feministas institucionales, que da elementos de cómo aspectos como los ingresos, posesiones y activos, el apoyo de las instituciones, las percepciones individuales y colectivas y las normas sociales afectan el poder de

negociación de las personas, permitiendo considerar el género como una categoría que permea todos esos factores y que influye en la negociación de la distribución de los recursos al interior del grupo doméstico, es decir la forma cómo se consumen o se invierten.

3.3 La economía doméstica desde la perspectiva feminista institucional: Bina Argawal

Se parte del supuesto de que los grupos domésticos son espacios de consumo, producción e inversión en el que se toman decisiones sobre la asignación de la mano de obra y de los recursos y que están constituidos por diferentes actores con intereses y preferencias múltiples, así como diferentes habilidades para alcanzar estos intereses (Argawal, 1998: 4). Este enfoque partiría de la familia como una entidad heterogénea de cooperación y conflicto, de la división del trabajo como socialmente construida, y de la categoría género como uno de los principios que afecta los procesos de acceso, control y distribución de los recursos, las preferencias individuales de los miembros, y los procesos de negociación al interior del hogar. Se identificaría diferenciaciones de género en el acceso y uso de los recursos y en las restricciones económicas, tomando en cuenta también otras determinantes socioculturales como la edad, la clase y la etnia (Pouw, 1998: 16). Para Pouw (1998: 22), la unidad básica de análisis desde una economía doméstica que considere el género debe ser el individuo, y no el ámbito global de la familia. Esta aseveración tiene consecuencias para el diseño, implementación y evaluación de los proyectos y programas de desarrollo, ya que la consideración o no consideración del género como categoría de análisis dará origen a

diferentes enfoques de dichos proyectos y programas. Al considerar el género, deberán garantizar que los recursos y beneficios de los proyectos y programas lleguen a los individuos (hombres, mujeres) y no al ámbito de grupo doméstico en el que no se sabe cómo se repartirán éstos.

3.3.1 Los determinantes del poder de negociación

Para Argawal (1998: 9-11), existe una serie de complejidades para identificar los determinantes del resultado de la negociación de los recursos al interior del grupo doméstico:

- ✍ Existe un conjunto de factores que definen el poder de negociación de una persona. Éstos pueden ser cuantitativos, tal como los activos personales, o cualitativos, como es el caso de los sistemas comunales o externos de soporte, las normas sociales, las instituciones y las percepciones de contribuciones y de las necesidades.
- ✍ Algunos recursos son determinantes del poder de negociación de una persona, y pueden ser a la vez el asunto que está siendo negociado.
- ✍ Los resultados de una negociación intradoméstica pueden estar precondicionados por los resultados de las negociaciones extradomésticas con la comunidad, el Mercado y el Estado.
- ✍ Los resultados de la negociación en un punto del tiempo que fortalece o debilita la posición de ruptura, afecta los resultados de la negociación en períodos subsiguientes.
- ✍ Los resultados de la negociación no necesariamente se obtienen de un proceso explícito de negociación, puesto que pueden resultar de diferencias implícitas en el poder de negociación. El hecho de que una persona pueda tener un resultado

favorable sin contienda por parte de la otra, señala un poder de negociación considerable de la primera.

✍ El poder de negociación al interior del grupo doméstico también se evidencia por quién participa en el proceso de toma de decisiones y sobre qué se decide. También se evidencia fundamentalmente cuáles intereses prevalecen en la toma de decisiones.

Argawal (1998:12) también enumera los principales factores que determinan el poder de negociación de una persona rural al interior de la familia en relación con la subsistencia, que aunque se basan en su experiencia en el sur de Asia, algunos pueden ser relevantes para América Latina:

1. Posesión y control sobre activos, especialmente la tierra arable
2. Acceso a empleo y otras fuentes de ingresos
3. Acceso a recursos comunitarios
4. Acceso a sistemas de soporte social tradicional (parentesco, afiliación a grupos, vecinos, es decir el capital social)
5. Apoyo de las ONG
6. Apoyo del Estado
7. Percepciones sociales sobre necesidades, contribuciones y otros determinantes de los que es merecido; y
8. Normas sociales

El supuesto relativo a estos factores es que al mejorar su habilidad para subsistir fuera de la familia, se mejora la posición de ruptura y por lo tanto, la persona tiene un mayor poder de negociación por los recursos al interior de la familia. Las inequidades que tengan las y los integrantes de la familia con respecto a estos factores pueden tener

como base el género, entre otras. No todos los factores tienen el mismo peso en la influencia del poder de negociación y el que un factor sea más crítico que otro dependerá del contexto. Según Argawal (1998:20), la propiedad de la tierra es uno de los factores más críticos en las zonas rurales tanto en el Sur de Asia como en África y América Latina.

Mientras los seis primeros factores están más relacionados con la posición de ruptura, los últimos dos pueden afectar directamente la distribución de los recursos a través de la percepción de lo que es merecido y las normas prevalecientes de cómo se reparten los recursos al interior de la familia, e indirectamente a través de la influencia que tienen en los primeros seis factores.

3.3.2 Las percepciones sociales

Argawal (1998: 15-19) plantea que puede existir una divergencia entre las contribuciones, intereses o necesidades que una persona hace o tiene en la realidad y lo que se percibe. La contribución de una persona o sus necesidades pueden ser subestimadas por razones de raza o de género. Así se tiene que las contribuciones que hace una mujer a su grupo doméstico pueden ser subvaluadas por ella misma, por otros integrantes del grupo doméstico o por los diseñadores de políticas públicas, dependiendo de qué tan invisible es su trabajo como es el caso del trabajo doméstico, el trabajo no remunerado o de las actividades generadoras de ingreso que se realizan en el hogar. Las necesidades de las mujeres, incluso son consideradas sinónimos de las necesidades de las familias, mientras que las de los hombres pueden ser distinguidas de éstas últimas.

Las percepciones tanto de la contribución que realiza y de las necesidades o intereses que tiene una persona del grupo doméstico influyen en su poder de

negociación, tal como lo ha manifestado Sen (1990:136), y por lo tanto en la distribución de los recursos. Esto llevaría a que las mujeres tengan menos injerencia en la toma de decisiones y que en la distribución de recursos reciban menos, porque existe una percepción de que necesitan menos o que han hecho una menor contribución. Aunque en este punto, Argawal (1998: 35-39) no está de acuerdo con Sen (1990:136) en que las mujeres no perciben sus intereses reales, más bien no los manifiestan de forma abierta debido a que la socialización recibida no las ha enseñado a pensar en el interés propio o en el bienestar personal, sino que se ha promovido un comportamiento altruista. Existen ejemplos en el contexto Latinoamericano, de diversas estrategias encubiertas utilizadas por las mujeres rurales para tener control de ciertos recursos como el dinero (Hidalgo, 1999a). La discusión de si las mujeres son altruistas o no, influye en la negociación intradoméstica pues una mujer altruista lucharía menos en una negociación. Algunas acciones apuntarían a que algunas de las acciones de las mujeres son altruistas, por ejemplo, en los países en desarrollo las mujeres gastan la mayor parte del ingreso que controlan en su familia más que en necesidades personales. Sin embargo, este comportamiento podría interpretarse también como interés propio, ya que las limitadas opciones extradomésticas que tienen, hacen que ellas dependan de su grupo doméstico, por lo que tratará de maximizar el bienestar de dicho grupo (aun cuando esto implique sacrificar su propio bienestar) (Argawal, 1998: 40). En otras palabras, si las mujeres se gastan la mayoría de su dinero y energía en su familia, es por altruismo, pero también por interés propio de construir capital humano y social que les asegure su subsistencia en el largo plazo o les ayude en épocas de crisis.

También afuera del grupo doméstico, el poder de negociación de las mujeres es afectado negativamente por las percepciones sociales, por ejemplo en el mercado de trabajo. Muchas veces éstas son vistas como menos productivas, con menos compromiso o como aportadoras de un salario complementario a diferencia de los hombres. Esta situación lleva a afectar su valor en la fuerza de trabajo, recibiendo menos salario por la misma labor, y esta situación puede a su vez debilitar su posición de ruptura en una negociación intradoméstica.

Hay que notar las percepciones sociales no son lo mismo que las normas sociales. Las normas sociales están asociadas a las costumbres establecidas. Las percepciones sociales puede ser uno de los factores que influyen en las normas, y en el largo plazo, las percepciones pueden ser institucionalizadas como normas. Al igual que las normas, las percepciones pueden ser sujetas de crítica y de cambio.

3.3.3 Las normas sociales

Las normas pueden influir en los procesos de negociación de cuatro formas (Argawal, 1998: 22-33):

☞ *Colocando límites a lo que puede ser negociado*: las normas definen sobre qué aspectos puede haber negociación, y qué aspectos caen en el área de lo incuestionable. Por ejemplo, las normas sociales pueden definir la división genérica del trabajo al interior y afuera del grupo doméstico, si las mujeres deben trabajar fuera de casa o no, quién puede participar en el proceso de toma de decisiones, bajo qué criterios se reparten los recursos, entre otros. De esta forma se favorece a ciertos grupos o individuos en detrimento de otros.

- ✍ *Siendo un determinante o limitación para el poder de negociación:* las normas sociales definen los principios de repartición que rigen el proceso de negociación. Además, pueden limitar el poder de negociación a través de las restricciones en las oportunidades de ciertos grupos. Por ejemplo, pueden desincentivar o incluso evitar que las mujeres trabajen fuera de la casa, institucionalizando bajos salarios para las actividades en las que se insertan, restringiendo su acceso a ciertos mercados, ideológicamente construyéndolas como dependientes de un hombre-jefe de familia.
- ✍ *Afectando cómo se da el proceso de negociación :* las normas sociales, mediadas por el género, edad y estatus marital, definen cómo se deben comportar los miembros de un grupo doméstico en la negociación, es decir si pueden tener una conducta asertiva, agresiva o pasiva. La construcción de la identidad y roles de las mujeres afectan de forma negativa su habilidad de negociar.
- ✍ *Constituyendo un factor sobre el cual se puede negociar:* En muchos estudios, los economistas asumen que las normas sociales están dadas de forma exógena, y pocos estudios reconocen su endogeneidad, es decir que ellas también pueden ser sujetas de negociación y cambio. De hecho, éstas pueden ser transformadas a través de la negociación, proceso que va más allá del grupo doméstico. Tres puntos son claves en relación a la negociación de las normas sociales. Primero, es importante el rol de los factores económicos que llevan a las personas a cuestionar las normas. El que una persona sea capaz de cuestionar una norma dependerá de su situación económica, la relación entre el control sobre posesiones y control sobre instituciones que generan la ideología de género, y la fortaleza del grupo que le apoya. Si una persona posee activos generadores de riqueza, puede ejercer cierto control directo o indirecto sobre

las principales instituciones modeladoras de la ideología. Segundo, otro aspecto importante es el rol de los grupos para fortalecer la habilidad de las personas para retar las normas. Tercero, es fundamental la interacción de las negociaciones al interior y al exterior de los grupos domésticos, puesto que las ideas y prácticas para convertirse en normas deben ser aceptadas por grupos sociales y fomentadas por los grupos domésticos.

3.3.4 La influencia del Mercado, la comunidad y el Estado

Bina Argawal (1998: 43-59) plantea que la situación fuera del grupo doméstico influye en el poder de negociación de las mujeres al interior de éste. De esta manera, las negociaciones que haga una persona para mejorar su posición en el espacio del Mercado, la comunidad o Estado fortalecerá su posición de ruptura en una negociación intradoméstica.

Las normas de género, al igual que las responsabilidades domésticas de las mujeres, los supuestos que los empleadores hacen sobre las habilidades, compromiso, eficiencia y necesidades de las mujeres, y las brechas de género en los conocimientos, información y educación, pueden debilitar el poder de negociación de éstas en el Mercado. También influyen negativamente las barreras que éstas tienen para entrar en los sindicatos o gremios. Por ejemplo, en lo que se refiere al mercado laboral, todos los elementos anteriores estarían afectando negativamente a las mujeres para que éstas negocien condiciones favorables de trabajo en cuanto al salario, horas de trabajo, entre otras. Muchos de estos factores también las afectarían adversamente para funcionar en otros mercados (ejemplo de insumos agrícolas y de tierra, entre otros). Esto estaría restringiendo su bienestar en el punto de ruptura y afectando negativamente su poder de

negociación intradoméstica. En la medida que las mujeres rurales tienen restringido su acceso a determinados mercados debido a que sufren discriminación en ellos y a que su libertad para salir de su casa está controlada por sus compañeros, éstas dependerán de estos últimos para comercializar sus productos y esta dependencia debilitará su posición de ruptura. Existen barreras de acceso a ciertos mercados por parte de las mujeres como por ejemplo, el mercado de insumos agrícolas, de ganado bovino, de materiales de construcción, de maquinaria y sus refacciones, los cuales son áreas de dominio mayoritariamente masculino y donde las mujeres sufren discriminación como agentes económicos por considerarse que no tienen los conocimientos, la confiabilidad y la capacidad de negociación que los hombres.

Las personas también pueden establecer negociaciones con la comunidad sobre las reglas que rigen el uso de los recursos económicos comunales, los puestos políticos y el comportamiento humano, y su cumplimiento. En general, las mujeres pueden realzar su poder de negociación con la comunidad si operan en una organización y no de forma individual. Así, las mujeres pueden tratar de cambiar o cuestionar aquellas normas sociales que afectan negativamente su posición social frente a los hombres, o las restricciones al interior de la comunidad para que acceda a oportunidades económicas o soporte social.

Finalmente, el Estado, y concretamente sus instituciones, son un espacio importante porque tienen el poder de formular leyes, políticas y programas a favor de las mujeres, que les permitan acceder a recursos productivos, educación, empleo, información y salud. También pueden ser un aparato coercitivo que refuerza los sesgos de género en la familia y en la comunidad (Argawal, 1998:51). En este espacio se dan

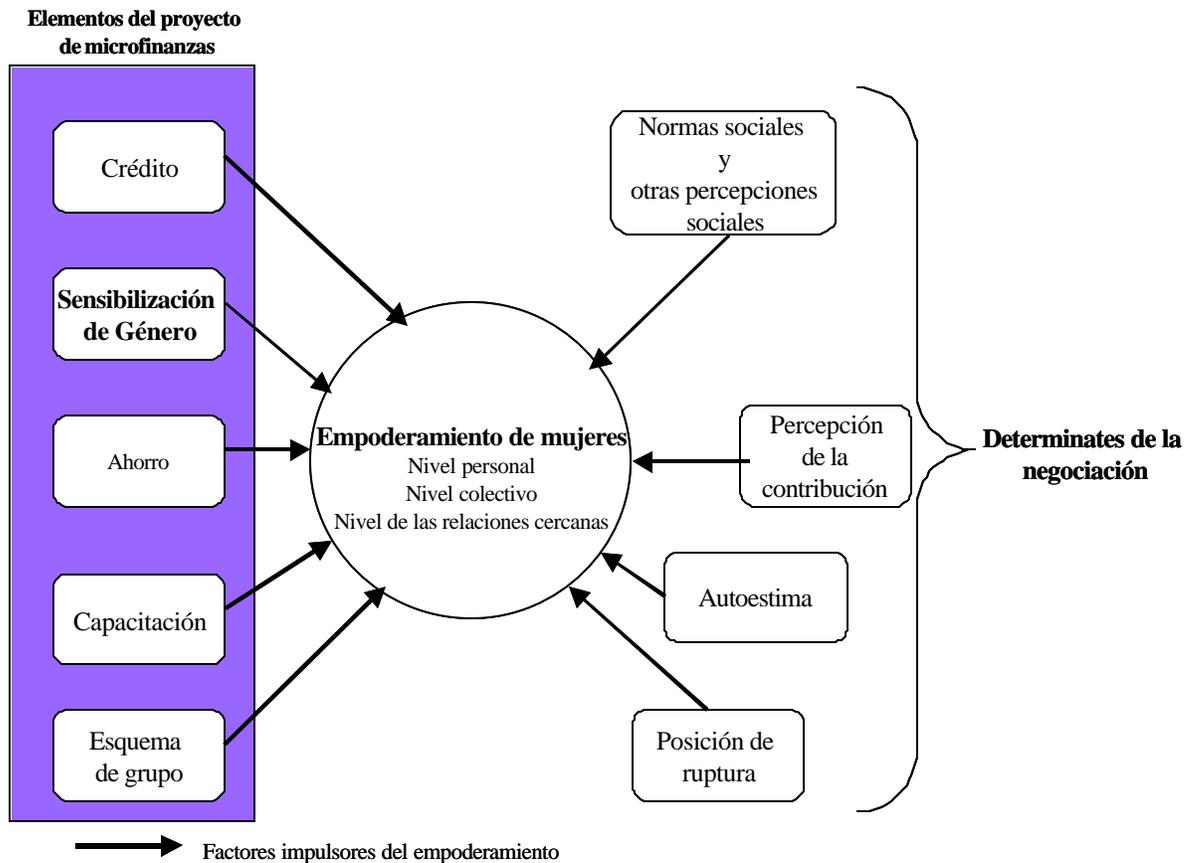
un conjunto de negociaciones entre instituciones del Estado y organizaciones no estatales, entre oficiales de Estado al interior de un departamento, entre grupos que tienen diferentes compromisos por reducir la inequidad genérica, entre otros.

Hay que considerar que las relaciones de género se constituyen y son cuestionadas o reforzadas por individuos o grupos con diversos intereses en estos cuatro espacios: el grupo doméstico, el Mercado, la comunidad y el Estado. Cada espacio influye en el poder de negociación de las mujeres, así como la interacción entre ellos, provocando fuerzas que convergen o se oponen a la mejora de la posición de las mujeres fuera y dentro de grupo doméstico.

3.4 La relación entre microcrédito, empoderamiento de mujeres y economía doméstica

Bina Argawal (1998) hace un esfuerzo muy detallado y analítico por caracterizar los elementos que intervienen e influyen en el proceso de negociación de los recursos al interior del grupo doméstico desde una perspectiva de género. Sin embargo, para poder comprender cómo un proyecto de microfinanzas diseñado y ejecutado desde la perspectiva de género, puede hacer que las mujeres tengan un mayor control de su microcrédito para utilizarlo en asuntos de su interés (su propio bienestar y el de su grupo doméstico y sus negocios), es necesario retomar algunos elementos de la propuesta teórica de Argawal (1998:12) y de Sen (1990:135-137) para relacionarlos con el concepto de empoderamiento de mujeres y algunos elementos de la propuesta teórica del Modelo Multifactorial de empoderamiento aplicado a un proyecto de microfinanzas (Hidalgo, 1999b: 41-53).

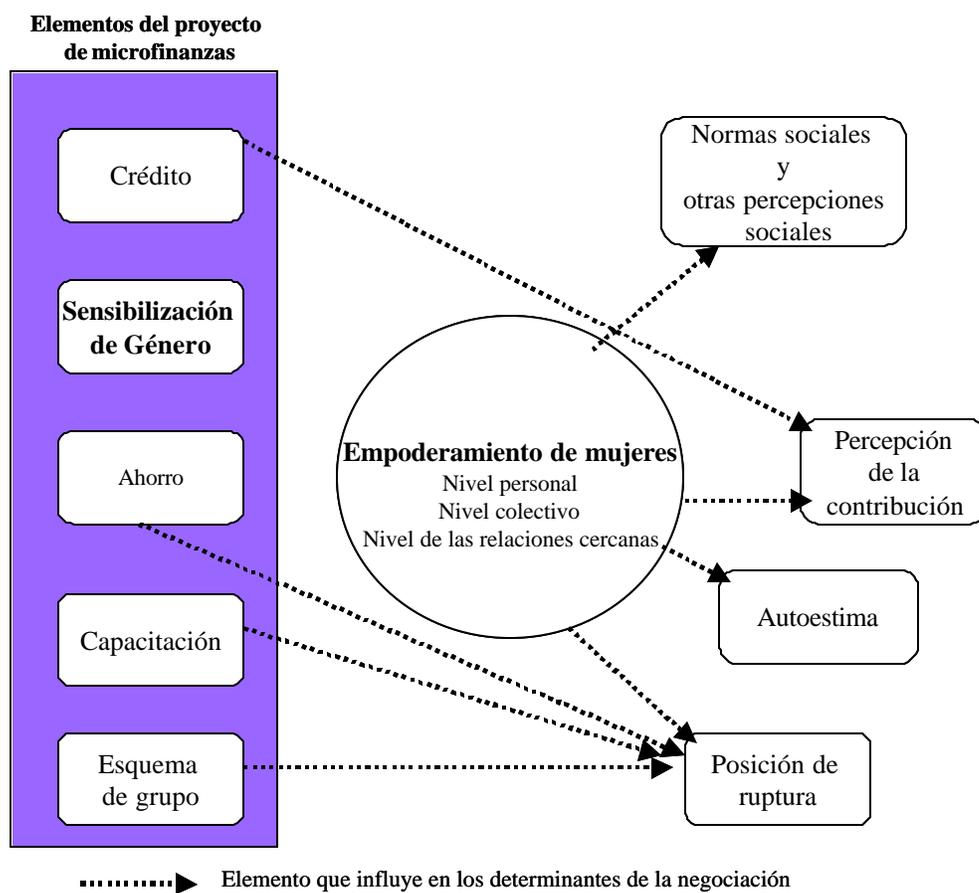
Se parte de que el empoderamiento de las mujeres requiere de que éstas sean conscientes de su subordinación genérica, es por eso que para que se dé un proceso real de empoderamiento facilitado por un programa o un proyecto es necesario que éstos promuevan la sensibilización de género. La sensibilización de género se vuelve el factor impulsor crítico y desencadenante del empoderamiento de las mujeres. Por supuesto que un proyecto de microfinanzas que trabaje desde la perspectiva de género, tendrá como uno de los elementos fundamentales dicha sensibilización a través de talleres, reflexión grupal y capacitación sobre temas relativos al género. Otros elementos de los proyectos de microfinanzas impulsores del empoderamiento son (Hidalgo, 1999b: 189-251) el ahorro, el crédito, la capacitación y el esquema de grupo (grupo solidario o banco comunal), por lo que los proyectos que incluyan estos elementos fomentarán el empoderamiento en las mujeres que participan en ellos (Figura 3.1). También los determinantes de la negociación que se retomarán de Sen (1990: 135-137), Argawal(1998: 12), Quisumbing y Maluccio (1999: 14) tales como las normas y percepciones sociales, la percepción de la contribución, la autoestima y la posición de ruptura pueden ser factores impulsores del empoderamiento (Figura 3.1).



Fuente: elaboración propia

Figura 3.1. Cómo influyen un proyecto de microfinanzas con perspectiva de género y los determinantes de la negociación en el empoderamiento de las mujeres

El proceso de empoderamiento es tan complejo que éste influye a su vez en los determinantes de la negociación (Figura 3.2).



Fuente: elaboración propia

Figura 3.2. Cómo influyen los elementos de un proyecto de microfinanzas con perspectiva de género y el proceso de empoderamiento en los determinantes de la negociación

Se examinará la relación que se da entre los determinantes del poder de negociación y el proceso de empoderamiento:

✍ *Normas sociales y otras percepciones sociales*: en la medida que las normas sociales van siendo progresistas en cuanto a la equidad de género, esto permite una revalorización de lo femenino que a su vez promueve el empoderamiento al fortalecer la

autoestima, la dignidad y confianza de las mujeres en sí mismas y como colectivo. Además, el proceso de empoderamiento en su dimensión personal o colectiva puede llevar a las mujeres a establecer un proceso de negociación con su comunidad y/o Estado para modificar esas reglas o costumbres que restringen sus oportunidades económicas, sociales y políticas. Por ejemplo, en Sonora, un grupo de mujeres participando en cajas de ahorro, luchan porque un partido político les ofrezca puestos a cambio de su apoyo como colectivo en el marco del proceso electoral (Hidalgo, 1999b: 194-196). En esta negociación, se trata de modificar las restricciones que tienen las mujeres para ganar posiciones al interior de un partido. De igual forma sucede con las percepciones, éstas pueden modificarse como producto de la acción colectiva (empoderamiento colectivo) de las mujeres para que se dé una revaloración de sus conocimientos, potencialidades y capacidades. Dichas percepciones a su vez repercutirán positivamente en el empoderamiento de las mujeres.

☞ *Percepción de la contribución*: La percepción de la contribución al grupo doméstico es un factor impulsor de empoderamiento (Hidalgo, 1999b:251) sobre todo en el ámbito de relaciones cercanas, pero a su vez el empoderamiento hace que las mujeres tomen conciencia de los aportes que antes eran considerados insignificantes. Por ejemplo, una mujer que se dedique la mayor parte del tiempo a realizar trabajo doméstico tendrá la percepción de que su contribución es mínima, porque socialmente el trabajo doméstico es subvalorado frente al trabajo remunerado, pero en la medida que se empodera, se hace consciente de la división genérica del trabajo y de la existencia de un sistema de valores androcéntricos que no contabiliza el aporte que realizan las mujeres en el ámbito doméstico. Esto la llevará a reivindicar el trabajo doméstico como una contribución

importante puesto que es fundamental para la reproducción de los miembros del grupo doméstico.

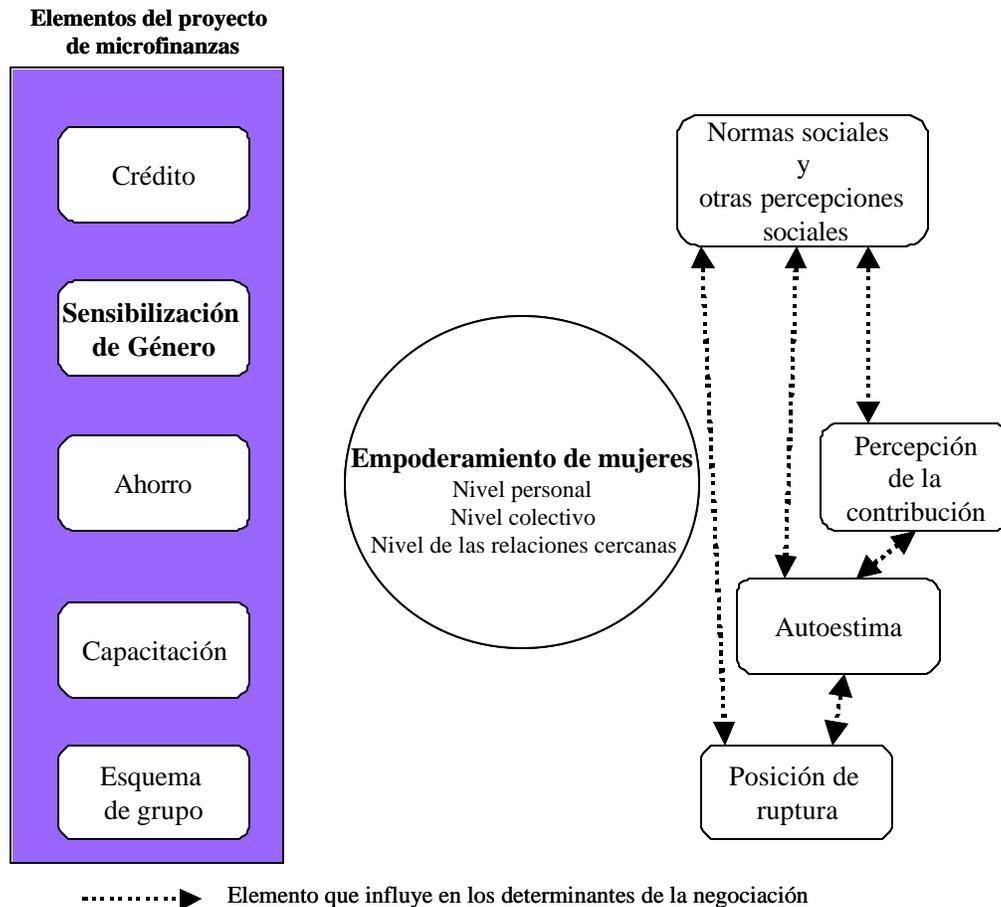
✍ *Autoestima*: la mejora en la autoestima ligada a la autoconfianza y la satisfacción emocional es uno de los cambios que se logran a través del empoderamiento en el nivel personal (Hidalgo, 1999b:160-161). Al mismo tiempo, este cambio se convierte en un factor impulsor que retroalimenta el proceso de empoderamiento.

✍ *Posición de ruptura*: la posición de ruptura está definida por las opciones fuera del grupo doméstico si fracasa la cooperación entre los miembros de dicho grupo. Estas opciones están vinculadas a opciones materiales y no materiales. El empoderamiento fortalece la posición de ruptura pero en el sentido de los aspectos subjetivos de las opciones, es decir que las mujeres sean capaces de percibir las opciones con las que cuentan en la realidad y que sientan la potencialidad y capacidad de alcanzar su bienestar, aun si la cooperación fracasa. Tener una posición de ruptura fuerte en el sentido de las opciones materiales también promueve el empoderamiento por el conjunto de posibilidades de desarrollo que se derivan de esas opciones.

Los elementos de los proyectos de microfinanzas influyen indirectamente en los determinantes del poder de negociación a través del proceso de empoderamiento, pero hay que notar que algunos de estos elementos considerados factores impulsores del empoderamiento también influyen directamente en estos determinantes (Figura 3.2). Así se tiene que el ahorro, la capacitación y el esquema de grupo (que permite que se establezca un conjunto de relaciones de apoyo) fortalecerán la posición de ruptura, a excepción del crédito que juega un papel contradictorio puesto que hay que recordar que el crédito es deuda que hay que pagar y que puede comprometer la posición

económica de la mujer o hacerla dependiente de otras personas, si acaso ella no tiene capacidad de pago. Por su lado, el crédito podría influir en la percepción de la contribución, si es utilizado para financiar una actividad generadora de ingresos o cualquier necesidad de los miembros del grupo doméstico.

Otra consideración a tomar en cuenta es que los determinantes de la negociación se influyen mutuamente (Figura 3.3). Por ejemplo, hay que considerar que las normas y percepciones sociales influyen en lo que se define y percibe como contribución, en la autoestima y posición de ruptura de las mujeres. La forma cómo las normas y percepciones sociales afectan a la posición de ruptura fue explicado anteriormente. Hay que notar que la percepción de la contribución repercute en la autoestima de las mujeres, pues en la medida que éstas perciben que hacen una contribución al grupo doméstico, se sienten útiles y valiosas, por lo que mejoran su autoestima y autoconfianza. A su vez, la autoestima puede modificar la forma cómo se percibe la contribución, pues una persona con una mayor autoestima valorará más su trabajo y sus aportes que una persona con baja autoestima. También, la autoestima influye en la posición de ruptura en forma positiva, pues al aumentar su autoestima, las mujeres pueden sentirse menos vulnerables en caso de que la negociación por los recursos intradomésticos fracase. Por su lado, la posición de ruptura afecta a su vez la autoestima de las mujeres, pues en la medida que éstas perciben que cuentan con opciones reducen su sentido de vulnerabilidad y aumenta su sentido de agencia y de autovaloración.



Fuente: elaboración propia

Figura 3.3. Cómo se influyen mutuamente los determinantes de la negociación

Finalmente, se puede señalar que el punto central de este análisis es que el proceso de empoderamiento de las mujeres impulsado por los proyectos de microfinanzas con perspectiva de género, llevará a transformar las normas sociales y las percepciones sociales a favor de las mujeres, aumentar su percepción de la contribución que realizan y mejorar su autoestima y su posición de ruptura a nivel subjetivo, aumentando su poder de negociación. Las mujeres que logren tener un mayor poder de negociación tendrán más probabilidades de poder incluir sus intereses en la decisión

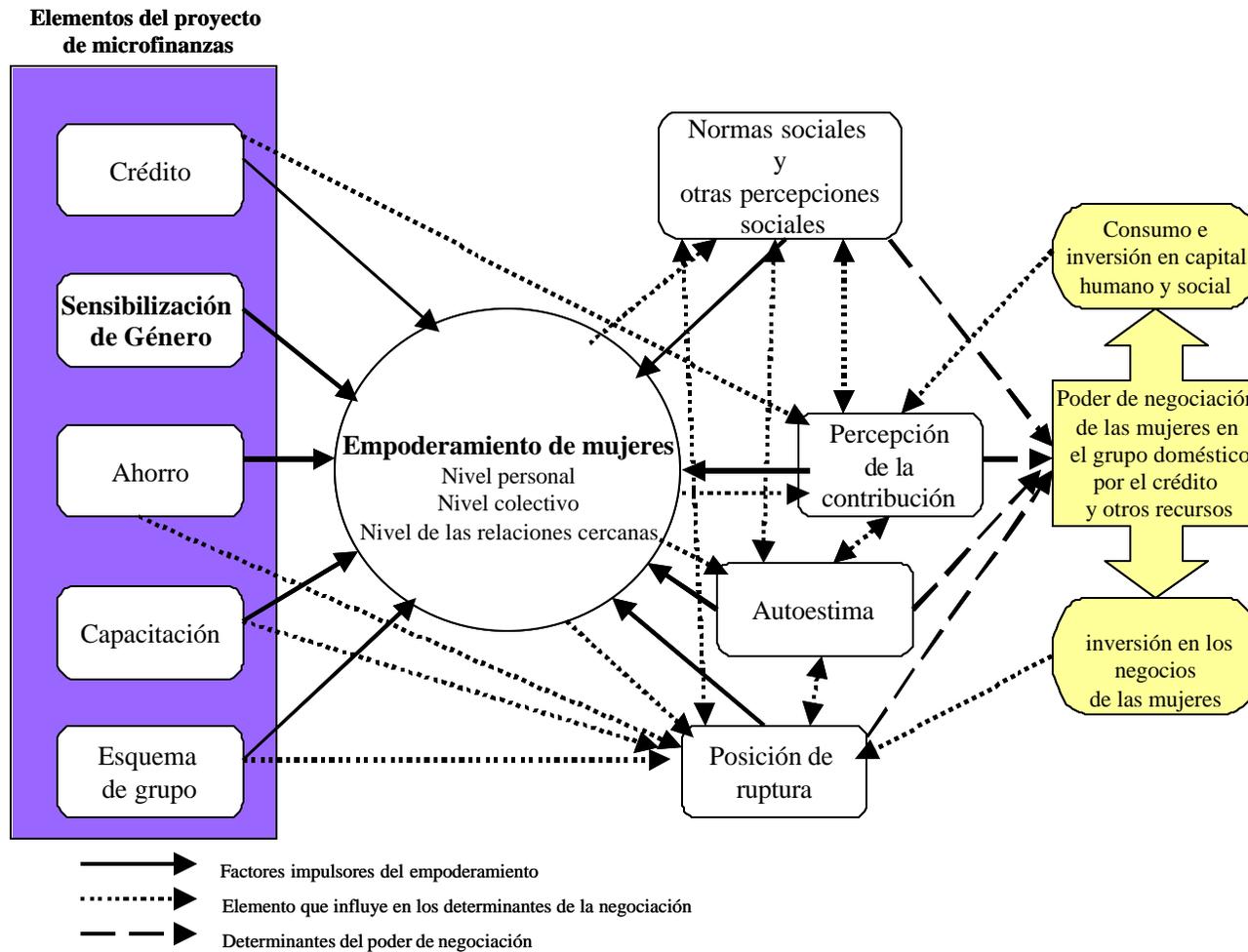
sobre el uso de los recursos (incluyendo el crédito que reciben). Como mencionó Argawal (1998:40) anteriormente, uno de sus intereses será destinar recursos para su familia lo cual reforzará la percepción tanto propia como la de otros sobre la contribución realizada. Otro interés probablemente sea invertir en recursos que fortalezcan su posición de ruptura como por ejemplo invertir en su negocio. De esta manera, se da que un resultado favorable para las mujeres en la negociación en un período dado, fortalecerá su posición de ruptura para las subsiguientes negociaciones.

La Figura 3.4 ilustra el proceso complejo de la interrelación entre proyectos de microfinanzas, empoderamiento y economía doméstica.

Hay que mencionar que si un proyecto de microfinanzas no tiene perspectiva de género y por lo tanto no se tiene el elemento de sensibilización de género, entonces no se da un proceso real de empoderamiento o en todo caso será muy limitado. Esto comprometerá el control que puedan tener las mujeres de los recursos (incluyendo el crédito) al interior del grupo doméstico, ya que, tal como se visualiza en la Figura 3.5, habrá menos influencias positivas en los factores determinantes del poder de negociación, y no se dará una relación sinérgica entre el proceso de empoderamiento y dichos determinantes.

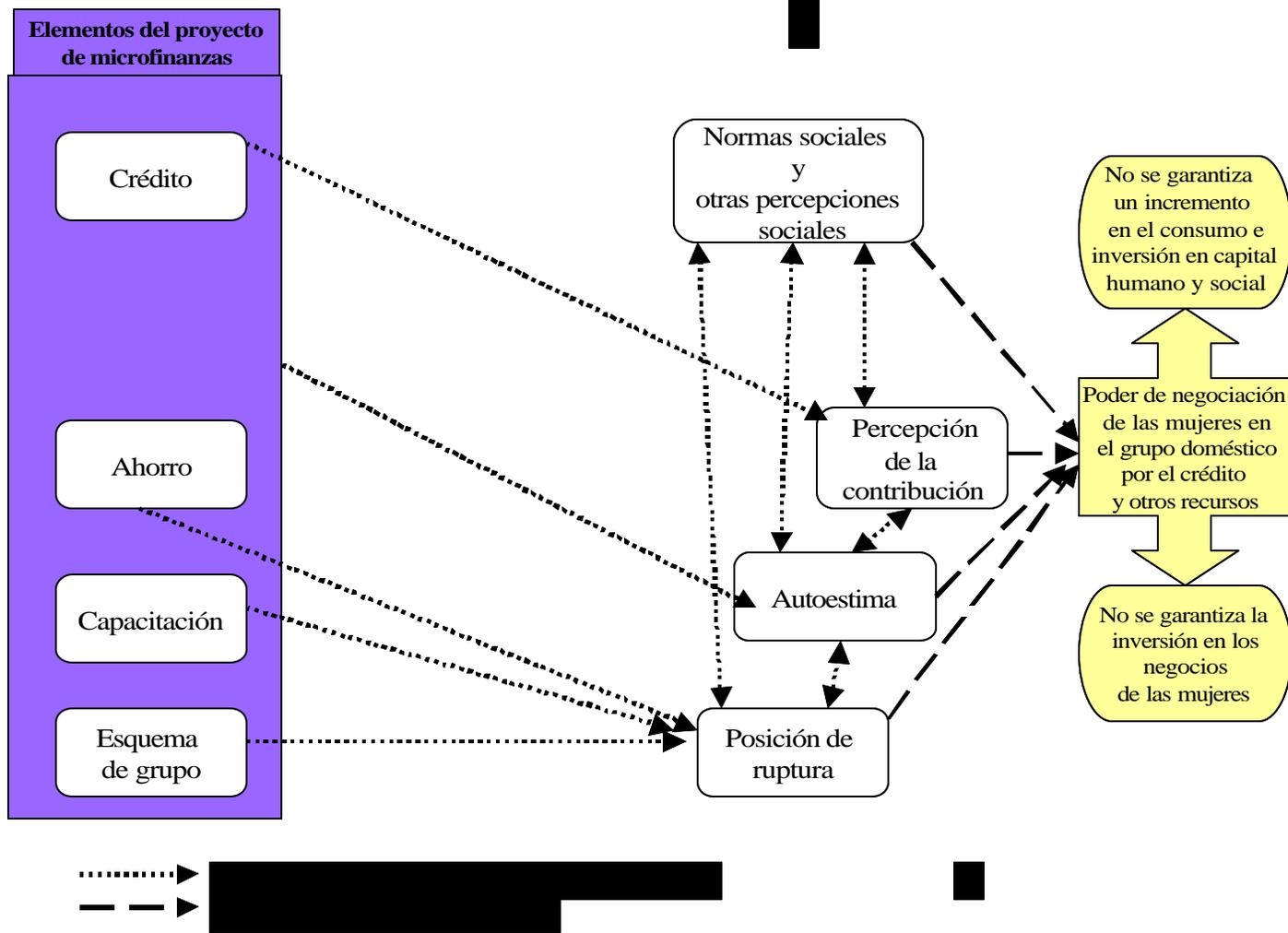
Finalmente, hay que aclarar que el análisis presentado en este apartado no se centra en la interrelación dinámica entre las negociaciones del grupo doméstico y las que suceden en el Estado, Mercado y comunidad, aunque se coincide con la posición de Argawal (1998: 43-59) de que las negociaciones que haga una persona para mejorar su posición en el espacio del Mercado, la comunidad o el Estado fortalecerá su posición de ruptura en una negociación intradoméstica. Para efectos de esta investigación, se

analizará únicamente la negociación intradoméstica. Los esquemas presentados en las Figuras 3.4 y 3.5 exponen los vínculos entre proyectos de microfinanzas, empoderamiento y economía doméstica, proponiendo un enfoque teórico que permita comprender las diferencias en impacto económico y de género entre un proyecto de microfinanzas con perspectiva de género y uno que no incorpora esta perspectiva. Este enfoque teórico será utilizado para comprender el problema de investigación que aborda este estudio. Otro elemento necesario para contextualizar y comprender el presente estudio es hacer una valoración de la situación de las microfinanzas en México.



Fuente: elaboración propia

Figura 3.4. Cómo influye un proyecto de microfinanzas con perspectiva de género en la asignación de recursos al interior del grupo doméstico



Fuente: elaboración propia

Figura 3.5. Cómo influye un proyecto de microfinanzas sin perspectiva de género en la asignación de recursos al interior del grupo doméstico

4. La situación de las microfinanzas en México

En México, se estima que 80% de la población mexicana no tiene acceso al sistema financiero convencional (Labarthe, 2001: 35). En el caso particular del sector rural, la contracción del crédito se ha debido a varios factores entre los cuales se puede mencionar la mayor selectividad de las y los acreditados por parte de las fuentes de financiamiento a partir de la reforma financiera, las crecientes carteras vencidas, y la carencia de instituciones e instrumentos financieros flexibles y adaptados a las condiciones de la población rural. Frente a esta situación, el microfinanciamiento se perfila como una de las alternativas de financiamiento que el actual gobierno mexicano quiere apoyar para promover oportunidades económicas para los grupos de bajos ingresos.

Primero, a manera de antecedentes, se abordará la evolución del crédito en México otorgado por las principales fuentes de financiamiento rural a partir de la reforma financiera para explicar el contexto en el cual las microfinanzas se perfilan como una de las alternativas de solución frente a la contracción de dicho crédito. Luego, se describirá brevemente el estado del desarrollo de las microfinanzas en América Latina y en México, considerando las principales políticas, instrumentos y programas que el gobierno ha impulsado en materia de microfinanciamiento para apoyar el desarrollo de dicho sector en el presente sexenio¹⁷. Además, se presentará un panorama general de las organizaciones sociales y privadas que se desenvuelven en el campo del microfinanciamiento en México. Finalmente, se hará una valoración sobre la perspectiva

¹⁷ Se hace referencia al gobierno 2001-2006

de género en los programas de microfinanzas del gobierno y de las organizaciones sociales y privadas.

4.1 La contracción del crédito rural en México y el microfinanciamiento como alternativa

✍ Antes de la reforma financiera llevada a cabo en 1989 en México, el crédito agrícola era utilizado como una herramienta para impulsar cambios tecnológicos con el fin de incrementar la productividad en este sector. Generalmente, el crédito era subsidiado a tasas de interés inferiores a las del mercado e iba acompañado por paquetes tecnológicos e insumos baratos. Aunque ha sido muy cuestionado el hecho de que el crédito lograra un impacto en la productividad debido a su fungibilidad, lo cierto es que llegó a convertirse para los campesinos en una fuente de financiamiento importante para solventar gastos del hogar, sobre todo en los meses previos a la cosecha (Myhre, 1997:11). De ahí que la contracción de éste provocara fuertes protestas, pero a pesar de ellas, en 1989 se emprendió la reforma financiera, pues el nuevo modelo económico neoliberal implantado en México a partir de 1982, requería que se redujese la dependencia del sistema financiero de los recursos del Estado. Entre las principales acciones emprendidas para implementar dicha reforma se pueden mencionar las siguientes (Muñoz, 2001: 83; Santoyo et al., 1997: 2-3):

✍ Eliminación en 1988 del “encaje legal” por medio del cual la Banca comercial estaba obligada a otorgar crédito por sectores.

✍ Redefinición de la población que atendería el BANRURAL.

✍ Desvinculación entre el seguro y el crédito agrícolas. Antes, todas las personas que accedían al crédito tenían derecho al seguro. Ahora, cada institución hace su

selección de forma independiente de acuerdo al potencial comercial de cada productor. Esto trajo como consecuencia la desaparición de la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera S.A. en 1990 (liquidada en 1992) y el surgimiento de la compañía AGROASEMEX S.A.

- ✍ Eliminación de los créditos en especie.
- ✍ Establecimiento de tasas de interés variables, fijadas de tal manera que en términos reales fueran positivas.
- ✍ Eliminación de la figura del inspector de campo y establecimiento de una atención directa a los prestatarios y de mecanismos de controles sobre las operaciones realizadas con éstos.
- ✍ Diversificación de las operaciones crediticias con el fin de aprovechar el potencial productivo de otros recursos del campo, y disminuir el riesgo que implica concentrar todas las operaciones de crédito en una sola actividad.

Como producto de la reforma se eliminaron los subsidios a las tasas de interés y se redujeron los montos de financiamiento. Además, se requirió de una selección más cuidadosa de las y los sujetos de crédito y para 1990 los agricultores habían sido clasificados en una pirámide de cuatro niveles (Myhre, 1997: 13):

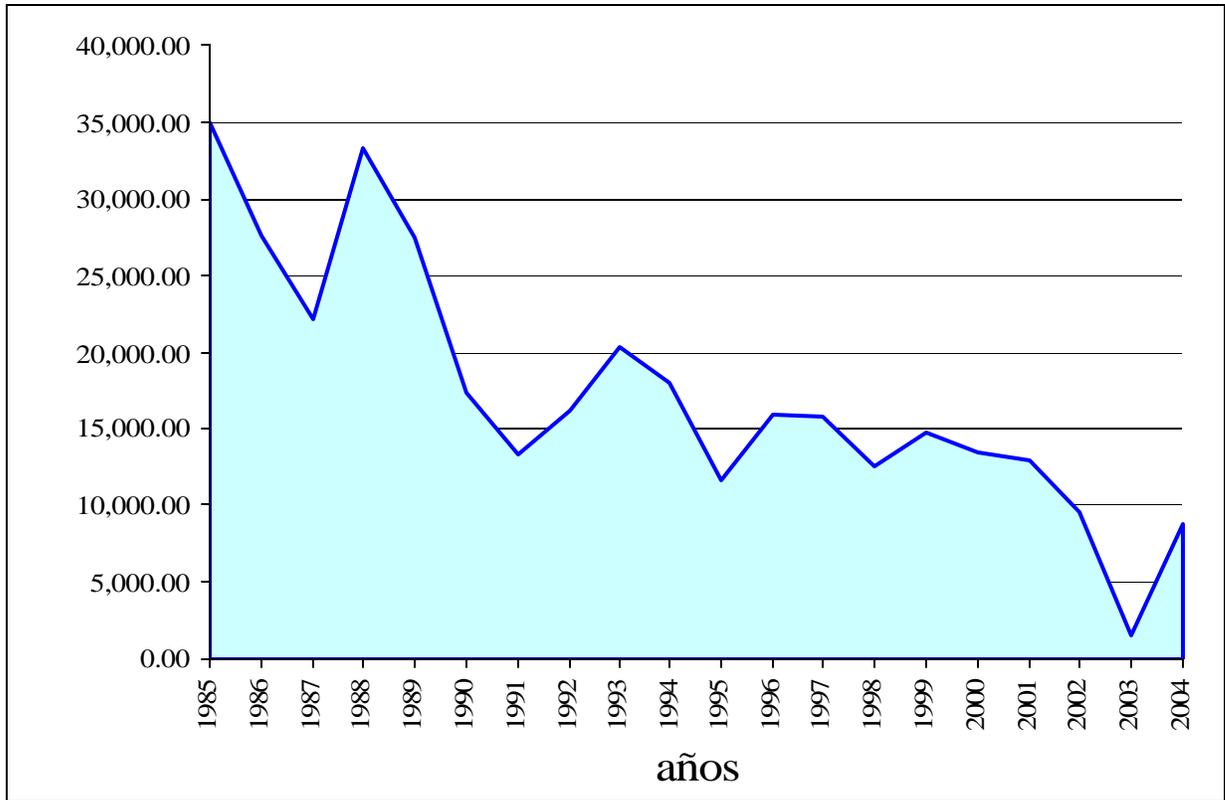
- ✍ En la punta se encontraban los agricultores comerciales (entre 75,000 y 150,000) considerados buenos clientes para la banca comercial recién privatizada.
- ✍ En el segundo nivel se encontraban un conjunto de agricultores comerciales y ejidatarios pequeños y medianos considerados productivos (de 500,000 a 600,000) que serían atendidos por la banca comercial y respaldados por los FIRA.

- ✍ En el tercer nivel se encontraban los campesinos (entre 400,000 y 600,000), mayoritariamente ejidatarios, considerados menos productivos que recibirían préstamos del BANRURAL a tasas ligeramente subsidiadas.
- ✍ En el último nivel de la pirámide estaban por lo menos 1.1 millones de productores de subsistencia que no se consideraban sujetos de crédito y que recibirían apoyo de los llamados “créditos a la palabra” del Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL).

Es importante analizar que ha pasado después de la reforma financiera con las fuentes principales de financiamiento oficial para los productores: el BANRURAL (ahora Financiera Rural), los FIRA, el programa de crédito a la palabra y la banca comercial.

4.1.1 El BANRURAL

En cuanto a los montos prestados por el BANRURAL, de 1985 a 2002 que fue el último año de funcionamiento de dicha institución, se dio una disminución en 72.8% en términos reales (Figura 4.1). Si se analiza a los prestatarios por sexo, es importante notar que las mujeres rurales tuvieron poco acceso al crédito del BANRURAL, probablemente porque sus condiciones socioeconómicas no les permitieron cumplir con los requisitos y trámites establecidos por el banco y los tipos de crédito no se adaptaban a sus necesidades. Éstas sólo accedieron a 4% del total de fondos prestados por esta institución para el 2000 (Muñoz, 2001:95).



Fuente: elaboración propia con base en Salinas de Gortari (1994:172) y Fox Quezada (2004: 400)

Nota: el período 1980-2002 corresponden a la operación de BANRURAL. A partir del 1 de julio de 2003 corresponde a operaciones de la Financiera Rural. El monto para año 2004 es un estimado.

Figura 4.1. Crédito otorgado por el BANRURAL 1985-2004 (millones de pesos de 2002)

Hay que mencionar que otro de los cambios importantes en el crédito proporcionado por el BANRURAL fue la disminución de los subsidios a las tasas de interés. Durante los ochenta, el BANRURAL había otorgado sus préstamos por debajo de la tasa de referencia, es decir por debajo de los Certificados de la Tesorería a 28 días

(CETES) o los costos promedios de los depósitos a plazo (CPP) para los bancos. Desde finales de los ochenta, las tasas de BANRURAL fueron progresivamente alineadas con las tasas de referencia o incluso establecidas por arriba de ellas para cubrir los costos administrativos y disminuir la dependencia de subsidios del Estado. En 1995, las tasas de interés del crédito del BANRURAL fueron fijadas a nivel de CETES para los productores de bajos ingresos y por arriba de CETES para otros productores (OCDE, 1997: 86).

Actualmente, el BANRURAL se ha convertido en la Financiera Rural quien se constituyó legalmente el 26 de diciembre de 2002, funcionando como un banco de primer y segundo piso. Sus fondos los opera a través de Intermediarios Financieros Rurales.

4.1.2 Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura

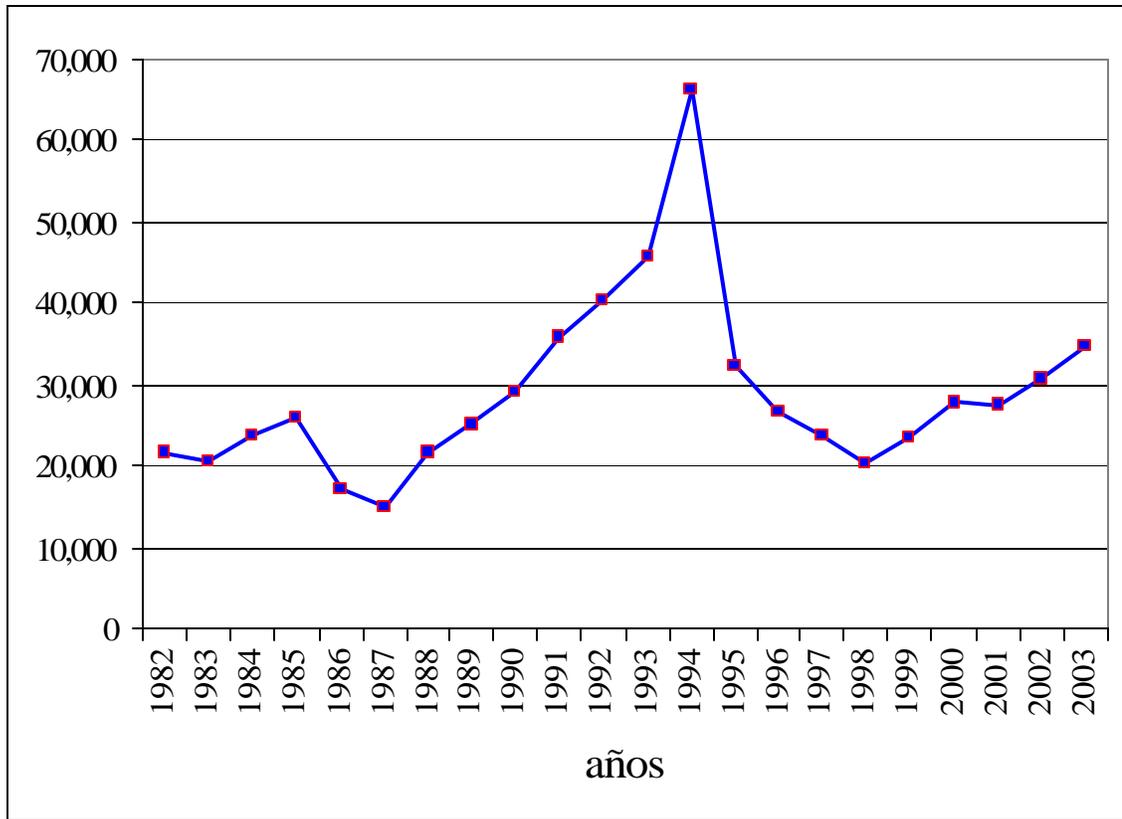
Los FIRA han funcionado como un banco de segundo piso que ha otorgado créditos a través de los bancos comerciales y del BANRURAL. Los FIRA tenían como objetivo promover la participación de la banca comercial en la dotación de crédito agropecuario, pues se creía que de esta manera la banca comercial actuaría como contrapeso en las decisiones de la Banca de Desarrollo, evitando el predominio de criterios de carácter político sobre los técnicos. Además, se lograría movilizar parte de los fondos privados de la banca comercial hacia el agro, habría una mayor cobertura ya que se utilizaría su red de sucursales y un mayor compromiso en la recuperación de los créditos por tratarse de capital privado. Para ello se idearon un conjunto de mecanismos e incentivos como por ejemplo, el cofinanciamiento en el que la Banca comercial aporta entre 4 y 40% del crédito a otorgar, siendo responsabilidad de los FIRA el resto. Además, los FIRA le reembolsan a la banca parte o la totalidad de los costos de

capacitación para fortalecimiento de estructuras técnicas y de operación, así como los costos de asistencia técnica y de atención a los productores. No obstante, la tendencia de los últimos años ha sido a la disminución de la participación de la banca comercial en el crédito para el campo. En 1985, el cofinanciamiento de la banca representó 26% del crédito total que otorgó a los productores, ya para 1999 sólo representó 0.08% y los FIRA otorgaron 99.92% restante (Muñoz, 2001:107). La banca comercial ha sido reticente a orientar sus recursos al sector rural por el alto riesgo que implica las actividades relativas a la agricultura y por lo costosa que puede ser la cartera de este sector.

Después de la reforma financiera, los FIRA que eran reconocidos por su eficiencia, eficacia y por su adecuada selección de clientes, no sufrieron prácticamente ningún cambio. De hecho, los préstamos otorgados por los FIRA de 1988 a 1993, los cuales eran orientados a los agricultores “potencialmente redituables”, se duplicaron en términos reales. Después de 1994, el crédito proporcionado por los FIRA sufrió una caída (Figura 4.2), posiblemente por la crisis del peso de 1994 que causó un incremento drástico en las tasas de interés y una agudización de las carteras vencidas. Las carteras vencidas han sido un problema para el desarrollo del sistema de crédito orientado al sector agropecuario.

En cuanto a las tasas de interés, hasta 1995 los FIRA operaron con tasas establecidas de forma diferenciada de acuerdo al perfil del sujeto de crédito, el tipo de crédito y la actividad a financiar. Luego, se decidió liberalizar parcialmente las tasas de interés para que la banca comercial fijara la tasa de acuerdo a sus criterios, aunque las únicas exigencias que prevalecen son que el crédito se utilice en una actividad generadora de ingresos, la cual deberá desarrollarse en una población con más de 50 mil

habitantes (Muñoz, 2001:110). También se dio un cambio en la ampliación del crédito agropecuario a crédito rural (para incluir actividades no agropecuarias).



Fuente: elaboración propia con base en Muñoz (2001:106) y FIRA (2003: 35)

Figura 4.2. Financiamiento total de FIRA 1982-2003 (millones de pesos de 2002)

4.1.3 El Crédito a la Palabra

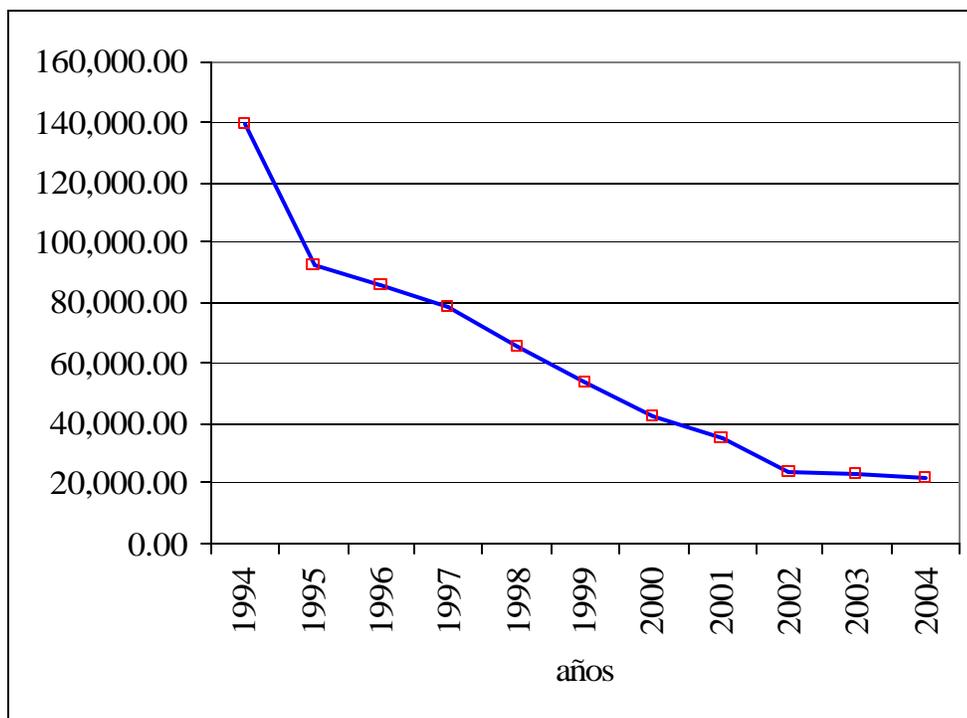
El *Crédito a la Palabra* nació en 1989 y se denominó posteriormente Fondo de Solidaridad para la Producción en 1990. Éste fue establecido como un programa del PRONASOL para brindar crédito a los productores excluidos de los listados del BANRURAL. En 1996 recobró su nombre inicial. Este programa dotaba de crédito sin interés a los agricultores para cultivos alimenticios en tierras de temporal de baja productividad. Además, los agricultores no necesitaban garantías y recibían el crédito

sobre una base individual, limitando el apoyo hasta un máximo de 3 hectáreas por productor. Lo que se recuperaba se destinaba a proyectos comunitarios. Sin embargo, a principios de 1993, las comunidades tenían la opción de utilizar el capital recuperado para crear una caja de ahorro. De esta manera, se pretendía movilizar los ahorros del sector rural, extender el crédito a los productores y disminuir la morosidad (Mansell, 1995:135). Esto impulsaría el desarrollo de las Cajas Solidarias. Para el 2000, existían 210 cajas solidarias agrupando a 190 mil personas en zonas de alta y muy alta marginación (Gavito Mohar, 2002).

Según Myhre (1997:21), la cobertura del programa del PRONASOL sólo absorbió 35% del total de hectáreas abandonadas por el BANRURAL entre 1988 y 1993. Sin embargo, hay que mencionar que el programa no ha tenido una reducción sustancial del número de beneficiarios atendidos (sólo 6%) anualmente entre 1990 y 1999, aunque el área financiada ha disminuido 24% (Muñoz, 2001: 159). Actualmente este programa opera a través de la Secretaria de Desarrollo Social como un componente del programa opciones productivas.

4.1.4 La banca comercial

Por su parte, la banca comercial ha reducido el crédito dirigido al sector rural. Aunque no se cuenta con bs montos exactos de crédito rural otorgados por la banca comercial, la disminución en términos reales en 83.4% de los montos del crédito total que ésta ha orientado hacia el sector agropecuario, silvícola y pesquero de 1994 a 2003 puede ser un indicador de lo anterior (Figura 4.3).



Fuente: elaboración propia con base en Fox Quezada (2004:293)

Nota: El monto de 2004 es una cifra preliminar al mes de junio

Figura 4.3. Crédito total de la banca comercial consolidada¹⁸ al sector agropecuario, silvícola y pesquero 1994-2004 (millones de pesos de 2002)

El panorama presentado por el BANRURAL, los FIRA, y el programa de Crédito a la Palabra después de la reforma financiera, aunado a la falta de interés por parte de la banca comercial de dirigir su financiamiento al sector agropecuario, evidencia una contracción del financiamiento rural y la incapacidad que han tenido las políticas financieras de impulsar un sistema que pueda hacerle frente a dicha contracción. Con la

¹⁸ A partir del mes de julio de 1995 la banca comercial incluye las filiales de bancos extranjeros establecidos en México.

reforma financiera, se esperaba que el Mercado se encargara del crédito para el campo, pero dado que este sector presenta un alto riesgo para la banca comercial, esto no ha sucedido y el Estado ha tenido que seguir responsabilizándose por este apoyo.

Las mujeres siempre han sido uno de los sectores que menos acceso han tenido al financiamiento rural. Se han desarrollado nuevas tecnologías en el ámbito de las finanzas rurales para vencer los obstáculos y retos que enfrenta el financiamiento rural y facilitar el acceso al crédito por parte de los sectores más pobres, y especialmente sectores excluidos del financiamiento tradicional como son las mujeres. Una de las que más apogeo ha tenido en los últimos años son las microfinanzas, y en particular el microcrédito.

4.2 El Desarrollo de las Microfinanzas en América Latina y el caso Mexicano

En América Latina, 124 millones de personas viven en las zonas rurales de las cuales 80 millones viven en pobreza. De esta última cifra, 47 millones viven en la pobreza extrema y entre 40 y 56 millones son mujeres (IFAD, 2001: 1). Este panorama hace que los programas de microfinanzas, sobre todo si se dirigen a las mujeres, encuentren un campo amplio de acción como estrategia de combate a la pobreza a través de ayudar a las y los pobres a diversificar sus actividades (agrícolas y no agrícolas) generadoras de ingreso y ayudar a hacer más estable el flujo de los ingresos a lo largo del año.

Las microfinanzas han tenido un mayor desarrollo en las zonas urbanas y semi-urbanas en América Latina, aunque se especula que la importancia de los servicios de microfinanciamiento rural puede estar subestimada debido a que existe poca literatura

que aborde el tema en las áreas rurales. El relativo subdesarrollo de este sector en las áreas rurales responde a los siguientes obstáculos (IFAD, 2001: 2):

- ✍ Las organizaciones de microfinanzas enfrentan mayores costos y riesgos que en las zonas urbanas.
- ✍ Las y los clientes viven en comunidades aisladas y difíciles de alcanzar. Esto dificulta que las organizaciones de microfinanzas alcancen economías de escala que les permitan reducir los costos de transacción vinculados a la administración y suministro de los servicios financieros rurales.
- ✍ La principal actividad del sector rural, la producción de productos agrícolas, es vulnerable a desastres naturales, variaciones climáticas, variaciones en los precios de mercado y pestes, por lo que el riesgo de proporcionar servicios financieros a las áreas rurales es alto.

Un estudio del Banco Mundial (1996) realizado en 1995, registró un inventario mundial de 900 organizaciones de microfinanzas que tenían más de 1000 clientes y por lo menos 3 años de experiencia, de las cuales 362 se encontraban en América Latina. De esas 362 se eligió una muestra de 85 organizaciones para aplicar un cuestionario. Los resultados de dicho cuestionario revelan que las y los clientes de estas organizaciones eran en 50% mujeres y 39% vivían en zonas rurales mientras que los promedios mundiales (de una muestra mundial de 205 organizaciones) eran 61% y 47% respectivamente.

Según Christen (2000:9), en América Latina existen unas 205 organizaciones involucradas en actividades microfinancieras desde una enfoque comercial, es decir buscan rentabilidad y autosostenibilidad financiera. Estas instituciones atienden a 1.5 millones de usuarios y usuarias con un portafolio de 877 millones de dólares. Éstas han

sido muy efectivas para atender los pequeños mercados urbanos, pero no han logrado atender mercados más grandes como Argentina, Brasil, México, Uruguay y Venezuela donde las microfinanzas no han tenido un desarrollo muy notorio. En estos países solamente se atienden 150,000 clientes, a pesar de que en ellos se encuentran 7 de los 10 millones de clientes potenciales del microcrédito (Christen, 2000: 9). Christen (2000: 19) señala que las organizaciones de microfinanzas en América Latina son más rentables que las del resto del mundo, siendo su rentabilidad de 1.4%, mientras que en otros países es negativa, y que en la última década, los tres mercados más competitivos de microfinanzas, Bolivia, Chile y Paraguay, han tenido una tendencia de cambiar de préstamos grupales a préstamos individuales.

En el caso de México, el sector está compuesto por diversos actores, entre los cuales se pueden mencionar a instituciones microfinancieras, redes, programas gubernamentales, instituciones de investigación y de capacitación, donantes, instituciones de apoyo internacionales, inversionistas, y usuarios de estos servicios. Este sector se caracteriza por una diversidad de enfoques, prácticas, así como por una heterogeneidad en el tipo de figuras legales, tamaño y nivel de sofisticación de las instituciones microfinancieras. Hay que señalar que los bancos comerciales en México prácticamente se han mantenido al margen de este sector, con excepción del Banco Azteca que se dedica a ofrecer servicios de microfinanzas. Sin embargo, los bancos de alguna manera se han vinculado de forma indirecta con él, por ejemplo, a través de líneas de crédito a organizaciones microfinancieras más sólidas en México, sin embargo, es claro que la mayoría de las entidades financieras convencionales no pueden llevar a cabo intermediación con los segmentos de bajos ingresos ya que su estructura de costos y servicios no corresponden con las necesidades de los clientes de bajos recursos.

Dentro de los tres ejes básicos que motivan el desarrollo del sector (la autosostenibilidad financiera, el alivio a la pobreza y el eje feminista del empoderamiento), en México se ha avanzado mucho más en el primero con la introducción de nuevos actores al campo de las microfinanzas como son inversionistas tratando de lograr una mayor profundidad y escala del alcance¹⁹ de dichos servicios (Robinson, 2001: 73, 88-87). No obstante, este enfoque hace necesario que, conforme las instituciones practicantes vayan alcanzando mayores niveles de sofisticación financiera, no se pierda de vista su doble objetivo (Rock et al., 1998: 17): alcanzar la autosuficiencia financiera mientras se mantiene el impacto social en la atención de la población de más bajos recursos.

México sufre subdesarrollo en materia de microfinanzas ya que según datos del Banco Mundial, su sector microfinanciero tiene un crecimiento de 20% mientras el crecimiento mundial es del 35%, y además sólo impacta en un escaso 9% de la población económicamente activa (AMUCSS, 2001: 51). La falta de desarrollo de estos servicios en México se explica por la falta de credibilidad en las ONG y por la ausencia de organizaciones de microfinanzas notables que provoquen un efecto de demostración e incentiven la participación de otras organizaciones (Christen, 2000: 14), pero a partir de 2000, se habla del *boom* del microcrédito en este país (Labarthe, 2001: 34). De hecho, la reunión de Consejos de América Latina de la Cumbre de Microcrédito realizada en Puebla, México del 9 al 12 de octubre de 2001, ha colocado a México como uno de los países donde se espera que las microfinanzas tengan un gran crecimiento. Actualmente,

¹⁹ La profundidad del alcance se refiere a la atención de personas más pobres, mientras que la escala del alcance se refiere a la cantidad de personas que son atendidas.

existe una diversidad de organizaciones gubernamentales, sociales y privadas desenvolviéndose en el campo de las microfinanzas en México, aunque se carece de datos documentales que sistematicen y proporcionen las características y datos estadísticos del sector microfinanciero, ya que una gran cantidad de las organizaciones que trabajan en esta área se encuentra en el sector financiero informal. Recientemente, también se ha aprobado un marco regulatorio para el sector microfinanciero que se concretiza en la Ley de Ahorro y Crédito Popular. Este marco regulatorio es una demostración del apoyo del gobierno mexicano a dicho sector y de la importancia que tiene el microfinanciamiento en la política del actual gobierno.

4.3 Las acciones gubernamentales en materia de microfinanciamiento

4.3.1 El Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 y la apuesta por las microfinanzas

Aunque la popularidad de las microfinanzas como estrategia de desarrollo y de combate a la pobreza se remonta a finales de los noventa, dicha popularidad se ha acrecentado en México con la llegada del nuevo gobierno panista a la presidencia de la República. Hay que señalar, sin embargo, que este auge de las microfinanzas es un hecho que rebasa las fronteras mexicanas y que se da a escala global con respaldo de organismos y movimientos internacionales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y la Campaña de Cumbre del Microcrédito. Lo que es evidente para el caso mexicano es que las microfinanzas forman parte de la política económica gubernamental y esto se puede comprobar al analizar el instrumento donde se plasma dicha política: el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2001-2006.

El objetivo de la política económica planteada en el PND 2001-2006 es promover un crecimiento con calidad de la economía (Presidencia de la República, s/f: 54) que

tendrá como uno de sus pilares “un sistema financiero sólido y eficaz en apoyo al aparato productivo” (Presidencia de la República, s/f: 97), de tal manera que las y los mexicanos tengan oportunidades suficientes de financiar y desarrollar actividades económicas rentables, por lo que de alguna manera el gobierno estará apostando fuertemente en el desarrollo de organizaciones financieras bancarias y no bancarias. Entre estas últimas figurarán las entidades microfinancieras. Esto se aprecia claramente en las estrategias que propone el gobierno para alcanzar uno de los objetivos rectores del crecimiento con calidad que se refiere a la conducción responsable de la economía, las cuales son (Presidencia de la República, s/f: 104-106):

- ✍ Fortalecer a los intermediarios no bancarios y construir una cultura del seguro en México, en la que se diseñarán servicios financieros (ahorro, crédito y seguro) adecuados a la diversidad de condiciones de las y los usuarios.
- ✍ Crear la banca social la cual tendrá como propósito por un lado, ordenar el sector de ahorro y crédito popular a través de un marco normativo y un sistema de supervisión y por otro, estimular la iniciativa empresarial de personas, familias, grupos y comunidades proporcionándoles acceso a financiamiento para sus proyectos productivos.

Sobre este último punto, el marco normativo que regula al sector ahorro y crédito popular se ha denominado Ley de Ahorro y Crédito Popular aprobada en el primer semestre del 2001. En esta ley se establece el sistema de supervisión al cual estarán sometidas las entidades de ahorro y crédito popular que en su mayoría son organizaciones microfinancieras. Esta ley se discutirá en el siguiente apartado.

En otro de los objetivos rectores del crecimiento con calidad que se refiere a asegurar el desarrollo incluyente, nuevamente se encuentran estrategias que van en la línea de las microfinanzas (Presidencia de la República, s/f: 117):

- ✍ Establecer un sistema de instituciones financieras orientadas a atender a la población emprendedora de bajos ingresos, a fortalecer la cultura de ahorro y a integrar a esta población a la vida productiva del país.

Así mismo, en el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 (SE, 2001) presentado por la Secretaría de Economía (SE) se reitera el compromiso con el fortalecimiento de intermediarios no bancarios a través de diversas acciones, entre las cuales se destacan (SE,2001:52-53):

- ✍ Fortalecer la banca social.
- ✍ Consolidar un sistema de microcréditos, a través de programas como el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) y el Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES).

De lo anterior, se puede evidenciar cómo el gobierno plantea estrategias y acciones en materia de microfinanciamiento y que se concretizarán en:

- a) El establecimiento de un marco regulatorio (Ley de Ahorro y Crédito Popular).
- b) La reestructuración del BANRURAL para darle paso a la Financiera Rural y un sistema de cajas rurales.
- c) La implementación de numerosos programas a través de diversas instancias.

4.3.2 La Ley de Ahorro y Crédito Popular

Actualmente, se estima que en México existen 630 entidades de ahorro y crédito popular atendiendo 2.3 millones de personas y con activos por 14 mil millones de pesos (Gavito Mohar, 2002: 34), aunque estos números podrían estar subestimados debido a

que en este país no existe una base de datos que contenga el conjunto de organizaciones microfinancieras que operan en el sector no regulado de la economía. Estas entidades pueden ser Uniones de Crédito, Sociedades de Ahorro y Préstamo, Sociedades Cooperativas, Cajas Solidarias y Cajas populares. Algunas entidades de Ahorro y crédito popular, dado el tamaño de sus operaciones y la metodología utilizada pueden actuar en el campo del microfinanciamiento. También hay otras organizaciones que actúan en el área microfinanciera como los son ONG generalistas y especializadas, Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL), programas gubernamentales, entre otros.

De las organizaciones anteriores, no todas están reguladas, supervisadas o autorizadas para captar ahorro, por lo que para incentivar y proteger el ahorro e impulsar el desarrollo del sector microfinanciero se requiere un marco que regule la operación de dicho sector. De esta manera, la población a la que se dirigen estas organizaciones sentirá la confianza de depositar sus ahorros en ellas, y las organizaciones se regirán por políticas institucionales que deriven en un buen desempeño organizativo-financiero. Éstas fueron las razones que impulsaron la aprobación de la Ley de Ahorro y Crédito Popular el 30 de abril de 2001. Los objetivos de esta ley son (Ley de Ahorro y Crédito Popular, 2001):

- ✍ Regular, promover y facilitar el servicio de captación de recursos y colocación de crédito por parte de las entidades de ahorro y crédito popular; las organización y funcionamiento de las Federaciones y Confederaciones en que aquéllas voluntariamente se agrupen.
- ✍ Regular las actividades y operaciones que las entidades de ahorro y crédito popular podrán realizar a propósito de lograr su sano y equilibrado desarrollo.
- ✍ Proteger los intereses de quienes celebren operaciones con dichas entidades.

✍ Establecer los términos en que las autoridades financieras ejercerán la supervisión del Sistema de Ahorro y Crédito popular.

Sólo aquellas organizaciones que demuestren viabilidad financiera y que cumplan con los requisitos establecidos podrán incorporarse al marco regulatorio establecido por esta ley.

Según esta ley, sólo podrán existir dos figuras organizativas: la Cooperativa de Ahorro y Crédito (Sociedad Cooperativa) y la Sociedad Financiera Popular (Sociedades Anónima). Dado que las entidades de ahorro y crédito popular son heterogéneas y diversas, se establecen cuatro niveles de desarrollo a partir de criterios como activos y pasivos, número de socios, número de sucursales, cobertura geográfica y capacidad técnica y operativa. Así, a mayor nivel de desarrollo más operaciones les serán permitidas, y a mayor complejidad de operaciones tendrán mayor regulación (Gavito Mohar, 2002: 36). Se tiene que en el nivel I se ubican las pequeñas Sociedades de Ahorro y Crédito locales llegando hasta el nivel IV donde están los cuasi-bancos. Por ejemplo, las Cooperativas de Ahorro y Crédito que se clasifiquen en el Nivel I deberán tener un número de socios no menor a 100, y para los Niveles II, III y IV el número será no menor a 200.

En cuanto a la supervisión auxiliar, son las Federaciones integradas por las entidades de ahorro y crédito popular las que tendrán a su cargo velar por el cumplimiento del marco legal que rige a dichas entidades, elaborar los dictámenes que deciden la entrada y salida de las entidades de dicho marco legal y ofrecer a estas organizaciones servicios de capacitación, transferencia tecnológica, sistemas de información, entre otros. Estas Federaciones se integrarán en Confederaciones las cuales

serán las encargadas de administrar un Fondo de Protección. Este Fondo estará constituido por las cuotas pagadas por las entidades de ahorro y crédito popular.

El plazo para que lo estipulado por la ley entre en vigor es en el 2005. Aquellas organizaciones que tengan menos de 250 integrantes y activos menores a 350,000 UDIS no estarán sujetas a la ley.

Aunque la existencia de un marco regulatorio es un evento positivo para el desarrollo del sector microfinanciero, porque es una demostración política de apoyo y de reconocimiento a la importancia de dicho sector por parte del Estado y porque promueve la creación e impulso de servicios financieros seguros, lo cierto es que el contenido y exigencias de la ley han sido objeto de polémica y debate entre los diversos actores del sector microfinanciero. Uno de los puntos de discordia ha sido que las exigencias de la legislación no se adaptan a las condiciones en las que operan muchas organizaciones microfinancieras de tamaño pequeño, las cuales no han logrado alcanzar autosuficiencia financiera, no cuentan con personal técnico-contable y agrupan a un número pequeño de socias y socios. Tal parece que estas instituciones no fueron contempladas, ni consideradas a la hora de la consulta para elaborar la ley, por lo que dichas organizaciones, que además representan una proporción considerable de la totalidad de organismos microfinancieros en México, seguirán operando en la informalidad (sin regulación). Un segundo punto de polémica tiene que ver con la reducción de todas las organizaciones legalizadas y no legalizadas a dos únicas figuras organizativas (la sociedad cooperativa y la sociedad financiera popular), lo que obligará a muchas organizaciones que llevan ya décadas de operar efectivamente bajo otra figura a adecuarse a estas dos figuras en un plazo no mayor de dos años a partir de la aprobación de la ley. Esto puede significar un retroceso para aquellas organizaciones legalizadas que

por no poder cumplir con los requisitos de la nueva ley, regresarán o quedarán operando nuevamente en la informalidad. También existe el caso de algunas organizaciones que no están dispuestas a apegarse a dicha ley pues sienten que han funcionado bien durante 50 años y consideran que el gobierno no tiene que intervenir (Conde, 2002). Lo cierto es que el Gobierno tendrá que rediscutir la ley para adecuarla a las condiciones de las organizaciones que han quedado sin posibilidades de entrar en este marco legal y ser más flexible con las exigencias, si acaso quiere que la ley se convierta en un apoyo para el sector más que en un obstáculo.

4.3.3 Los programas gubernamentales relativos al microfinanciamiento

La política gubernamental se concreta y se ejecuta a través de un conjunto de programas que van encaminados por un lado, a resolver la necesidad de financiamiento de la población de escasos recursos para implementar proyectos generadores de ingresos y de empleo y autoempleo, y por otro lado, a fortalecer y apoyar el desarrollo del sector microfinanciero para que satisfaga dicha necesidad. Los principales programas relativos al microfinanciamiento son el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), el Proyecto Regional de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural (PATMIR), el FONAES y el FOMMUR. Este último programa va dirigido exclusivamente al financiamiento de mujeres rurales. Otros programas gubernamentales de financiamiento se han enfocado en atender a las mujeres tales como Programa de Financiamiento a Proyectos Productivos de Mujeres Indígenas de la Secretaría de la Reforma Agraria y uno de los componentes del FONAES denominado “Impulso Productivo a la Mujer”.

El PRONAFIM es operado a través de la Secretaría de Economía (SE). Inició sus operaciones a finales de julio de 2001, pero en sus primeros sesenta días de operación

habían otorgado con sus fondos 31 mil microcréditos a través de organizaciones microfinancieras apoyadas por dicho programa, es decir 10% del total de créditos otorgados a microempresarios en 1998 por diversas fuentes de financiamiento como bancos, microfinancieras y parientes, amigos y prestamistas (Díaz Amador, 2001:9), demostrando su potencialidad para aumentar la oferta de servicios financieros para el sector microempresarial. El PRONAFIM tiene como objetivos generales contribuir a establecer y consolidar el sector microfinanciero, así como crear oportunidades de autoempleo y generación de ingresos para la población de bajos ingresos con iniciativas productivas (SE, 2004:35). Este programa trabaja impulsando la creación de instituciones microfinancieras y fortaleciendo las existentes a través de líneas de crédito, apoyos para el desarrollo de servicios no financieros, equipamiento y establecimiento de sucursales, entre otros. En la actualidad, el PRONAFIM ha dado apoyo a aproximadamente 60 organizaciones microfinancieras a través de líneas de crédito, capacitación, asistencia técnica, entre otros.

El PATMIR es operado a través de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), y tiene como objetivo acercar servicios financieros viables, autogestivos y adaptados a la realidad local a zonas rurales marginadas, con base en el ahorro (SAGARPA, 2002). Otro programa activo en el apoyo al sector es FONAES de la SE el cual apoya tanto a organizaciones microfinancieras como a sus redes.

Finalmente el FOMMUR es un programa operado por la SE que tiene como objetivos fomentar la inversión productiva, la práctica de ahorro, oportunidades de autoempleo y generación de ingresos, así como la conformación de una oferta de microfinanciamiento para las mujeres de escasos recursos del medio rural y la

capitalización del medio rural (SE, 2003: 2-3). Trabaja a través de Organismos Intermediarios (OI) que canalizan el crédito a las mujeres. Estos OI reciben del FOMMUR fondeo para cartera, apoyo para promoción, asistencia técnica, capacitación y equipamiento. En el Cuadro 4.1 se presenta el financiamiento que ha otorgado PRONAFIM y FOMMUR desde 2001 hasta 2004.

Cuadro 4.1. Financiamiento otorgado por PRONAFIM y FOMMUR 2001-2004

(miles de pesos de 2002)

Programas	2001	2002	2003	2004
PRONAFIM	995.3	997.0	1813.2	1418.9
FOMMUR	762.6	1747.5	1740.0	1718.9

Fuente: elaboración propia con base en Fox Quezada (2004:81-82)

Nota: Los monto de 2004 son cifras preliminares al mes de julio. Los montos de FOMMUR son únicamente los apoyos recuperables

Existen más programas gubernamentales tanto en el ámbito federal, estatal y municipal vinculados al microfinanciamiento, no obstante se han señalado los más importantes para evidenciar como el gobierno ha considerado el microfinanciamiento como estrategia de desarrollo y como medio para la provisión de servicios financieros. Hay que señalar que, a pesar del panorama de contracción al medio rural y de que las mujeres históricamente no han podido beneficiarse de los montos reducidos de financiamiento rural provenientes de la banca de Desarrollo y comercial, las acciones gubernamentales como el FOMMUR han posibilitado que en este sexenio haya más mujeres sujetas de crédito que en períodos anteriores, aunque esto responda primordialmente a un criterio de eficiencia en el manejo de los recursos (las mujeres son mejores pagadoras) que a una acción para impulsar su empoderamiento.

4.4 Las organizaciones sociales y privadas en el campo de las microfinanzas en México

No se tiene conocimiento del número de organizaciones practicantes que se desempeñan en México, sin embargo, la Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos (ANMYF) estima que hay más de 400 entidades que desarrollan actividades de microfinanzas ya sea como actividad principal o como uno de los componentes de su trabajo. Entre estas figuran algunas Uniones de Crédito, Sociedades Cooperativas, Cajas Solidarias, Sociedades Financieras de Objeto Limitado, Programas Gubernamentales, ONG generalistas y especializadas, entre otras (CGAP, 2001: 9). Dentro de la heterogeneidad de las organizaciones microfinancieras, se encuentran grandes asimetrías, ya que existen desde instituciones con menos de 500 clientes, acceso limitado a las tecnologías de la información y sistemas poco eficientes, hasta grandes organizaciones con más de 150,000 clientes, con tecnologías de punta y sistemas altamente eficientes.

Las microfinancieras a su vez conforman redes, las cuales operan como un instrumento para el desarrollo y fortalecimiento de las organizaciones. Las dos redes más importantes en México son la ANMYF y ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa A.C. La primera aglutina 41 organizaciones miembros con más de 200,000 clientes, mientras que la segunda agrupa 30 organizaciones practicantes con más de 800,000 clientes (Valdez e Hidalgo, 2004: 601). Estas redes promueven la capacitación y la asistencia técnica y son un marco importante de coordinación entre sus organismos miembros.

Según María del Carmen Díaz Amador (2002), un estudio realizado por el PRONAFIM sobre las instituciones microfinancieras apoyadas por dicho programa

revela algunas características de éstas. Los resultados de dicho estudio son interesantes en la medida que se constituye uno de los primeros esfuerzos por caracterizar al sector microfinanciero. Sin embargo, los resultados son parciales puesto que no se pueden inferir al resto de la población por tratarse de una muestra compuesta por organizaciones que trabajan con el PRONAFIM y no de una muestra probabilística. Pero, da algunas ideas de la composición que podría tener este sector.

Las características identificadas son las siguientes de acuerdo con Díaz Amador (2002):

- ✍ En cuanto al número de personas acreditadas que atiende, 41% a menos de 1000, 46% entre 1000 y 4000 y 13% más de 4000.
- ✍ Acerca del tamaño de su cartera, 26% tiene menos de 1 millón de pesos corrientes, 34% manejan entre 1 millón y menos de 5 millones, 24% entre 5 millones y menos de 10 millones, 5% entre 10 millones y menos de 20 millones y 11% más de millones.
- ✍ En cuanto al género de las y los acreditados, 76% son mujeres y 24% son hombres, lo cual es coherente con el señalamiento de las microfinanzas como estrategia orientada mayoritariamente hacia las mujeres.
- ✍ Con respecto a su metodología, 66% trabajan con una metodología mixta de grupo solidario y créditos individuales, 26% utiliza grupos solidarios y 8% brinda crédito individual.
- ✍ En cuanto a sus fuentes de financiamiento, 27% de sus apoyos proviene del gobierno, 10% del FOMMUR, 19% de organismos internacionales, 15% del sector bancario, 16% de fondos propios y 13% de donantes privados. Sobre este punto, es lógico que la participación del gobierno sea alta puesto este estudio se realizó con

microfinancieras que actualmente trabajan con una organización gubernamentales como el PRONAFIM.

☞ Con respecto a su figura jurídica, 58% son Asociaciones Civiles (A.C.), 15% Sociedades Anónimas (S.A.), 5% Sociedades Civiles (S.C.), 8% Instituciones de Asistencia Pública, 3% son Fondos, 3% son Federaciones de Sociedades de Solidaridad Social y 8% son Sociedades Civiles de Responsabilidad Limitada.

De lo anterior, se puede observar como la mayoría de las microfinancieras que trabajan con el PRONAFIM son ONG. No obstante, las ONG no son las únicas figuras organizativas en el panorama microfinanciero mexicano. Muchas microfinancieras se iniciaron como ONG y posteriormente fueron adoptando figuras legales específicas de entidades financieras especializadas como es el caso de Compartamos, una SOFOL considerada una de las instituciones de microfinanciamiento más grande en México, que actualmente atiende a más de 160,000 clientes en 15 estados (Valdez e Hidalgo, 2004: 601).

Existe un conjunto de ONG que ejecutan proyectos de microfinanciamiento con diferentes metodologías, con diferentes propósitos y orientados a diversas poblaciones objetivo: rural, urbanas, mujeres, población mixta, infancia, indígena, entre otras. También, el énfasis de dichos proyectos varía ya sea poniéndolo en el ahorro o en el crédito. Su alcance puede ser local, estatal, regional o incluso, nacional. Estas organizaciones proporcionan también servicios no financieros a los y las participantes en sus proyectos de microfinanzas tales como asistencia técnica, capacitación, educación popular, servicios de salud y talleres de autoestima y concientización, lo que Ledgerwood (2000:1) ha denominado como intermediación social.

No se cuenta con una base de datos exhaustiva de las ONG que ejecutan proyectos de microfinanzas. Otro vacío de información con respecto a los programas y proyectos de microfinanciamiento en general, se ubica en el tema de género: ¿qué proyectos y programas de microfinanciamiento incorporan una perspectiva de género en México? Esta información es más fácil de ubicar en el caso de los programas y proyectos ejecutados por el gobierno, al realizar un análisis de sus reglas de operación y normatividad, las cuales son accesibles al público en general. No obstante, en el caso de los proyectos ejecutados por organizaciones sociales y privadas, esta información no puede ser obtenida fácilmente por no contar con una base de datos de la totalidad de organizaciones que operan en el sector microfinanciero.

4.5 La perspectiva de género en el Microfinanciamiento

Como se ha señalado anteriormente, el tema de género recibe muy poca importancia en el sector microfinanciero en el ámbito internacional. En México sucede lo mismo ya que pocas son las instituciones que trabajan en el campo del microfinanciamiento, preocupándose por promover la equidad de género a través de proyectos de microfinanzas.

Si se analiza en qué medida el gobierno ha incorporado una perspectiva de género en sus programas de microfinanciamiento, se puede decir que esto no se ha realizado. A pesar de que el gobierno manifiesta su compromiso con la promoción de la equidad de género a través de diversos instrumentos (aprobación de leyes, firma de convenios en el ámbito internacional, creación del Instituto Nacional de las Mujeres), en la práctica, los planes, políticas y programas gubernamentales no son coherentes con dicho compromiso. Un ejemplo que se puede mencionar es que el artículo 6º de la Ley de Desarrollo Rural

Sustentable establece que todas las acciones que el Estado realice para promover el Desarrollo Rural tendrán que hacerse con criterios de equidad social y de género. No obstante, al revisar el conjunto de acciones que el gobierno ha desarrollado en materia de financiamiento rural, éstas no se diseñan y ejecutan desde la perspectiva de género. Excepcionalmente aparecen algunos elementos de la perspectiva de género en dichas acciones como en el caso del FOMMUR, en el que se establece que los apoyos de capacitación se podrán destinar a sensibilizar al personal de los Organismos Intermediarios (instituciones microfinancieras) acerca de las condiciones y necesidades de las mujeres del medio rural, pero se deja de lado elementos importantes como la sensibilización de género de los grupos de mujeres que reciben el crédito.

También el gobierno realiza acciones positivas o prioritarias hacia las mujeres en materia de microfinanciamiento, a través de programas o subprogramas orientados específicamente hacia éstas, como por ejemplo, el FOMMUR, FONAES con “Impulso Productivo a la Mujer” y con el “ Programa de Financiamiento a Proyectos de Mujeres Indígenas Campesinas” de la Secretaría de la Reforma Agraria. Hay que reconocer la importancia que tiene el establecimiento de instrumentos específicos de crédito para las mujeres, lo cual es coherente con los acuerdos firmados por el gobierno mexicano en la IV Conferencia de la Mujer organizada por las Naciones Unidas en Beijing, China en 1995, en el que se comprometió a promover el acceso de las mujeres al crédito. Sin embargo, que los programas o proyectos se dirijan específicamente a las mujeres no significa que tengan una perspectiva de género, pues pueden orientarse a éstas, no para disminuir la inequidad socioeconómica entre hombres y mujeres, sino por razones de eficiencia bajo el supuesto de que las mujeres son mejores pagadoras, y que a través de ellas aumenta la probabilidad de que todo su grupo doméstico se beneficie que si los

apoyos se otorgan a los hombres. Estos supuestos conllevan una visión instrumentalista y/o esencialista de las mujeres. Por lo tanto, se requeriría que estas acciones prioritarias hacia las mujeres fueran complementadas con otros elementos como la transversalización de la perspectiva de género en el ámbito institucional (capacitación y sensibilización de género con el personal, participación de personal femenino en las instancias de decisiones, compromiso institucional con la equidad de género estipulado explícitamente en los objetivos de la institución, entre otros) y en el ámbito de programas y proyectos (sensibilización de género de organismos que aplican al programa y de sus beneficiarias finales, establecimiento de formas participativas de trabajo, mecanismos que disminuyan la carga de trabajo de las mujeres, entre otros).

En cuanto a las acciones de organizaciones privadas y sociales, se encuentra que son las ONG quienes demuestran una mayor preocupación por el abordaje de la perspectiva de género en sus proyectos de microfinanzas, aunque siguen siendo una minoría de éstas. Hasta ahora, se han identificado dos ONG trabajando desde una perspectiva de género: Desarrollo Autogestionario A.C. (AUGE) en la región de Huatusco, Veracruz y Servicios Integrales a Mujeres Emprendedoras A.C. (SIEMBRA) en Temoaya, Estado de México. El funcionamiento de estas instituciones y la forma cómo incorporan la perspectiva de género en su trabajo se explicarán en capítulos posteriores. Finalmente, con respecto a las Uniones de Crédito, Sociedades de Ahorro y Préstamos, Sofoles, Cajas Populares, Cajas Solidarias y tandas, no se conocen experiencias relevantes en México que realicen su labor desde la perspectiva de género.

5. Planteamiento de la investigación

5.1 Planteamiento del problema de investigación

5.1.1 Justificación de la investigación

En la década de los noventa, las microfinanzas han sido utilizadas como una de las estrategias claves para el combate de la pobreza y el empoderamiento de las mujeres (Mayoux, 1998: 5). Desde entonces, esta estrategia ha ganado mucho apoyo por parte de los gobiernos, organismos multilaterales, organismos internacionales donantes y las ONG. En torno a ellas se han creado movimientos de carácter internacional como lo es la Cumbre del Microcrédito (Microcredit Summit), cuya meta es proporcionarle crédito y otros servicios financieros a 100 millones de las familias más pobres del mundo para el año 2005, especialmente a las mujeres de esas familias, para crear autoempleo y mejorar sus condiciones de vida (Druschel et al., 2001: 1).

La mayoría de los programas de microfinanzas están dirigidos principalmente a las mujeres por diversas razones: porque existen evidencias que señalan que las mujeres son mejores pagadoras que los hombres, porque los beneficios del crédito logran llegar a los grupos domésticos si se otorgan a las mujeres, y finalmente, porque se ha reconocido la posición socioeconómica y condición material desventajosas de las mujeres frente a los hombres. A pesar del reconocimiento de este último punto, el debate sobre los efectos en las relaciones de género y en el empoderamiento de las mujeres que han tenido los programas de microfinanciamiento parece no tener relevancia en los debates actuales. Dada la creciente popularidad de las microfinanzas como estrategia de desarrollo, es importante ver cuáles son los efectos sociales y económicos que tiene dicha estrategia en la población que atiende, especialmente las implicaciones para las

mujeres que participan en ella. Resulta relevante conocer en qué medida las microfinanzas están logrando mejorar la situación económica de las mujeres y de sus grupos domésticos y están provocando cambios en las relaciones de género hacia una mayor equidad, o si sólo están empeorando su carga de trabajo sin lograr hacer ninguna transformación. Además, la identificación de qué metodologías en las microfinanzas, por ejemplo metodologías con perspectiva de género, pueden mejorar o no los efectos positivos en el ámbito económico y en el empoderamiento de las mujeres participantes en programas de microfinanzas, permitirá adoptar mejoras prácticas en el diseño e implementación de dichos programas, así como mejoras estratégicas en cuanto al abordaje de las necesidades de las mujeres relativas a transformar su situación de subordinación y eliminar la discriminación que sufren. De esta manera, las microfinanzas como estrategia de desarrollo podrán contribuir a la construcción de una sociedad más equitativa para las mujeres quienes se encuentran en una posición socioeconómica desfavorable en comparación a los hombres.

5.1.2 Preguntas de investigación

Las preguntas de investigación a las que el presente trabajo desea responder son las siguientes:

a) Pregunta general

✍ ¿Qué efectos económicos y de género tienen los proyectos de microfinanzas rurales dirigidos hacia mujeres cuando utilizan una metodología con perspectiva de género y cuando no la utilizan?

b) Preguntas específicas

- ✍ ¿Cuál ha sido el efecto económico de los proyectos de microfinanzas con respecto a la generación de autoempleo para las mujeres participantes y de empleos, así como de creación y mejora de sus negocios?
- ✍ ¿Qué efectos han tenido los proyectos de microfinanzas en la mejora de condiciones materiales de las usuarias y su grupo doméstico?
- ✍ ¿Qué efectos han tenido estos proyectos de microfinanzas en el empoderamiento de las mujeres en el ámbito personal, de las relaciones cercanas y colectivo, así como en el cambio de las relaciones de género al interior de su grupo doméstico y de la comunidad?
- ✍ ¿Existen diferencias en los efectos anteriores cuando los proyectos de microfinanzas trabajan con perspectiva de género y cuando no lo hacen?

5.1.3 *Objetivos de la investigación*

Esta investigación tiene como objetivos:

a) Objetivo General

- ✍ Evaluar las diferencias en los efectos económicos y de género que tienen los proyectos de microfinanzas rurales dirigidos a las mujeres cuando utilizan una metodología con perspectiva de género y cuando no lo hacen.

b) Objetivos Específicos

- ✍ Evaluar el efecto económico de los proyectos de microfinanzas rurales con respecto a la generación de autoempleo y empleo, así como a la creación y mejora de los negocios de las mujeres.

- ✍ Establecer los efectos que los proyectos de microfinanzas rurales han tenido en la mejora de condiciones materiales de sus usuarias y de sus grupos domésticos.
- ✍ Conocer los efectos que han tenido los proyectos de microfinanzas rurales en el empoderamiento de las mujeres en el ámbito individual, de las relaciones cercanas y colectivo, así como en el cambio de las relaciones de género al interior de su grupo doméstico y la comunidad.
- ✍ Determinar las diferencias en los efectos anteriores cuando los proyectos de microfinanzas trabajan con perspectiva de género y cuando no lo hacen.

5.2 Hipótesis de la investigación

Las hipótesis generales que guiarán esta investigación son las siguientes:

- ✍ *Los proyectos de microfinanzas mejoran las condiciones materiales de las mujeres participantes y sus grupos domésticos, promueven la creación y mejoras de sus negocios, así como la generación de autoempleo y empleo.*
- ✍ *Sólo aquellos proyectos de microfinanzas que trabajan desde la perspectiva de género impulsan el empoderamiento de las mujeres tanto en el ámbito individual, de las relaciones cercanas y colectivas. En cambio, los proyectos que no tienen dicha perspectiva, si bien logran algunos cambios en la dimensión personal y colectiva, no logran transformaciones profundas en la dimensión de las relaciones cercanas, y más específicamente en las relaciones entre los géneros al interior del grupo doméstico, por lo que se estaría desarrollando un proceso de empoderamiento muy limitado o casi nulo.*
- ✍ *La mejora en el control de los recursos por parte de las mujeres se debe a que el proceso de empoderamiento de éstas tiene una influencia positiva en los factores que*

determinan el poder de negociación intrafamiliar por dichos recursos (autoestima, percepción de la contribución, posición de la ruptura y percepciones y normas sociales), por lo que ellas lograrán decidir sobre su uso, incluyendo el destino del microcrédito, invirtiéndolo en sus negocios y en la mejora de sus condiciones materiales y la de sus grupos domésticos. De lo anterior, se puede establecer que los proyectos con perspectiva de género tendrán mayor impacto económico y de género que aquellos que no tienen dicha perspectiva.

5.3 Metodología de investigación

Para esta investigación se utilizó la perspectiva de género que consiste en analizar la realidad tomando en cuenta la existencia de identidades y roles diferentes para hombres y mujeres en un contexto socioeconómico y cultural específico, los cuales han sido asignados socialmente basándose en las diferencias biológicas. A partir de esas diferencias, hombres y mujeres establecen relaciones de poder entre sí que van condicionando su acceso y control de recursos materiales y no materiales, así como determinando las condiciones y las formas de acceso a los mercados (Palmer,1998:37-49). La identidad y los roles genéricos influirán sus formas de sentir, pensar, actuar y hacer elecciones en la vida.

Los sujetos y objetos de estudio fueron las participantes en los proyectos de microfinanzas, así como sus negocios y sus grupos domésticos. Se seleccionaron dos ONG: AUGE en el Estado de Veracruz y SIEMBRA en el Estado de México, por trabajar principalmente con mujeres rurales, operar por más de dos años en el sector microfinanciero, usar una metodología de crédito grupal con ahorro obligatorio y capacitación, y tener disposición para participar en el estudio. En el caso de AUGE, la

organización trabaja en dos regiones de Veracruz, una cercana a Coatepec y otra cercana a Huatusco, en las cuales utiliza enfoques metodológicos diferentes. En Coatepec se emplea un enfoque financiero que prioriza la colocación de créditos, y en Huatusco uno predominantemente social, que privilegia la concientización (incluyendo la de género) y la organización sobre la oferta de servicios financieros. Por lo anterior, el estudio consideró dividir a AUGE en dos casos: AUGE-Coatepec, y AUGE-Huatusco. Así se tuvieron tres casos de proyectos de microfinanzas: dos con una metodología grupal con perspectiva de género (SIEMBRA, en el que la perspectiva de género es una decisión institucional, y AUGE-Huatusco, en el que se incorporan algunos elementos de la perspectiva de género pero no como decisión institucional) y uno con metodología grupal que no utiliza una perspectiva de género (AUGE-Coatepec).

Para este estudio se utilizaron las siguientes técnicas de investigación

a) Revisión de documentos: Se revisaron documentos proporcionados por las organizaciones para conocer aspectos generales del funcionamiento de éstas, tales como reglamentos, manual de operación, estados financieros, entre otros.

b) La observación participante: esta técnica se refiere a la investigación que involucra la interacción social entre la o el investigador y las y los informantes en el ambiente de los últimos, y durante la cual se recogen datos de modo sistemático y no intrusivo (Taylor y Bogdan, 1996: 31). Para realizar esta investigación, se participó en las reuniones de los grupos de ahorro y crédito de los proyectos de microfinanzas.

c) Entrevistas semi-estructuradas: Según Sierra (1998: 281-282), la entrevista es una conversación verbal entre dos o más personas que se produce con un fin determinado: obtener datos sobre un tema definido. Esta técnica se utilizó para conocer aspectos generales del funcionamiento de los proyectos de microfinanzas y de su metodología, así

como para conocer su historia (Anexo 1). Se realizaron cuatro entrevistas (2 en AUGE-Coatepec, una en AUGE-Huatusco y una en SIEMBRA) con las directoras de las ONG y personal responsable de dichos proyectos.

e) Entrevistas en profundidad: Según la definición de Taylor y Bogdan (1996: 101), las entrevistas en profundidad son “reiterados encuentros cara a cara entre el investigador (a) y los informantes, encuentros éstos dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los informantes respecto de su vida, experiencias o situaciones, tal como las expresan con sus propias palabras”. Esta técnica sirvió para conocer aquellos aspectos relativos al empoderamiento de las participantes de los proyectos de microcrédito y los cambios en las relaciones de género al interior de su grupo doméstico (Anexo 2). Se seleccionaron las informantes claves (mujeres participantes) utilizando un muestreo teórico. Según Taylor y Bogdan (1996: 108), en un muestreo teórico se eligen a las y los informantes de acuerdo al potencial que tienen éstos para dar información que ayude “al desarrollo de comprensiones teóricas” sobre el problema de investigación, no importando tanto el número de informantes sino la calidad de la información. Se realizaron entrevistas en profundidad con un total de 27 informantes claves: diez de AUGE-Coatepec, diez de AUGE-Huatusco y siete de SIEMBRA. Se da espacio a las voces de las mujeres a través de la cita de sus testimonios en los capítulos de resultados para permitir una visión inclusiva de los cambios que los proyectos de microfinanzas han provocado en sus vidas.

d) El cuestionario: Esta técnica se define como “un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir” (Hernández Sampieri et al., 1991:285). Se utilizó el cuestionario para conocer los aspectos relativos a la generación y mejora de negocios y a la mejora de las condiciones materiales de las participantes y sus grupos domésticos

(Anexo 3). Se utilizó un muestreo aleatorio simple para estimar proporciones, bajo la suposición de varianza máxima con 90% de confiabilidad y 10% de precisión. Se aplicaron un total de 140 cuestionarios: 61 en AUGE-Coatepec, 46 en AUGE-Huatusco y 33 en SIEMBRA. La población que dicha muestra representa es de 545 mujeres en AUGE-Coatepec, 146 en AUGE-Huatusco y 62 en Siembra. La población no incluye niños/as, hombres y mujeres ahorradoras que no han tenido crédito en los proyectos, dado que se quiere conocer el impacto del crédito y del ahorro. Además, en el caso de SIEMBRA solo se consideraron 3 grupos de ahorro y crédito que han trabajado bajo un enfoque de género. Es por estos criterios que la población que se consideró en este estudio no corresponde al número de mujeres participantes en los proyectos. El cuestionario se diseñó modificando la encuesta global de impacto de la Small Enterprise Education and Promotion Network (2001).

Al hablar de grupos de antigüedad, se estará aludiendo al grupo de reciente ingreso (menos de 1 año), al grupo de las más antiguas (2 años o más) y el grupo que tiene de participar en el proyecto entre uno y menos de dos años. De igual forma, al usar el término antigüedad, se estará refiriendo al tiempo de participación en el proyecto. Para cada proyecto estudiado se estableció un grupo testigo integrado por las socias de reciente ingreso (menos de 1 año), para compararlo con otros dos grupos de mayor antigüedad (de 1 año a menos de 2 años, y de 2 a más años). En muchos casos se decidió presentar los contrastes entre el grupo testigo y el grupo de mayor antigüedad para evidenciar el impacto del proyecto en el mediano plazo. Se utilizó estadística descriptiva para procesar los datos y se realizaron pruebas de hipótesis tales como Chi-cuadrada para ver la dependencia de variables cualitativas, análisis de varianza para

comparar medias entre los grupos de mujeres de acuerdo su antigüedad en el proyecto y correlaciones para ver la relación entre variables cuantitativas.

Los resultados del presente estudio se basan en una combinación de técnicas cuantitativas y cualitativas que permite un tratamiento integral y en profundidad del problema de investigación.

6. Los proyectos de microfinanzas estudiados: historia y funcionamiento

6.1 Historia de los proyectos estudiados

6.1.1 Historia de AUGE y los Grupos de Mujeres en Ahorro Solidarios (GMAS)

AUGE se constituyó legalmente el 3 Julio de 1996 como sociedad civil sin fines de lucro, y su antecedente lo constituyen 16 grupos que ya existían en los municipios de Cosautlán, Ayahualulco, Teocelo, Xico y Coatepec, en el Estado de Veracruz. Dichos grupos venían trabajando con la Fundación Integral Comunitaria (FINCA) desde 1992 con la metodología de bancos comunales²⁰ y con créditos provenientes de fondos que Coffee Kids²¹ de Estados Unidos le había dado a FINCA.

Motivados por los efectos de la crisis del café, Coffee Kids se interesó en trabajar en esa región. Bill Fishbein, fundador de dicha organización, realizó una visita a esta zona y se percató de las consecuencias de la crisis en las y los cortadores de café y sus grupos familiares. Con la intención de poder mejorar las condiciones de vida de las y los trabajadores vinculados con el café, Bill Fishbein contactó a FINCA y les propuso

²⁰ Grupos de 15 a 30 mujeres que se reunían semanalmente para ahorrar y pedir pequeños préstamos otorgados para 4 meses con pagos semanales a una tasa de interés mensual sobre el monto inicial del préstamo que fue variando hasta llegar a 5.5% en 1996 . Los grupos a su vez debían realizar los pagos de los préstamos a FINCA de forma mensual y posteriormente de forma quincenal.

²¹ Organismo de cooperación internacional

darles un fondo para que iniciaran sus operaciones en la región de Coatepec²². Coffee Kids también estableció contacto con EDUCACIÓN, CULTURA y ECOLOGÍA A.C. (EDUCE)²³. Con el apoyo EDUCE y FINCA se establecieron los primeros bancos comunales de la mujer en Cosautlán, Xico e Ixhuacán de los Reyes en 1992. Los grupos crecieron hasta llegar a ser un número de 16 con un promedio de 25 mujeres por grupo en 1995. En ese entonces, los grupos eran atendidos por una sola promotora, Gloria Agueda García, que posteriormente se convertiría en la directora general de AUGE.

Las mujeres de los bancos comunales se quejaban porque sentían que la tasa de interés que FINCA les estaba cobrando era muy alta, ya que llegó a aumentar de 4.5% mensual sobre el monto global del préstamo en 1995 a 5.5 % en 1996, y esto no les permitía capitalizar sus grupos. Todo lo anterior, llevó a un choque entre la dinámica e intereses de los grupos de mujeres con las políticas de FINCA.

A partir de 1995, FINCA decidió terminar su trabajo tanto en esta región, como en Oaxaca donde también operaban con fondos de Coffee Kids, pues querían concentrar su trabajo en el Estado de Morelos, y buscaron vender la cartera de los bancos comunales a una organización de la zona. Al tener conocimiento de las quejas de los grupos de mujeres y del posible retiro de FINCA de la región, Coffee Kids se puso en contacto con FINCA para manifestar su desacuerdo en la forma en que se estaba

²² Cuando hablemos de la región de Coatepec, nos estaremos refiriendo al trabajo realizado en el municipio de Coatepec y en municipio cercanos como Cosautlán, Ixhuacán de los Reyes, Teocelo, Xico, Ayahualulco, principalmente.

²³ EDUCE tiene como antecedente a FOMENTO CULTURAL Y EDUCATIVO A.C., organización que trabajaba en la región en promoción y Educación Popular desde 1979.

utilizando sus fondos y con el cierre del trabajo de FINCA en las zonas que Coffee Kids quería apoyar (la región de Coatepec y Oaxaca).

Una vez que el retiro de FINCA fue inminente, los grupos de mujeres decidieron negociar para lograr que se les devolviera parte de los fondos aportados por Coffee Kids y de aquellos generados a través de los intereses que FINCA les había cobrado. Para ello, se formó una comisión conformada por las integrantes de algunos de los grupos de mujeres, y apoyadas por Coffee Kids y EDUCE, lograron conseguir que FINCA les diera una porción de la cartera, \$50,000 aproximadamente, de una cartera total de \$150,000 que FINCA tenía colocada en los bancos comunales. Los otros \$100,000 fueron pagados a FINCA mayoritariamente por Coffee Kids y 10% lo aportaron los grupos de mujeres.

Puesto que se necesitaba una organización que administrara dichos fondos y que siguiera trabajando con los grupos de mujeres, se decidió constituir AUGE en 1996. El traslado de parte de la cartera de FINCA a AUGE, provocó que varios grupos decidieran no pagar²⁴, mientras que otros resolvieron quedarse trabajando con AUGE, por lo que la recuperación de la cartera que lograron obtener de FINCA fue menor a los \$50,000 negociados. Desde que AUGE inició sus operaciones, decidió seguir trabajando con mujeres, no sólo porque los grupos con los que trabajaba FINCA estaban compuestos por mujeres:

La idea obviamente está sustentada en que quienes menos oportunidades hemos tenido de crédito hemos sido las mujeres. Pensando en que si tienes un bien, un terrenito, una casa, pues dices “es mi casa, pero los papeles están a nombre del esposo”, porque históricamente así ha

²⁴ Sólo fueron dos grupos los que decidieron no pagar y no trabajar con AUGE. Actualmente, estas socias no son admitidas en el trabajo de AUGE.

sido. Las herencias se van dando a los hombres: “te heredo mi casa, te heredo la parcela, te heredo mi terreno, pero se lo dejan al varón”. Incluso, si son ejidos, el que tiene derecho a heredar la propiedad, pues es el hombre, entonces tiene que ver con quienes menos acceso al crédito teníamos, éramos las mujeres. Segundo, las mujeres antes que existiera el grupo, tú les preguntas donde podían conseguir un crédito, “ no pues, con fulanito en la comunidad o en el pueblo”, la tasa de interés alta, pero aparte, si te pedían un aval no lo tenían. A las mujeres generalmente les pedían un aval: “ Sí, te presto pero como no tienes una propiedad que alguien te avale”. Entonces tienes que ir a traer a un señor, al esposo, o al papá o al vecino para que te avale. Y cuando las mujeres se veían en la necesidad de pedir esos créditos con alguien que le prestaba en la comunidad, pues nunca lo iban a pedir para un negocio, sino para una emergencia (...). La idea en un principio fue que las mujeres lo usaran para proyectos productivos, porque sino cómo endeudas a una mujer que no va a tener con qué pagar el crédito.

Directora general, AUGE, 35 años, Veracruz

A partir de 1998, iniciaron la operación en la región de Huatusco, específicamente en los municipios de Alpatlahuac e Ixhuatlán del Café donde trabajan mayoritariamente con grupos de ahorro y crédito de mujeres, pero también con grupos mixtos y grupos de hombres. El trabajo en la región de Huatusco surgió porque una de las organizaciones donantes de Coffee Kids tenía la inquietud de canalizar su apoyo a dicha zona. Coffee Kids recibe donaciones de pequeños tostadores de café en Estados Unidos, entre ellos se encuentra una compañía llamada “Montes Verdes” que compra café a una cooperativa en Huatusco. “Montes Verdes” solicitó que su donativo se utilizara en la región con la que tenía relaciones comerciales, por lo que Coffee Kids le propuso a AUGE que expandiera su trabajo a dicho lugar. AUGE empezó a buscar contactos para impulsar el trabajo en Huatusco, logrando establecer relación con una lideresa de Ixhuatlán del Café vinculada al trabajo comunitario y al trabajo con mujeres: Clara Palma. Clara se convirtió en la coordinadora del trabajo de AUGE en dicha región. En marzo del 1998 se abren los primeros grupos, y ya para julio de 1998, se contaba con

16 grupos. Inicialmente, el trabajo era dirigido a las mujeres, pero éstas empezaron a solicitar que se les permitiera participar a sus esposos, y es así como se llegaron a constituir grupos mixtos.

AUGE surgió con el objetivo de seguir atendiendo los grupos de mujeres, pero posteriormente ha logrado establecer un trabajo que va mas allá del campo de las microfinanzas para implementar proyectos tales como: producción de hongos setas, proyecto de “instalaciones alternativas” como sanitarios secos, tratamientos de aguas negras, estufas ahorradoras de leña, programas radiofónicos de información dirigidos al sector cafetalero y a los grupos de ahorro y crédito, entre otros. Sin embargo, el trabajo más importante de AUGE gira en torno a las microfinanzas. Para dicha organización, el manejo del proyecto de microfinanzas se divide en dos regiones con sus propias características, enfoques y diferencias metodológicas: la región de Coatepec y la región de Huatusco. Es por lo anterior que la presente investigación considera a cada región como un caso de estudio aparte, puesto que la región de Huatusco se ha caracterizado por implementar un enfoque más social y con algunos elementos de la perspectiva de género en su trabajo, mientras que esto no ha sucedido en la región de Coatepec. Actualmente, funcionan 28 grupos en la región de Huatusco, algunos son grupos de mujeres, otros son mixtos y hay grupos de hombres, mientras que en la región de Coatepec operan un total de 39 grupos, conformados por mujeres en su mayoría, aunque cada vez mas hombres se están integrando a éstos. Una promotora explica la razón que ha llevado a incluir a los hombres en los grupos de la región de Huatusco:

Nosotros vemos que igualmente están oprimidos [los hombres]. En nuestra sociedad están oprimidos hombres y mujeres, que están más oprimidas las mujeres sí es cierto, pero están oprimidos igual los hombres, porque los hombres pobres también están oprimidos. Una de las

propuestas de las mismas mujeres era que ellas querían que sus esposos estuvieran en la misma frecuencia. Por ejemplo, íbamos a dar un taller de conocer nuestro cuerpo y bueno sólo las mujeres y los hombres no. Los hombres estaban en desventaja en conocimientos porque ellos habían quedado con la idea cómo los habían educado. Y llegamos a la conclusión con algunas mujeres que teníamos que irlos educando, porque decían unas: “es que ya no van a entender, ya están viejos”. O como decían unas en Zacamintla: “no, sí se educan, sí se pueden educar, pero para eso primero debo de educarme yo. Debo de pensar que sí puedo para poderlo educar a él”.

Promotora, AUGE, 43 años, Ixhualtan del Café, Veracruz

El proceso de masculinización de los proyectos de microfinanzas se debe a que la crisis económica actual afecta tanto hombres como a mujeres, y eso lleva a que los hombres busquen los grupos de ahorro en el caso de la región de Huatusco para poder obtener un préstamo frente a la contracción del crédito rural:

Como que los hombres es otra su necesidad [de entrar en los grupos], no es para empoderar a los hombres, sino ellos tiene una necesidad de préstamo. Y le digo: “Oigan compañeros, ahorita que estamos más jodidos y que no tenemos dinero es cuando la gente está ahorrando. Suena incoherente.” Y me dice un señor: “¡Ay! Doña, precisamente porque no tenemos dinero y no vale el café estamos aquí, porque si el café valiera y tuviéramos dinero donde cree usted que estuviéramos, pues en la cantina, chupando. Y estamos aquí porque estamos jodidos”.

Promotora, AUGE, 43 años, Ixhualtán del Café, Veracruz

Actualmente, AUGE plantea que su misión es:

Promover la autogestión en grupos solidarios, allí donde hay un grupo, una organización, una población, que quiere realizar un programa de trabajo, con ciertos recursos propios, y la necesidad de recursos complementarios, implementando acciones y fomentando la capacidad de hacer frente a los problemas, la capacidad de trabajar organizadamente, fortaleciendo estas capacidades y su implementación práctica en la comunidad, ampliando los espacios de libertad en la construcción de soluciones sólidas, duraderas (trabajo de campo, 2003).

En cuanto a su visión, AUGE se propone ser una asociación promotora que contribuya al desarrollo local, fortaleciendo y desarrollando las capacidades de las personas y grupos en la autogestión.

Las proyecciones del trabajo de AUGE con respecto al proyecto de microfinanzas están encaminadas a alcanzar la autosostenibilidad financiera de la organización. Para ello, planean expandir la cobertura tanto en la región de Coatepec como en la región de Huatusco para incrementar el tamaño de la cartera. Se abrirá una sucursal para atender a los municipios de Coscomatepec, Fortín de las Flores y probablemente Orizaba. La organización considera que con el apoyo que han recibido del PRONAFIM a partir de 2002, podrán capitalizarse, reducir los subsidios para el funcionamiento de la organización y mejorar su impacto.

6.1.2 Historia de SIEMBRA y los Grupos de Emprendedores de Mujeres Ahorradoras (GEMAS)

Los antecedentes de SIEMBRA se ubican en el trabajo realizado por una de sus fundadoras, Cristina Zepeda, en la Sociedad Mexicana Pro Derechos de la Mujer A.C. (SEMILLAS). SEMILLAS es una organización que brinda dinero “semilla”, es decir, apoyo financiero no reembolsable a proyectos de derechos humanos encabezados por mujeres, entre ellos proyectos productivos, en 18 estados de la República mexicana. Al reflexionar sobre las dificultades que enfrentaban los proyectos productivos de mujeres, Cristina, junto a otras colegas, identificaron el proceso productivo, el acceso al crédito y la comercialización, como algunas de las principales áreas críticas de dichos proyectos. De ahí, que en la primera etapa Cristina, junto con María Hernández y María Valerio, se propusieran trabajar en la creación de un proyecto de banca social para mujeres y en la provisión de asesoría empresarial para microempresas de mujeres, de tal manera que los

proyectos productivos de mujeres pudieran tener un acompañamiento integral²⁵. María Hernández y María Valerio trabajaban como voluntarias en SEMILLAS y es a partir de ese espacio que inician su relación con Cristina Zepeda. María Hernández ayudó a Cristina a trabajar el plan de negocios y elegir el nombre de la organización, SIEMBRA, mientras que María Valerio asistió en el asesoramiento puntual de las primeras microempresas apoyadas por dicha organización en 1998: una microempresa de mermeladas compuesta por 8 mujeres en Tlalmanalco, Estado de México y una microempresa de cerámica con 5 integrantes en Tlahuac, Distrito Federal.

SIEMBRA se legalizó como asociación civil el 8 de Marzo de 1999 y ese mismo año, rentó una oficina en el edificio de Construyamos, una entidad microfinanciera en México. Con una primera donación del Fondo Canadiense para el Desarrollo Internacional, que ascendía a US\$6,000, SIEMBRA comenzó a otorgar los primeros créditos a mujeres emprendedoras de la etnia Otomí en Temoaya, Estado de México a mediados de 1999, adaptó y utilizó la metodología de bancos comunales de FINCA, incorporando la visión de género a dicha metodología y comenzado a generar materiales educativos para iniciar un proceso de *sensibilización de género en las finanzas sociales*. SIEMBRA denomina a los grupos de ahorro y crédito con el nombre de GEMA, y cada GEMA es nombrada como una piedra preciosa, en lugar de llamarles bancos comunales.

²⁵ Ese acompañamiento integral comprendía la capacitación productiva y empresarial de las microempresarias, así como la gestión de financiamiento para sus microempresas. Este enfoque diferenciaba a SIEMBRA de SEMILLAS, ya que esta última sólo se dedicaba a dar fondos a los proyectos sin otro tipo de servicios. Este acompañamiento integral se refleja en el nombre de SIEMBRA: Servicios Integrales a Mujeres Emprendedoras.

La elección de esta metodología respondió a la posibilidad de fortalecer otras capacidades en las mujeres que fueran más allá del hábito del ahorro y acceso al crédito, y así, propiciar que desarrollaran nuevas habilidades:

Pienso que es una manera en la cual las mujeres no solamente pueden acceder al ahorro y al crédito para satisfacer necesidades básicas, sino también se da la oportunidad para que ellas asuman la gobernabilidad de la GEMA, y ejerzan cargos de dirección, cuenten con experiencia en la toma de decisiones y se fortalezcan liderazgos locales, ya que al capacitarlas para que eleven su autoestima y adquieran confianza y determinación para hacer gestiones y abogar por su causa, SIEMBRA logrará, en el largo plazo, satisfacer los intereses estratégicos de las emprendedoras.

Directora general, SIEMBRA, Ciudad de México

En la etapa de despegue, SIEMBRA decidió incluir en el proyecto piloto a tres diferentes tipos de población: mujeres indígenas de la etnia Otomí en el Municipio de Temoaya, mujeres rurales del Municipio de Tlalmanalco ambos en el Estado de México, y mujeres urbanas de la Delegación Tlahuac en el D.F. En el caso del Municipio de Temoaya, inició con la apertura de una primera GEMA que constó de apenas 8 mujeres en julio de 1999. A principios del año 2000, SIEMBRA ya trabajaba con 60 mujeres organizadas en la GEMA denominada “Perlas” en dicho municipio. De éstas, sólo el 25% comenzaron a pedir préstamos, ya que al principio del proceso las socias mostraron temor y mucha resistencia para asumir dicho compromiso, porque nunca habían accedido a un préstamo. Con el tiempo, SIEMBRA se ganó la confianza de éstas mujeres y comenzaron a solicitar préstamos con regularidad. Las reuniones de la GEMA generalmente se realizaban en casa de una de las lideresas de la zona, Felicitas Gómez. Posteriormente en el año 2000, SIEMBRA consiguió una casa en comodato para realizar las actividades de capacitación. A este lugar se le denominó la

“*Casa de las Mujeres*”, espacio que las mujeres han hecho suyo. Ese mismo año, SIEMBRA emprendió la tarea de elaborar un manual que incorpora la metodología de sensibilización de género en las finanzas sociales con un apoyo de la Fundación FORD de US\$ 50,000. A finales de ese año, el proyecto contaba con un aproximado de 120 mujeres, por lo que fue necesario dividir “Perlas” en tres GEMAS. En el 2001 se trabajó la parte de la sensibilización de género con las participantes de estas tres GEMAS.

Posteriormente, se constituyeron más GEMAS, de tal manera que para 2004, el proyecto de microfinanzas de SIEMBRA trabaja con 13 GEMAS con 407 integrantes, mayoritariamente mujeres indígenas. Solamente 23% de los integrantes de los grupos son hombres, y uno de los lineamientos de la GEMA es que ellos tienen que aceptar que los puestos de decisión sean ocupados sólo por mujeres.

En el caso del Municipio de Tlalmanalco, SIEMBRA también operó el proyecto de microfinanzas durante dos años a partir del año 2000, ahí también se creó la GEMA Esmeralda con 40 socias. Una vez concluido el proyecto piloto se tomó la decisión de salir de dicha ubicación, debido fundamentalmente a la entrada del Centro de Apoyo al Microempresario (CAME) a esa comunidad, la microfinanciera más fuerte en el Estado de México, quien inició operaciones en dicha zona en el año 2002. En el caso de las mujeres urbanas, SIEMBRA incluyó en el proyecto piloto a un grupo emprendedor de ceramistas, denominado Mujeres Artesanas de Tlahuac. Con este grupo emprendedor, SIEMBRA optó por capacitarlas en temáticas empresariales como: administración, contabilidad, diseño e imagen, y también en liderazgo social, durante dos años. Consideró conveniente dejar de llevar a cabo el proyecto de finanzas sociales en virtud de que sólo se trataba de 5 mujeres. Es así, como al finalizar el proyecto piloto en 2002, el trabajo de esta ONG se concentró en Temoaya:

Después de dos años, una vez concluido el proyecto piloto, se hace una reunión del Consejo Administrativo de SIEMBRA, y se toma la decisión de concentrar nuestros esfuerzos con las mujeres indígenas en Temoaya, una zona tipificada por SEDESOL, como micro región VII de alta marginación, donde 90% de la población percibe de 1 a 2 salarios mínimos, el cual equivale a US\$ 120 a 240 de ingreso por familia, misma que consta de 5 a 7 miembros. Esta zona se caracteriza por una feminización de la pobreza, donde hay un alto índice de mujeres jefas de hogar, debido a que los hombres migran a las ciudades cercanas de Toluca y el Distrito Federal. En tal virtud, se decidió que es la localidad donde por principio, nos conviene actuar a partir del 2002. Estas socias se distinguen, por ser las más pobres entre las pobres, porque son cumplidas y no hay casos de mora.

Directora general, SIEMBRA, Ciudad de México

Actualmente, la misión de SIEMBRA es “promover un proyecto de desarrollo integral de la mujer emprendedora, que fomentar una cultura de las finanzas sociales y una cultura de la equidad de género para alcanzar la independencia económica, la igualdad de derechos y oportunidades así como la autonomía personal de la población participante en México” (Zepeda Porrás et al., 2002: 81). El objetivo general del programa de microfinanzas, es crear las GEMAS para fomentar el ahorro, el crédito, el proceso de capacitación, impulsar proyectos productivos que contribuyan al fortalecimiento y al desarrollo económico de las mujeres que las conforman (Zepeda Porrás et al., 2002: 82). SIEMBRA cuenta con cuatro ejes de trabajo: a) investigación y producción de materiales educativos, b) microfinanzas, c) capacitación desde una visión de género y d) asesoría empresarial a los negocios.

La organización proyecta ampliar su cobertura, para lo cual se ha fijado la meta de alcanzar 1,500 clientes a finales de 2004 para constituirse en el futuro como Intermediario Financiero Rural con el objetivo estratégico de alcanzar su punto de equilibrio y lograr la autosostenibilidad financiera .

6.2 Funcionamiento de los proyectos de microfinanzas

6.2.1 AUGE-Coatepec, Veracruz

Zona geográfica donde opera el proyecto

El proyecto se ejecuta en los municipios de Coatepec, Xico, Teocelo, Cosautlán de Carvajal e Ixhuacán de los Reyes, ubicados en el centro del Estado de Veracruz. En el Cuadro 6.1 se presentan algunos indicadores económicos y sociodemográficos de estos municipios.

Cuadro 6.1. Indicadores de los municipios en los que trabaja AUGE-Coatepec

Indicadores	Coatepec	Cosautlán de Carvajal	Ixhuacán de los Reyes	Teocelo	Xico
Población (2000)	73,536	15,303	9,517	14,900	28,762
Población rural (2000)	14,669	10,825	9,517	5,838	7,667
Superficie (Km ²)	255.81	72.38	114.33	54.29	176.85
Densidad (hab./km ²)	287.46	211.43	83.24	274.45	162.64
Principales actividades económicas	Agricultura y comercio	Agropecuaria	Agricultura y ganadería	Agricultura. Artesanía y comercio	Ganadería y cafecultura
Grado promedio de escolaridad (2000)	7	4	3	5	6
Grado de marginación (2000)	bajo	alto	alto	medio	medio

Fuente: elaborado con base en información obtenida de municipio de Coatepec (2003), Municipio de Cosautlán de Carvajal (2003), Municipio de Ixhuacán de los Reyes (2003), Municipio de Teocelo (2003), Municipio de Xico (2003), INEGI (2003) y CONAPO (2003).

Personal

En esta región se encuentra la oficina central, y por lo tanto la dirección general de AUGE. El personal que se encuentra involucrado en el proyecto de microfinanzas en esta región, sin incluir a la directora general, es de dos promotoras a tiempo completo,

una promotora a medio tiempo, una auxiliar administrativa-contadora a medio tiempo y un capacitador-coordinador de actividades a medio tiempo. Sin embargo, hay que señalar que las tres promotoras son las únicas que se dedican exclusivamente a esta región, mientras que el resto del personal también realizan actividades en la región de Huatusco.

Los grupos

En esta región, existen aproximadamente 39 grupos, compuestos mayoritariamente por mujeres y funcionando como bancos comunales. La mayor parte del trabajo se encuentra concentrado en el municipio de Xico, donde se localizan 19 grupos y 46% del total de personas asociadas, probablemente porque fue uno de los primeros municipios en los que FINCA impulsó los grupos de mujeres. Aproximadamente 83% de los integrantes son mujeres, 10% hombres y 7% niños y niñas (Cuadro 6.2). Aunque la mayoría de las y los socios tienen préstamos, hay quienes sólo ahorran. Sobre todo en el caso de algunas mujeres, niños y niñas.

El tamaño de los grupos es variable pues se encuentran grupos con un mínimo de 8 hasta un máximo de 41 integrantes, con un promedio de 26 para esta región. Cada grupo tiene una directiva compuesta por una presidenta, tesorera y secretaria. Estos cargos son rotativos y las socias pueden permanecer hasta dos años en ellos, aunque ha habido excepcionalmente grupos que han decidido quedarse con la misma tesorera por períodos más largos por razones de confianza. La función de la presidenta es coordinar las reuniones, la secretaria lleva la lista de asistencia y apunta las operaciones que se realizan, la tesorera, probablemente el puesto clave, administra, lleva las cuentas y

guarda el dinero del grupo. También las promotoras de AUGE llevan un control semanal de las operaciones efectuadas por los grupos.

Cuadro 6.2. Número de grupos e integrantes de AUGE en la región Coatepec por municipio

Municipio	No. de grupos	Mujeres	Hombres	Niños/as	Total socios/as
Cosautlán de Carvajal	2	35	2	22	59
Coatepec	9	162	29	6	197
Ixhuacán de los Reyes	5	111	48	9	168
Teocelo	4	96	10	8	114
Xico	19	424	6	28	458
Total	39	828	95	73	996

Fuente: elaboración propia con base en información proporcionada por AUGE

Los préstamos

Las socias pueden acceder a dos tipos de préstamos en los grupos:

a) El préstamo de AUGE: el primer préstamo que reciben las mujeres se entrega dos meses después de que las mujeres han comenzado a ahorrar en su grupo. El monto de este préstamo puede variar de \$500-\$3,000 por socia, de acuerdo al ahorro y las necesidades de éstas. Posteriormente los préstamos pueden ascender hasta \$5,000 o en algunas ocasiones hasta \$10,000 si los fondos proviene de créditos del PRONAFIM. AUGE tiene establecido adicionalmente un tope máximo por grupo: el total de los préstamos no puede exceder de \$90,000 por grupo. Se presta por un plazo denominado ciclo que dura 4 o 6 meses, dependiendo del grupo. AUGE le da estos préstamos al grupo a 4.5% mensual sobre saldo y los grupos se lo dan a sus socias a 4.5% mensual sobre el monto global. Los fondos originados por el diferencial en la tasa de interés le queda al grupo. Los pagos del préstamo deben hacerse de forma mensual a AUGE,

mientras que las socias deben pagar al grupo semanalmente aunque existe cierta flexibilidad porque de acuerdo a su reglamento, cada grupo puede recibir los pagos de las socias mensualmente o según sus posibilidades, provocando problemas en el flujo de efectivo de dicho grupo. Lo importante es que el préstamo se pague antes de terminar el ciclo. Si la socia no puede pagar en ese plazo, se paga el préstamo de sus ahorros, o su deuda se paga de fondos del grupo, con lo que se convierte en un préstamo interno. Los requisitos para poder tener un préstamo de AUGE es que la socia tenga en forma de ahorros 30% del monto solicitado. Otros requisitos son que las socias no tengan adeudo del ciclo anterior, que hayan ahorrado de forma constante y que no hayan faltado a las reuniones obligatorias del grupo.

El grupo debe depositarle a AUGE una suma de dinero denominada la bolsa solidaria, que consiste en un fondo que funciona como garantía y que al final del ciclo es devuelto a los grupos a valor nominal (sin intereses). Dicho fondo asciende a 10% del monto total del préstamo solicitado por el grupo.

Según datos de febrero 2003, la cartera con fondos de AUGE se estimaba en \$408,000 aproximadamente para esta región. Estos fondos provienen de fondos propios y de Coffee Kids.

b) El préstamo interno: estos préstamos provienen de los fondos que manejan los grupos (ahorros de las socias, ingresos por intereses y ganancias por otras actividades grupales generadoras de ingresos). Los plazos, formas de pago y la tasa de interés varía de grupo en grupo, aunque unos grupos conservan la tasa de 4.5% mensual global. Incluso, si una socia solicita un préstamo a AUGE y los fondos de AUGE no alcanzan para darle el monto que ella requiere, su préstamo total o parte de éste puede complementarse con un préstamo interno. Estos préstamos pueden ser solicitados en cualquier momento y están

sujeto a la disponibilidad de fondos grupales. En este caso, el grupo decide a quién le da el préstamo y cuánto le da.

A febrero de 2003, los préstamos internos en esta región se estimaban en \$1,569,000 aproximadamente.

Además de estos dos tipos de préstamos, AUGE ha comenzado a dar crédito individual con fondos provenientes del PRONAFIM, aunque también estos fondos se han utilizado para dar préstamos a los grupos. La cartera con fondos del PRONAFIM era de \$422,000 en febrero de 2003 para esta región.

Si se hace un recuento de los fondos totales con los que cuenta AUGE para dar préstamo en la región de Coatepec y Huatusco (lo que está prestado mas los fondos disponibles para prestar) se tiene que este fondo se eleva a \$1,200,00 de los cuales 50% provienen del PRONAFIM y 50% están compuestos por fondos propios y fondos de Coffee Kids.

No existen intereses moratorios, pero la organización está considerando establecerlos como un mecanismo para controlar que los grupos paguen dentro de los períodos establecidos, de tal manera que la organización pueda desarrollar una mejor planificación financiera. La morosidad²⁶ de la cartera de AUGE se estima que ha sido durante 2002 y 2001 de 0%, y en 2000 de 2%, no obstante se desconoce este dato para los prestamos internos, aunque hay muchos grupos que cuentan con fondos de reserva para estos casos y además implementan una fuerte presión grupal en las socias morosas para reducir al mínimo la cartera vencida.

²⁶ AUGE considera como mora aquellos fondos con 90 días de retraso

Los ahorros

Los ahorros se convierten en un eje importante del proyecto. La promoción hace mucho énfasis en este punto. Incluso, existen en los grupos, socias que han sido solamente ahorradoras por años y no han solicitado préstamos, aunque la mayoría de socias tienen ahorro y préstamo. El ahorro que realizan es de carácter obligatorio, aunque no así la cantidad. El monto mínimo establecido de ahorro que la socia debe efectuar es variable, puede ser de \$5.00 o \$10.00 a la semana. No existe límite máximo para el ahorro. Hay socias que ahorran hasta \$50.00 semanales, y en contadas ocasiones hay socias que ahorran hasta \$200 a la semana. En los reglamentos de algunos grupos, se ha establecido que la socia que no lleve su ahorro semanal, será acreedora de una multa. Cada socia maneja una tarjeta en la cual se le anota la cantidad ahorrada en cada reunión y un formato similar lo maneja la directiva del grupo. El grupo es el que opera los ahorros, y decide darlos en préstamo a otras de sus socias.

Si bien no hay una tasa de interés establecida para el ahorro, las socias se reparten al final de cada ciclo de forma proporcional al monto que han ahorrado, parte o la totalidad de las ganancias generadas por los intereses de los préstamos internos, por el diferencial de tasa en los préstamos de AUGÉ, y por otras actividades que realizan (rifas, ventas de antojitos , dulces, entre otras).

A febrero de 2003, el monto de ahorro de los grupos de esta región ascendía a \$2,100,000 aproximadamente.

Vinculación del ahorro y el crédito

AUGE apuesta en la autosostenibilidad y autonomía financiera de los grupos de mujeres, y ésta sólo puede ser alcanzada al vincular el ahorro y el crédito, convirtiéndose en intermediarios financieros. Esta vinculación entre el ahorro y el crédito, se plasma en su filosofía de trabajo tanto para la región de Coatepec como para la de Huatusco: “lo importante es el hilo, no la aguja” (Desarrollo Autogestionario A.C.,2001:9), y que AUGE explican así:

Una de las filosofías de los grupos le llamamos lo del Hilo y la aguja, es precisamente de que la aguja es el crédito y el hilo es el ahorro. Si tienes una aguja solita, dices: “quiero pegar un botón”, meto la aguja y no tengo hilo, no voy a poder hacer nada, que el crédito debe ser transitorio, debe generar ahorro, porque al final lo que cuenta, lo que queda es lo que las mismas mujeres puedan conseguir por sí mismas, su propio ahorro. Entonces, un crédito solamente genera deuda y que no les generó nada y terminó, y pasaron por un grupo, y al rato quedaron sin nada, no se le ve la utilidad. La idea es que tengan el crédito, que ahorren y que después de un determinado tiempo AUGE se retire, y que ellas sigan trabajando. Hemos tenido experiencias de grupos que ya se han quedado solos, trabajando bajo su propia responsabilidad, con sus propias reglas y se han mantenido.

Directora general, AUGE, 35 años, Veracruz

Capacitación

Las capacitaciones que ha impartido AUGE han estado dirigidas a las directivas de los grupos. Estas capacitaciones se han centrado en aspectos relativos al funcionamiento de los grupos tales como:

- ? Cálculo de intereses globales y sobre saldo.
- ? Uso de la calculadora.
- ? Interpretación de estados financieros.
- ? Manejo de controles internos.

También se han impartido de forma ocasional algunas capacitaciones tales como: Derechos sexuales y reproductivos, autoestima y manejo de grupos. Éstas han podido ser aprovechadas también por el personal de AUGE y por las directivas. Alguna que otra socia también ha participado en ellas, pero la capacitación no es obligatoria para ellas.

Actividades generadoras de ingresos de los grupos de ahorro y préstamo

Los diferentes grupos desarrollan algunas actividades generadoras de ingresos entre las cuales se pueden mencionar las tandas, rifas, ventas de antojitos, compras en común, entre otros. Por ejemplo, con respecto a la venta de antojitos, en cada reunión se le asigna la responsabilidad a varias socias de llevar un refrigerio el cual es vendido al resto de las socias a un costo de \$ 5. Dicha responsabilidad se va rotando por turnos entre las diferentes integrantes del grupo. Los fondos generados son denominados las ganancias del grupo y se reparten entre las socias al final de cada ciclo. Otro ejemplo de estas actividades son las compras en común. Los grupos acuerdan trabajar cada ciclo un producto como trastes, colchas, electrodomésticos, haciendo una compra por volumen de éste y vendiéndoselo a las socias que lo soliciten. El artículo se vende a un mayor precio y a crédito, con un interés acordado y a un plazo fijado por el grupo.

Cómo se desarrolla el proyecto

La primera fase consiste en la promoción: las promotoras les plantean a mujeres de la zona de trabajo que si desean conformar un grupo de ahorro, pueden invitar a otras mujeres de su confianza. Una vez reunido el grupo, las promotoras les explican cómo funcionan los grupos en ahorro solidario. En las primeras reuniones, generalmente de carácter semanal, aparte de explicarles el funcionamiento, se les explica qué es AUGE y se designa una mesa directiva. Dicha directiva deberá capacitarse en el manejo de

controles internos y administración financiera del grupo. Además, se establece un reglamento interno, partiendo de un borrador proporcionado por AUGE, aunque finalmente el grupo decide sus propias reglas. En dicho reglamento se fija el día y horario de reunión, monto y frecuencia del ahorro, tasas de interés y plazos de los préstamos internos, actividades generadoras de ingresos que harán los grupos, multas y sanciones, entre otros. Una vez establecida la dinámica de reuniones, ahorro semanal y de préstamos por ciclo, las promotoras siguen acompañando y asesorando al grupo para su correcto funcionamiento. Los grupos pagan a AUGE entre \$25 y \$35 por socia cada ciclo en concepto de esta asesoría desde la constitución del grupo hasta el momento que los grupos deciden independizarse de AUGE y funcionar por su cuenta. Existen casos de grupos que ya no dependen de AUGE.

La perspectiva de género

Como se había mencionado anteriormente, en esta región no trabajan con enfoque de género. Si bien el personal ha recibido unos cuantos talleres de género, estos no han sido sistemáticos y por lo tanto, no se ha dado un proceso de concientización y conocimiento profundo del enfoque de género por parte del personal²⁷. La gran mayoría de las socias no han recibido estos talleres, aunque existen excepciones que han logrado asistir a talleres implementados en la región de Huatusco. Otras socias han podido entrar en contacto con el tema de género, a través del programa radiofónico que produce AUGE, y se transmite en “Radio Teocelo”.

²⁷ Específicamente de las promotoras y al personal administrativo.

Varios factores explican que no se haya retomado el enfoque de género en esta zona: por una parte, los esfuerzos del personal en la región de Coatepec han estado centrados en el funcionamiento administrativo y en la dinámica de promoción y visita a los grupos, y por otro lado, el personal no tiene la formación de género necesaria para impartir talleres con los grupos sobre dicho tema. No obstante, se proyecta hacer un esfuerzo por incorporar este enfoque en el trabajo de la región.

6.2.2 AUGE- Huatusco, Veracruz

Zona geográfica donde opera el proyecto

El proyecto se ejecuta en los municipios de Ixhuatlán del Café, Coscomatepec y Alpatlahuac ubicados en el sudeste del Estado de Veracruz. En el Cuadro 6.3 se presentan algunos indicadores económicos y sociodemográficos de estos municipios.

Cuadro 6.3. Indicadores de los municipios en los que trabaja AUGE-Huatusco

Indicadores	Ixhuatlán del Café	Coscomatepec	Alpatláhuac
Población (2000)	19,945	42,003	8,573
Población rural (2000)	13,518	20,618	8,573
Superficie (Km ²)	134.07	130.78	75.67
Densidad (hab./km ²)	148.77	321.17	113.30
Principales actividades económicas	Cafecultura	Agricultura	Agricultura
Grado promedio de escolaridad (2000)	4	4	3
Grado de marginación (2000)	Alto	Alto	Muy alto

Fuente: elaborado con base en información obtenida de municipio de Ixhuatlán del café(2003), Municipio de Coscomatepec (2003), Municipio de Alpatlahuac(2003), INEGI (2003) y CONAPO (2003).

Hay que notar que comparativamente con la región de Coatepec, esta zona se caracteriza por el trabajo con personas de mayor marginación y los grupos se insertan en

una economía más dependiente de la agricultura, y por lo tanto de una actividad que atraviesa complejos problemas en cuanto a su desempeño. Esto afecta el dinamismo y funcionamiento de proyectos de generación de ingresos vinculados al sector comercio, manufactura y servicios.

Personal

Además del personal que comparte con la región de Coatepec, esta región cuenta con una promotora a tiempo completo y una a medio tiempo.

Los grupos

En esta región, existen aproximadamente 28 grupos, compuestos por mujeres, hombres, niñas y niños organizados en grupos solidarios. La mayor parte del trabajo se encuentra concentrado en el municipio de Ixhuatlán del café, donde operan 26 grupos y 92.2 % del total de personas asociadas. En cuanto a la composición de los integrantes de los grupos, aproximadamente 62% son mujeres, 32% hombres y 6% niños y niñas (Cuadro 6.4). La composición mixta de los grupos hace más complejo el trabajo en esta zona:

Nosotros tenemos aquí grupos de puros hombres donde no quieren que estén las mujeres, y hay grupos de mujeres en donde existen uno o dos hombre y que son minoría y que no cuentan para nada. Y hay grupos mixtos en donde participan hombres y mujeres. Esto es un poco más complicado trabajar con ellos. Por lo que tú dices, donde hay la mayoría hombres, la gente se va inclinar porque siempre la directiva sean hombres. Y además porque la mujer no se va a sentir segura, si le toca estar en la misma directiva y tiene que salir, irse con su compañera mujer que irse con el compañero hombre al taller a “X” localidad. Ella se va a sentir más a gusto si va con una compañera. Entonces procuramos tener, que existan grupos de puras mujeres, hay grupos de puros hombres y hay grupos mixtos, según se va dando la comunidad. La misma gente se va acoplando, ellos mismos se van juntando. No es la intención nuestra hacerlo así.

Promotora, AUGÉ, 43 años, Ixhuatlán del café, Veracruz

Cuadro 6.4. Número de grupos e integrantes de AUGÉ en la región Huatusco por municipio

Municipio	No. de grupos	Mujeres	Hombres	Niños/as	Total socios/as
Ixhuatlán del Café	26	508	285	61	854
Coscomatepec	1	19	7	0	26
Alpatláhuac	1	45	1	0	46
Total	28	572	293	61	926

Fuente: elaboración propia con base en información proporcionada por la organización

En algunos casos, la admisión de hombres en los grupos puede impactar de forma negativa en la participación de las mujeres:

Pero también fíjate que donde están participando puros hombres, las mujeres se excluyen. Por ejemplo, acaba de pasar un caso en un grupo donde dicen las mujeres. “no, ya están ahorrando mi marido y mi hijo, yo ya no”. En donde ya cuando participan los hombres, pues dicen [las mujeres]: “no pues, yo mejor le dejo el espacio a él”.

Promotora, AUGÉ, 43 años, Ixhuatlán del café, Veracruz

En otros casos, la participación de los hombres podría implicar para ellos la posibilidad de participar en espacios de sensibilización de género, que podría redundar en una mayor comprensión y apoyo a la participación de las mujeres en este tipo de proyecto.

En la región de Huatusco, dado que es una zona de alta o muy alta marginación, no todos las y los integrantes piden préstamos. Por ejemplo para abril de 2003, sólo 25.5% de las mujeres de los grupos reportaban tener crédito, precisamente porque la economía de la región las pone en una situación difícil para pagarlo. Muchas mujeres prefieren participar en los grupos sólo para hacer un ahorro.

El tamaño de los grupos varía, encontrándose grupos con un mínimo de 6 hasta un máximo de 82 integrantes, con un promedio de 33 para esta región. La estructura organizativa, funciones de las directivas y el funcionamiento de los grupos son similares a los de la región de Coatepec.

Los préstamos

En esta región, los préstamos operan de la misma forma que en la región de Coatepec: hay préstamos de AUGE y préstamos internos. A febrero de 2003, la cartera con fondos de AUGE se estimaba en \$130,000 aproximadamente, mientras que los préstamos internos ascendían a \$392,000. No existían préstamos con fondos de PRONAFIM para ese período. Si se compara la cartera total²⁸ de ambas regiones a febrero de 2003, se constata que en la región de Huatusco el monto es menor que el de la región de Coatepec: \$ 522,000 en la primera y \$2,399,000 en la última. Esta menor colocación de préstamos se debe a que en la zona de Huatusco muchas mujeres no piden prestado porque tienen temor de no tener la capacidad de pagar y/o porque no identifican oportunidades productivas en las que puedan invertir. Otro aspecto que ha influido para que se dé esta diferencia es que en la zona de Huatusco, las promotoras han puesto un mayor énfasis en el trabajo social (organizar a las mujeres, capacitarlas y sensibilizarlas), mientras que en la región de Coatepec el trabajo ha estado enfocado en la parte financiera, tal y como lo comenta una de las promotoras:

²⁸ Incluye préstamos de AUGE, préstamos internos y préstamos con fondos del PRONAFIM

Yo creo que lo que yo hago es un poco más tirándole a lo social, y creo que es una deficiencia que tengo porque el proyecto también tiene que ser económicamente viable, porque estamos en un momento en que, si no fortalecemos lo económico, no vamos a tener para movernos y hacer esa parte social que queremos hacer. (...) Por ejemplo, un dato, en la región Coatepec colocan \$700,000 en préstamos, y yo coloco \$300,000. Hay una diferencia de \$400,000 en préstamos más o menos con la misma cantidad de personas. Me siento mal porque he colocado poco, pero me siento bien porque hemos hecho trabajo en donde puedo decir que las mujeres están pensando poco a poco distinto, en que se van organizando para toda la vida, en el que al escuchar a otra mujer, ella no se dé cuenta que ha cambiado, pero sí ha cambiado o ella se da cuenta poco a poco que ha ido cambiando cosas. Tal vez no tan exitoso económicamente, pero sí hay otras cosas.

Promotora, AUGE, 43 años, Ixhuatlán del Café, Veracruz

Algunas diferencias que presenta esta zona con respecto a los préstamos, es que las mujeres pagan su préstamo en un solo desembolso al final del ciclo, y no mes a mes como en la región de Coatepec. Dado que los grupos pagan hasta el final, no pueden aprovechar el diferencial de la tasa de interés, porque en este caso los intereses a pagar por los préstamos de AUGE a una tasa de 4.5% mensual sobre saldo coinciden con los intereses que el grupo cobra por dichos préstamos a una tasa de 4.5% sobre el monto global. Esta situación no permite que el diferencial de la tasa de interés sea una fuente de capitalización de los grupos. En cuanto a los préstamos internos, los y las socias han decidido establecer una tasa de interés del 4% sobre el monto global, tasa ligeramente menor a la que cobran los grupos de la región de Coatepec. El establecimiento de una tasa de interés más baja responde a una visión social en la cual el grupo quiere brindar ayuda a sus integrantes, dejando de lado su afán por generar ganancias.

Los ciclos son generalmente de 6 meses, pero hay préstamos que se dan a 10 meses para el cultivo del frijol. No hay préstamos a un plazo de 4 meses. La mayoría de los grupos sólo toman un préstamo al año, con excepción del grupo de Alpatláhuac que

pide 2 al año. En general, las y los socios piden el préstamo calculando de pagarlo cuando sea el período de la cosecha del café. Hay que recordar que la cafecultura es la actividad más importante de esta región.

Los ahorros

La periodicidad del ahorro es más flexible, solicitándole a las y los socios que ahorren por lo menos una vez al mes, pero en general se incentiva el ahorro semanal, de forma similar a cómo se hace en la región de Coatepec. A febrero de 2003, el ahorro de los grupos se estimaba en \$752,000.

Capacitación

En la región de Huatusco se dio capacitación sobre el funcionamiento de los grupos en el primer año de funcionamiento del proyecto en dicha zona (1998), pero además se impartió capacitación sobre temas de desarrollo personal y social (género, derechos reproductivos y sexuales, entre otros) en el segundo año de funcionamiento. También se trabajaron temas relativos al rescate de la medicina tradicional en el tercer año de funcionamiento, para pasar en el cuarto y quinto año a enfocarse en capacitación en proyectos productivos (cultivo de hongos, jitomate, elaboración de medicina natural). Con los nuevos grupos, la capacitación se ha centrado en el funcionamiento. Al igual que en la región de Coatepec, las capacitaciones no son obligatorias para todas las socias y generalmente se realizan con las directivas para que ellas a su vez transmitan los conocimientos a las demás socias.

Actividades generadoras de ingresos de los grupos de ahorro y préstamo

En esta zona, los grupos no desarrollan actividades de generación de ingresos para obtener ganancias como lo hacen los grupos de Coatepec. Esto se debe sobre todo por razones de tiempo ya que las reuniones se realizan una vez al mes, y por falta de iniciativa de los grupos.

Cómo se desarrolla el proyecto

El proyecto se desarrolla de una manera similar a la región Coatepec con algunas diferencias. Por ejemplo, aunque se promueve el ahorro semanal, y existen horas y días establecidos para entregarlo a la tesorera, las socias no se reúnen con esa frecuencia. Las reuniones o juntas obligatorias de los grupos son mensuales, pero los grupos son flexibles si las socias no pueden asistir. Otra diferencia importante es que los grupos no pagan asesoría a AUGE porque consideran que en esta zona las mujeres tienen una situación económica más precaria que en la zona de Coatepec.

La perspectiva de género

Este proyecto ha incorporado algunos elementos de la perspectiva de género pero no como una decisión institucional, sino por iniciativa de una promotora de esta zona. Se llevaron a cabo procesos de formación y sensibilización de género con algunas lideresas de los grupos y promotoras de AUGE-Huatusco apoyadas por una ONG denominada K'inal Ansetik durante el segundo año de funcionamiento del proyecto. Éstas a su vez reprodujeron los talleres con las directivas, y posteriormente con las socias.

Aunque la generación de espacios de sensibilización de hombres y mujeres no se hace de una forma sistemática en esta región, la promotora que ha impulsado el trabajo

de género tiene toda la intención de seguir trabajando en esa línea por convicción propia, pero además porque muchas de las socias de los grupos lo solicitan. En el ámbito institucional se ha expresado la voluntad de hacer del enfoque de género una parte fundamental de la actividad de AUGE, ya que la institución desea ir más allá del aspecto meramente financiero:

No sólo estamos trabajando con mujeres, sino que también estamos trabajando con mujeres para cambiar precisamente los roles tradicionales

Directora general, AUGE, 35 años, Veracruz

El reto para la organización está en como compatibilizar ambas actividades: la provisión de servicios financieros y la sensibilización de género. Ambos trabajos no son excluyentes, pero requieren del establecimiento de un equilibrio entre ambos. Mientras el trabajo de AUGE-Coatepec ha estado inclinado hacia la parte financiera, el trabajo de AUGE-Huatusco ha estado inclinado hacia el enfoque social. Estos desequilibrios han traído problemas: en AUGE-Coatepec, pues no se ha podido incorporar el enfoque de género porque la dinámica del funcionamiento de los grupos en el ámbito financiero ha sido la prioridad y en AUGE-Huatusco la preferencia en el aspecto social ha minado el desempeño financiero de la región. También hay que tomar en cuenta la diferencia entre las dos regiones en el ámbito del desarrollo económico, ya que la región de Coatepec está muy cerca de Xalapa, la capital del estado, lo que permite que las iniciativas económicas de las socias puedan tener resultados en un periodo corto de tiempo, mientras que la situación económica de la región de Huatusco hace que las oportunidades de negocios sean restringidas.

6.2.3 SIEMBRA, Estado de México

Zona geográfica donde opera el proyecto

El proyecto de microfinanzas se desarrolla en Temoaya , Estado de México, aunque la oficina de SIEMBRA se localiza en la Ciudad de México. En el Cuadro 6.5 se presentan algunos indicadores económicos y sociodemográficos de dicho municipio.

Cuadro. 6.5. Indicadores del municipio en el que trabaja SIEMBRA

Indicadores	Temoaya
Población (2000)	69,306
Población rural (2000)	No disponible
Superficie (Km ²)	199.63
Densidad (hab./km ²)	347.17
Principales actividades económicas	Comercio y agropecuaria
Grado promedio de escolaridad (2000)	5
Grado de marginación (2000)	Alto

Fuente: INEGI (2003) y CONAPO (2003).

Personal

En el proyecto se han involucrado los siguientes recursos humanos: una directora general, una coordinadora operativa que es la encargada de la sensibilización de género, una coordinadora del área de microfinanzas quien coordina la capacitación y el funcionamiento administrativo de los grupos, SIEMBRA ha capacitado a dos promotoras de crédito, por ahora se ha contratado a una de ellas, ambas son personas familiarizadas con la metodología y pertenecen a la localidad. SIEMBRA cuenta con los servicios de un despacho contable para llevar la contabilidad y además contrata los servicios anuales de un despacho de auditores externos para transparentar el manejo de los recursos.

Los grupos

El proyecto se ejecuta en siete comunidades de Temoaya con 13 GEMAS que agrupan a un total de 407 integrantes de acuerdo con datos de enero de 2004. El tamaño promedio de los grupos es de 31 integrantes, encontrándose grupos con un mínimo de 11 hasta un máximo de 51 de personas socias. Los grupos tienen una mesa directiva conformada por cuatro integrantes: presidenta, tesorera, secretaria, y una auxiliar de la tesorera. Adicionalmente hay una persona encargada de la vigilancia. La presidenta coordina las actividades del grupo y resuelve los problemas que se suscitan, la tesorera se encarga de recolectar el ahorro, así como de recoger el pago de los préstamos, y lleva los registros contables de la GEMA. Además se responsabiliza de hacer los depósitos del ahorro en el banco de la localidad. La auxiliar de la tesorera apoya en las transacciones financieras y reemplaza a la tesorera si ésta no puede asistir a las reuniones. La secretaria es quien anota los acuerdos y guarda en su poder los documentos importantes, las fichas de depósito y los controles. Finalmente la persona que ejerce la vigilancia de la mesa directiva, es la responsable de revisar cómo se hacen las operaciones, da cuenta de que el dinero del ahorro se deposite en la cuenta solidaria del grupo, da seguimiento a los atrasos en los abonos a los préstamos y las faltas en el ahorro. Según el reglamento interno de la GEMA, los cargos de poder de la mesa directiva deben rotar cada ciclo, no obstante, en ocasiones las socias proponen y reeligen a alguna socia de la mesa directiva que se haya destacado y permanece por más de un ciclo.

Los préstamos

En el proyecto existen dos tipos de préstamos:

a) Los préstamos de SIEMBRA: estos créditos se autorizan generalmente para actividades productivas. Hay ocasiones en que también se aprueban para mejoramiento de vivienda o del local del negocio. El ciclo consta de cuatro meses y las socias debe hacer ocho pagos quincenales, el interés que SIEMBRA cobra es de 6% mensual sobre el monto global prestado, sin embargo, para las socias que cumplen puntualmente con sus ocho pagos, hay el incentivo de cobrarles el interés del 6% mensual sobre saldo insoluto, devolviéndoles la diferencia en el octavo pago, es decir, que las socias cumplidas sólo pagarán el 3.2% de interés a final del ciclo. En general, el primer préstamo es de \$500, posteriormente las socias pueden solicitar los montos más grandes, siempre y cuando tenga el ahorro mínimo requerido por SIEMBRA, para este propósito se cuenta con una escala de préstamo. Se les pide a las socias que tengan un ahorro mínimo que representen entre 10% y 40% del monto del préstamo solicitado (Cuadro 6.6). En esta escala de préstamos, se observa que hay gradualidad en el monto de los créditos, y las mujeres puedan acceder a préstamos cada vez mayores, sin embargo, para evitar el riesgo, es necesario demostrar capacidad de pago y tener un buen historial crediticio y de ahorro para ganarse la confianza de SIEMBRA y acceder a un monto máximo de \$10,000 por ciclo. No hay intereses moratorios, pero se ha establecido una multa de \$10 por cada abono quincenal que las mujeres no paguen en el tiempo requerido.

Cuadro 6.6. Relación entre el ahorro mínimo requerido y el préstamo solicitado

Monto del préstamo (\$)	Relación entre ahorro mínimo requerido y el préstamo
Menos de 700	10%
Entre 700 y menos de 800	13%
Entre 800 y menos de 1,000	16%
Entre 1,000 y menos de 3,500	20%
Entre 3,500 y menos de 4,000	30%
Entre 4,000 y 10,000	40%

Fuente: trabajo de campo 2004

Los préstamos se otorgan del fondo de crédito, propiedad de SIEMBRA, el cual se ha constituido de los ingresos provenientes de los intereses y de las donaciones de la Fundación Stitching Gillen y del Fondo Canadiense para el Desarrollo Internacional. Adicionalmente, SIEMBRA contrajo un préstamo por \$250,000 del PRONAFIM. A finales de 2003, el monto de la cartera de SIEMBRA ascendió aproximadamente \$850,000 y no hay cartera vencida.

b) Los préstamos del fondo interno: los préstamos internos se realizan con el ahorros de las socias que integran cada GEMA, ellas al igual que SIEMBRA cobran un interés del 6% fijo y la mesa directiva junto con las socias deciden a qué persona le hacen un préstamo. Esta actividad coincide con los ciclos de 4 meses de los préstamos de SIEMBRA, aunque en algunas ocasiones excepcionales en caso de emergencia, las socias pueden solicitarlos a mitad del ciclo.

Los ahorros

El ahorro es uno de los ejes centrales del proyecto de microfinanzas de SIEMBRA. En la formación de cada GEMA, hay una etapa denominada *precrédito* que dura 8 semanas, en este período el ahorro es semanal. Posteriormente, el ahorro es quincenal y continúa siendo obligatorio. SIEMBRA solicita a las socias que ahorren un

mínimo de \$10 cada 15 días, aunque hay flexibilidad, en cuánto a que no existen multas si las mujeres no lo hacen en determinada quincena. Este fondo de ahorro es manejado por las socias de cada GEMA. Sólo existe un interés para los ahorros que permanecen en la cuenta de ahorro en el banco, las ganancias generadas por el dinero que se otorga a través de los préstamos, se reparten al final de cada ciclo entre las socias según el monto proporcional de ahorro, de tal manera, que quien haya ahorrado más en el ciclo, recibirá mayores ganancias.

Capacitación

SIEMBRA capacita mediante talleres con técnicas participativas en los siguientes temas: microfinanzas, plan de negocios, comercialización, gobernabilidad en la microempresa para mejores prácticas administrativas, liderazgo social transformador, además de los talleres de sensibilización de género. Hay que señalar que la capacitación es voluntaria, y generalmente asisten las primeras 15 mujeres que acuden puntualmente a las reuniones del grupo y que desean tomar la capacitación. Adicionalmente, SIEMBRA impulsa la formación de una empresa colectiva en Temoaya, por lo cual promueve un proceso de capacitación técnica (innovación en las técnicas para producir textiles pintados a mano con diseños prehispánicos), así como asesoría empresarial.

Cómo se desarrolla el proyecto

Al momento de promover la formación de un grupo o GEMA, se inicia la etapa de promoción para convencer a las futuras socias de los beneficios económicos del programa. Una vez que se junta un grupo mínimo de 15 personas inicia la etapa precrédito que dura 8 semanas, durante las cuales reciben una capacitación semanal

sobre el funcionamiento del grupo y también sobre la gobernabilidad en la GEMA para que aprendan las responsabilidades de la mesa directiva. Además, se les pide a las integrantes que ahorren un promedio de \$10 a la semana. El grupo se constituye solamente con las integrantes que hayan cumplido con el ahorro semanal. Al final de esta etapa de precrédito se inaugura el grupo, y las socias firman el acta constitutiva de la GEMA, así como documentos tales como: reglamento interno, formatos de control, pagaré y se les entrega una tarjeta de ahorro y préstamo a cada participante, y toman posesión del cargo las integrantes de la mesa directiva elegida por las socias y se procede a entregar el primer préstamo a cada socia. A partir de ese momento, inicia la etapa de operación de la GEMA, y quedan establecidos los lineamientos de las reuniones que son cada 15 días. Las socias asisten a las reuniones, entregan su ahorro y los abonos de los préstamos a la mesa directiva, se reparten fichas por el orden de llegada, y luego se pueden retirar. Los días en que se imparten talleres de capacitación en temáticas que demandan y son de interés para las emprendedoras, tienen preferencia de participación las socias que asisten puntuales, generalmente se toma en cuenta a las primeras 15 socias, si lo desean. Los talleres de capacitación se imparten paralelamente a la reunión de ahorro y crédito, pero se ocupa un espacio diferente al salón de usos múltiples donde se practica el proceso de microfinanzas.

Durante el primer ciclo, es deber de las integrantes de la GEMA no utilizar el ahorro con el objeto de que pueda crecer el fondo interno del grupo y se cuente con dinero suficiente para abrir una cuenta mancomunada en el banco. Pasado el primer ciclo, se queda en el banco la cantidad necesaria para cubrir el riesgo de los préstamos de SIEMBRA y el monto restante de los ahorros se puede utilizar para otorgar los préstamos del fondo interno, conforme pasan los ciclos y aumenta el monto de los

crédito solicitados a SIEMBRA, el monto en la cuenta de ahorro también tiene que prever 20% sobre el total que se solicita en préstamo. Dos semanas antes de que termine el ciclo, las socias llenan una solicitud de préstamo dirigida a SIEMBRA y también otra a la mesa directiva para los préstamos del fondo interno que ésta administra. En la última reunión de ciclo, se liquidan todos los préstamos, las socias reciben su ganancia por concepto de ahorro, y en caso de solicitarlo con previo aviso, también pueden retirar parte de su ahorro. Las integrantes de la GEMA firman los documentos y pagarés para respaldar su préstamo y se preparan nuevos formatos de control para el siguiente ciclo. En todo el proceso, la promotora de SIEMBRA acompaña las actividades de ahorro y crédito, y lleva controles del proceso.

La perspectiva de género

SIEMBRA busca promover la igualdad de derechos y oportunidades para las mujeres en la sociedad, así como su autonomía, y por lo mismo busca fortalecer a las mujeres participantes para su empoderamiento. Dados estos objetivos institucionales, la organización optó por incorporar en su marco teórico y en su plan de trabajo la perspectiva de género para implementar el proyecto SIEMBRA:

La idea surge a partir de estudiar y conocer la metodología [de bancos comunales], que habla mucho sobre empoderamiento de las mujeres que acceden al crédito, SIEMBRA considera que es una metodología microfinanciera, que brinda apoyo a las mujeres. Sin embargo, estamos convencidas que para empoderar a las usuarias de los servicios, hay que hacer un trabajo educativo de formación y capacitación integral que contemple no solamente trabajar desde la subjetividad de las emprendedoras y hacer uso de la herramienta del análisis de género y capacitar en liderazgo social y ciudadanía, sino que adicionalmente se tiene que tener la habilidad para incorporar la visión de género, a temas tan áridos como por ejemplo: el Plan de Negocios, una Guía de Comercialización o un Manual de Gobernabilidad y mejores prácticas para administrar la microempresa, tal y como lo ha hecho el equipo interdisciplinario de SIEMBRA, A.C. , para contar con una metodología integral que pueda realmente contribuir a

fortalecer y empoderar a las mujeres microempresarias, para que no sólo administren el crédito, sino que controlen el dinero, y así evitar que el marido deje de exigirle parte del préstamo o de plano le arrebatase el dinero producto de su trabajo y esfuerzo. Es decir que la microempresaria logre impulsar negocios eficientes, rentables y exitosos.

Directora general, SIEMBRA, Ciudad de México

SIEMBRA plantea que para incorporar dicha perspectiva, se deben considerar tres elementos fundamentales en el proyecto (Zepeda Porrás et al., 2002: 41) :

- a) El diseño y contenido de las operaciones, mecanismos y políticas del proyecto con criterios de equidad, favoreciendo la participación de las mujeres en los órganos directivos de los grupos y de la microfinanciera.
- b) El apoyo y disposición de cambio por parte de la institución, de la dirección y del personal .
- c) La participación activa de las socias en todas las actividades del proyecto de microfinanzas.

Además, la dirección general de SIEMBRA apunta como un aspecto relevante del enfoque de género la formación de liderazgos y la organización de las mujeres de la comunidad para que puedan exigir sus derechos, incidir en las políticas públicas con los delegados de sus comunidades y ser agentes de desarrollo en sus localidades.

En cuanto al personal de la organización, tanto la dirección general y la coordinación operativa son personas sensibles al tema de género, pero falta trabajo de sensibilización con la promotora y coordinadora del área de microfinanzas.

La organización se ha dedicado durante 3 años a dar talleres de sensibilización de género mensualmente a algunas mujeres de las primeras GEMAS²⁹ que se constituyeron y que operan en la Casa de las Mujeres de Temoaya. Estas capacitaciones han sido sistematizadas en un documento denominado *Manual de sensibilización de género en finanzas sociales* que aborda temas de administración y control del dinero. Cuentan con otros materiales educativos tales como *Liderazgo social transformador, una Guía de Comercialización para personas emprendedoras*, que desarrollan temas como son: salud sexual y reproductiva, derechos de las mujeres, entre otros. El eje más fuerte de capacitación ha sido la salud sexual y reproductiva por ser un tema que ha despertado mayor interés en las socias de las GEMAS. No obstante, SIEMBRA admite que la formación de las mujeres ha sido muy dispersa ya que no siempre se capacita a las mismas socias, debido a que estos talleres son de carácter voluntario y se han tenido que suspender por falta de recursos financieros. Además, el deseo de alcanzar la autosostenibilidad financiera afecta la parte educativa del proyecto y por lo tanto, impide un trabajo sistemático de la sensibilización de género:

Las agencias financieras privadas como la Fundación Ford y las del Gobierno como el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, te exigen la autosostenibilidad financiera y por lo tanto, un crecimiento rápido, de tal manera que el poco dinero que SIEMBRA consigue con otros donantes para el programa integral de capacitación, la conduce a formar a unas cuantas mujeres en la temática de género y liderazgo microempresarial, y, a excluir a la mayoría de las participantes, lo que nos indica que SIEMBRA forma a una pequeña elite de dirigentes microempresariales, porque no cuenta con una donación que alcance para capacitar a todas con esta visión de género. (...) Yo siento que si como institución optas enfocar

²⁹ Las GEMAS son Perlas 1, Perlas 2 y Perlas 3. Éstas agrupan un total de 108 personas, entre ellas 91 mujeres, pero sólo unas cuantas de éstas asisten a las capacitaciones.

tu dirección por el camino de autosostenibilidad para estar dentro del mercado, el programa de capacitación integral para todas las participantes tendrá que esperar, y por lo tanto será parcial y excluyente, porque no hay fundación que apoye para sostener un programa que abarque a las 407 mujeres que atendemos. A pesar de esto, es conveniente tener presente, que el programa de capacitación integral con visión de género, va a ser sufragado mediante los ingresos de SIEMBRA por concepto de su programa de microfinanzas, cuando esta institución logre la autosuficiencia en el futuro.

Directora general, SIEMBRA, Ciudad de México

También, SIEMBRA afirma que la creación de materiales educativos, la investigación y la capacitación que hasta ahora han realizado las ha alejado de la autosostenibilidad financiera y ha frenado su crecimiento. La organización enfrenta un reto importante al tener que resolver la contradicción entre sus objetivos sociales y sus objetivos financieros, sin embargo preservar el equilibrio entre ambos objetivos no es fácil cuando el movimiento de las microfinanzas a nivel nacional e internacional marca la tendencia a priorizar la autosostenibilidad financiera y una visión comercial del microfinanciamiento.

En el cuadro 6.7 se presenta un resumen de las principales características de los 3 casos: AUGE-Coatepec, AUGE-Huatusco y SIEMBRA. Nótese que la implantación del enfoque de género en los dos últimos proyectos ha enfrentado limitaciones de recursos financieros y de metodología tanto en la forma cómo se ha llevado a cabo la sensibilización (falta de continuidad, poca participación de las socias) como en otros aspectos del proyecto (no todo el personal es sensible al tema, falta formación de género en las promotoras).

Cuadro 6.7. Resumen de las principales características de los tres casos estudiados: AUGE-Coatepec, AUGE-Huatusco y

SIEMBRA

CARACTERÍSTICAS	AUGE-COATEPEC	AUGE-HUATUSCO	SIEMBRA
Ubicación del proyecto	Veracruz	Veracruz	Estado de México
Municipio en el que se concentra el proyecto y su grado de marginación	Xico Grado de marginación medio	Ixhuatlán del café Grado de marginación alto	Temoaya Grado de marginación alto
Metodología de crédito	Bancos comunales, crédito individual en algunos casos	Bancos comunales	Bancos comunales
No. de grupos, no. y composición de integrantes	39 grupos con 996 integrantes. 83% son mujeres	28 grupos con 926 integrantes. 62% son mujeres	13 grupos con 407 integrantes. 77% son mujeres
Monto máximo y mínimo de los préstamos	Monto mínimo \$500 y monto máximo \$10,000	Monto mínimo \$500 y monto máximo \$10,000	Monto mínimo \$500 y monto máximo \$10,000
Tasa de interés de los préstamos de la organización	4.5% mensual sobre saldo	4.5% mensual sobre saldo	6% mensual sobre monto global en general o 6% mensual sobre saldo si paga el préstamo puntual
Tasa de interés de los préstamos internos (de los grupos)	4.5% mensual sobre monto global	4.0 % mensual sobre monto global	6% mensual sobre monto global
Plazo de los préstamos de la organización	4 y 6 meses dependiendo de los grupos	6 meses	4 meses
Ahorro	Obligatorio	Obligatorio pero hay flexibilidad	Obligatorio pero hay flexibilidad
Monto mínimo del ahorro	\$5 o \$10 a la semana	\$5 o \$10 a la semana	\$10 a la quincena

% del préstamo requerido en forma de ahorro	30%	30%	Varía del 10 al 40% según el monto del préstamo
Reuniones grupales	Semanales. todas las socias permanecen en toda la reunión	Mensuales. todas socias permanecen en toda la reunión	Quincenales. las socias sólo llegan a dejar sus ahorros y abonos, y luego se retiran
Capacitación	Dirigida a las directivas y principalmente sobre administración de los grupos de ahorro	Dirigida a las directivas y sobre administración de los grupos de ahorro, desarrollo social y personal, así como capacitación técnica-productiva	Dirigida a las socias de las 3 gemas que se reúnen en la casa de las mujeres que deseen asistir. generalmente las primeras 15 socias que lleguen a la reunión. los temas son relativos a sensibilización de género y capacitación técnica empresarial
Enfoque de género	No tiene dicho enfoque	Algunos elementos del enfoque: parte del personal sensible al tema talleres de sensibilización con algunas socias durante 1 año de operación del proyecto	La mayoría de los elementos del enfoque: disminución de las desigualdades de género y empoderamiento de las mujeres como objetivo institucional parte del personal sensible al tema talleres de sensibilización con algunas socias de tres gemas durante 3 años de operación del proyecto

Fuente: elaboración propia

7. Efectos de los proyectos en las condiciones materiales de las socias y sus grupos domésticos

7.1 Información general de las socias que ahorran y han tenido préstamos del proyecto

Las socias que ahorran y han tenido préstamos de los proyectos de microfinanzas o préstamo interno, al igual que sus grupos, se encuentran concentradas en determinados municipios. Así se tiene que en el caso de AUGE-Coatepec en Veracruz, 62.3% de las socias se encuentra en el municipio de Xico. El resto se encuentra repartido de la siguiente manera: 21.3 % en Coatepec, 8.2% en Teocelo, 6.6% en Ixhuacán de los Reyes y 1.6% en Cosautlán de Carvajal. Las socias de AUGE-Huatusco se encuentran concentradas en el municipio de Ixhuatlán del Café con 52.2% de las socias que tienen ahorro y crédito, mientras 30.4% y 17.4% de las socias se encuentran en el municipio de Alpatláhuac y Coscomatepec respectivamente. En cuanto a SIEMBRA, 100% de sus socias se localizan en el municipio de Temoaya, Estado de México. Lo anterior establece una diferencia en el entorno socioeconómico de los proyectos de microfinanzas que a su vez podría traducirse en un impacto diferente, ya que Xico es un municipio con grado de marginación medio, y cuya cercanía a una ciudad importante como Xalapa, capital del Estado de Veracruz, promueve mejores condiciones económicas para el desarrollo de actividades productivas en comparación a Ixhuatlán del Café y Temoaya, cuyos grados de marginación son altos. En los tres casos, las socias que tenían más de dos años de antigüedad eran mayoría en la población estudiada (Cuadro 7.1).

Cuadro 7.1. Antigüedad de las socias en los proyectos de microfinanzas

Antigüedad de las socias	AUGE-Coatepec		AUGE-Huatusco		SIEMBRA	
	No. socias	% socias	No. socias	% socias	No. socias	% socias
Menos de 1 año	13	21.3	8	17.4	6	18.2
De 1 año a menos de 2 años	14	23	6	13	5	15.2
2 años o más	34	55.7	32	69.6	22	66.7
Total	61	100%	46	100%	33	100%

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Con respecto a las características sociodemográficas de las socias que tienen ahorro y préstamos en los proyectos, se puede apreciar en los tres casos que la mayoría de las socias son casadas. El promedio de edad de las socias se encuentra en los cuarenta, con edades que fluctúan entre los 15 y los 70 años. El tamaño promedio de las familias es ligeramente mayor en el caso de las socias de SIEMBRA, situación que se puede explicar por el hecho de que ha existido una educación sexual y un acceso a métodos anti-conceptivos muy limitados para la población Otomí de la zona. La edad promedio de las socias indica que se trata de familias donde algunos de las y los hijos ya están en la adultez. Además, hay que señalar que se trata de familias extensas. Las características anteriores se encuentran en el Cuadro 7.2.

El promedio de escolaridad de las socias es de 6.8 en AUGE-Coatepec, 6.1 en AUGE-Huatusco y 3.6 en SIEMBRA. En los dos primeros casos, estos indicadores se encuentran por arriba de la escolaridad promedio de sus respectivos municipios, situación que no sucede con las socias de SIEMBRA, en cuyo caso está por debajo. Esto puede estar señalando que las socias de SIEMBRA tienen condiciones socioeconómicas más precarias que las de los otros dos proyectos. También hay que señalar que existe una gran variación del perfil a nivel educativo, tanto al interior de los proyectos como

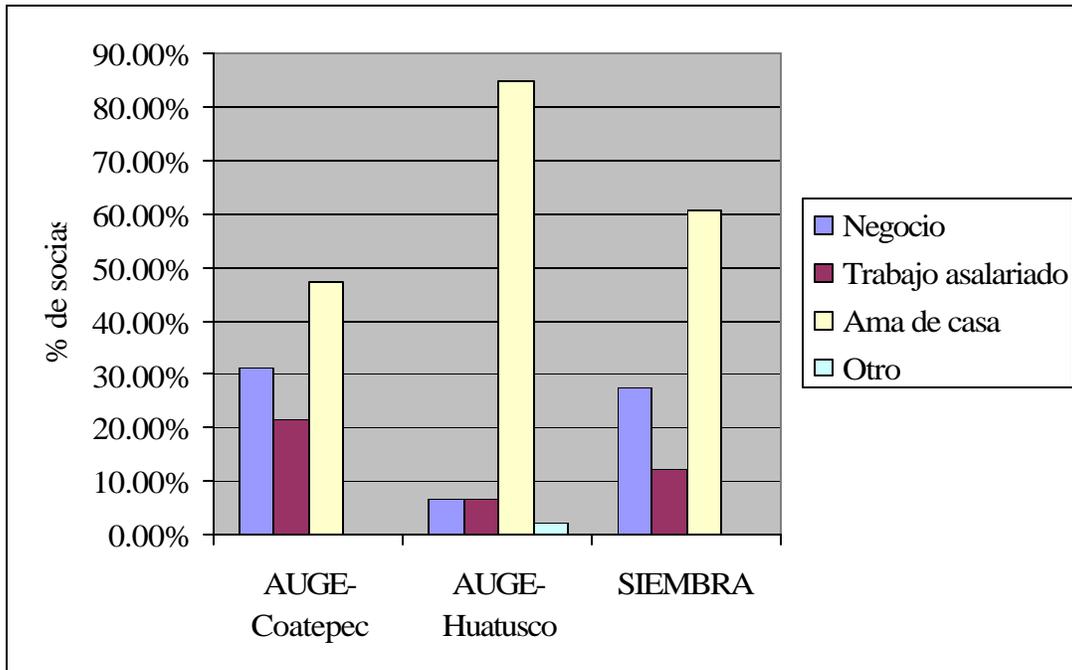
entre proyectos, encontrándose que 1.6% de las socias de AUGE-Coatepec, 13% de las de AUGE- Huatusco y 15.2% de las de SIEMBRA no saben leer ni escribir.

Cuadro 7.2. Estado civil, edades y tamaño de las familias de las socias de los proyectos de microfinanzas

Características sociodemográficas	AUGE-Coatepec (n=61)	AUGE-Huatusco (n=46)	SIEMBRA (n=33)
Estado civil			
Casada/ Unión libre	77.0%	84.8%	87.9%
Soltera/ divorciada	4.9%	4.3%	3.0%
Viuda	8.2%	0.0%	3.0%
Soltera	9.8%	10.9%	6.1%
Edades			
Promedio de edad (años)	40.8	40.3	38.9
Edad Máxima (años)	70	66	68
Edad Mínima de las socias (años)	19	15	19
Tamaño de las familias			
Número promedio de integrantes	4.1	4.6	5.2
Número de adultos/as	2.7	2.5	2.7
Número de niños/as	1.5	2.1	2.5

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

La mayor proporción de socias de los tres casos manifestaron que su principal ocupación era ser amas de casa, aunque muchas de ellas se dediquen a negocios, generalmente en casa. Esa falta de separación de los espacios entre negocio y casa, les permite combinar el trabajo doméstico y las actividades generadoras de ingresos, haciendo difícil que se definan como microempresarias. En la Figura 7.1 se puede apreciar que en AUGE-Coatepec existe una mayor proporción de socias dedicadas a actividades generadoras de ingreso y una menor proporción de amas de casa en relación con los otros dos proyectos, precisamente por las oportunidades productivas que ofrece la zona dónde opera.



Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Figura 7.1. Ocupación de las socias de los proyectos de microfinanzas

El primer préstamo que reciben las socias no presenta ninguna diferencia significativa entre los diversos grupos por la antigüedad en cada proyecto. A lo largo del tiempo, no se han modificado las políticas de la organización con respecto al monto del primer préstamo, por lo que no hay diferencia en este aspecto entre los diferentes grupos. Esto implica que el grupo control (socias de reciente ingreso) no presenta ninguna restricción en cuanto al análisis del impacto, por lo menos en este punto. Si se analiza el monto promedio del primer préstamo entre los proyectos de microfinanzas resulta que AUGE-Huatusco presenta un monto mayor (Cuadro 7.3), pero hay que recordar que el plazo de los préstamos también es mayor siendo de 6 meses frente a 4 meses en los otros dos casos.

En cuanto al monto promedio del préstamo actual y al número promedio de préstamos recibidos por las socias, se observa que dichas cifras son mayores en AUGE-Coatepec (Cuadro 7.3), reflejando que las oportunidades económicas de la zona les han permitido a las socias utilizar un mayor monto y número de préstamos, mientras que en las regiones de los otros proyectos dichas oportunidades son más restringidas. Por la misma razón, el monto máximo de AUGE-Coatepec es mayor que los de los otros casos.

Cuadro 7.3. Características de los préstamos de las socias de los proyectos de microfinanzas

Características de los préstamos	AUGE-Coatepec	AUGE-Huatusco	SIEMBRA
Promedio del primer préstamo	\$1,004	\$2,236	\$1,206
Promedio del préstamo actual	\$5,647*	\$3,767**	\$3,361**
Número promedio de préstamos solicitados	7***	3**	4**
Monto Máximo de los préstamos actuales	\$30,000	\$10,000	\$10,000
Monto mínimo de los préstamos actuales	\$300	\$200	\$700

Nota: *correlación baja positiva entre la antigüedad de la socia en el proyecto y el promedio del préstamo actual a un nivel de significancia de 0.1

** correlación moderada positiva entre la antigüedad de la socia en el proyecto y el promedio de préstamo actual y el número promedio de préstamos a un nivel de significancia de 0.05

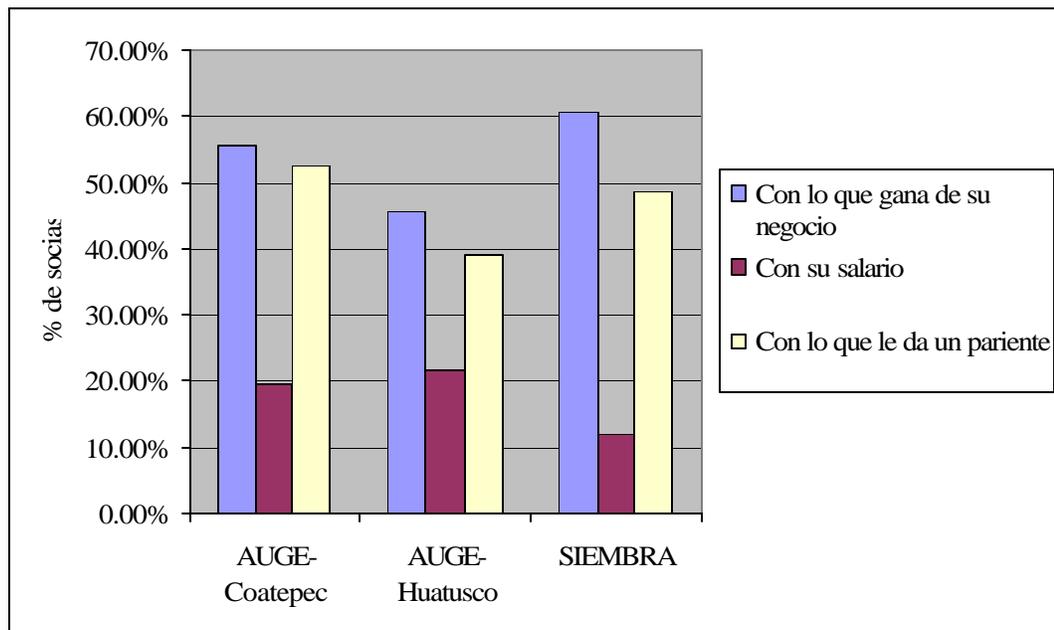
*** correlación alta positiva entre la antigüedad de la socia en el proyecto y el número promedio de préstamos a un nivel de significancia de 0.01

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

En general, 4.9% de las socias de AUGE-Coatepec, 13.0 % de AUGE-Huatusco y 3.0% de SIEMBRA mencionaron tener otros préstamos aparte de los del proyecto de AUGE. Las otras fuentes de crédito reportadas por las socias son familiares, amigos,

cajas de ahorro y programas gubernamentales. Esto indica que no hay un alto nivel de endeudamiento de las socias de los proyectos.

Las principales fuentes de pago de los préstamos son similares en los tres proyectos, siendo éstas en orden de importancia: con lo que gana la socia en su negocio, con su salario o con lo que le da un pariente, generalmente sus cónyuges (Figura 7.2). Nótese que es considerable el porcentaje de socias que paga con el dinero que obtiene de otros parientes, lo cual podría estar reflejando una dependencia económica hacia sus cónyuges. A pesar de que SIEMBRA y AUGE-Huatusco incorporan la perspectiva de género o algunos de sus elementos, la dependencia económica que se refleja en las fuentes utilizadas para el pago de los préstamos no presenta diferencias con AUGE-Coatepec que no tiene dicha perspectiva.



Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Figura 7.2. Porcentaje de socias con respuestas afirmativas de acuerdo con las principales fuentes que usan para pagar sus préstamos

7.2 Uso del préstamo, del ahorro y de las ganancias de los negocios apoyados por el proyecto

7.2.1 Los préstamos

Los principales usos que las socias les dan a los préstamos del proyecto aparecen en el Cuadro 7.4.

Cuadro 7.4. Porcentaje de socias de los proyectos de microfinanzas con respuesta afirmativa según los principales usos de sus préstamos

Uso de los préstamos	AUGE-Coatepec (n=61)	AUGE-Huatusco (n=46)	SIEMBRA (n=33)
Comprar alimentos para la familia	13.1%	13.0%	24.2%
Comprar ropa	13.1%	4.3%	9.1%
Dar o prestar el dinero a su esposo o a otra persona	13.1%	21.7%	3.0%
Mantener dinero a mano para emergencias	1.6%	0.0%	3.0%
Festividad o celebración familiar	1.6%	0.0%	0.0%
Festividad religiosa	1.6%	2.2%	0.0%
Comprar algo para sí misma	0.0%	2.2%	3.0%
Pago de gastos escolares	13.1%	21.7%	18.2%
Pagar deuda	18.0%	10.9%	9.1%
Gastos de salud	23.0%	43.5%	15.2%
Gastos en la vivienda	21.3%	4.3%	30.3%
Compra animales, terrenos, maquinaria	3.3%	2.2%	0.0%
Invertir en el negocio	70.5%	45.7%	57.6%
Gastos funerarios	4.9%	0.0%	0.0%
Compra de artículos para el hogar	6.6%	0.0%	0.0%
Otros gastos de mantenimiento del hogar (gas, servicios básicos)	3.3%	0.0%	0.0%
Gastos viaje a EE.UU.	0.0%	4.3%	0.0%

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Sobre este aspecto, hay que señalar que 65.6% de las socias de AUGE-Coatepec, 58.7% de AUGE-Huatusco y 60.6% de SIEMBRA mencionaron haber ocupado la totalidad o parte del préstamo para consumo. No obstante, a nivel desagregado, el principal uso de los préstamos de los tres proyectos es la inversión en un negocio, mencionado por 70.5% de las socias de AUGE-Huatusco, 45.7% de las socias de

AUGE-Coatepec y 57.6% de las socias de SIEMBRA (Cuadro 7.4). Lo anterior se explica en parte por las recomendaciones que hacen las promotoras de los proyectos a sus socias de que usen los préstamos en actividades productivas, por lo que es de esperarse que la mayor influencia del proyecto se dé en esta área. También se puede apreciar que los préstamos son utilizados para consumo y las áreas donde éstos se gastan indican aquellos rubros en los que los proyectos tienen mayor incidencia mejorando, evitando mayor deterioro o estabilizando su funcionamiento. En el caso de AUGÉ-Coatepec, las otras áreas de influencia del proyecto serán los gastos de salud (23.0% de las socias) y de vivienda (21.3%). En AUGÉ-Huatusco, los otros usos importantes del préstamo son los gastos de salud (43.5%), pago de gastos escolares (21.7%) y para darlos o prestarlos a sus esposos u otras personas (21.7%). En SIEMBRA, son los gastos en vivienda (30.3%) y la compra de alimentos (24.2%).

Llama la atención la importancia que tiene el uso de los préstamos en AUGÉ-Huatusco para que los utilicen otras personas, mencionado por 21.7% de las socias frente a 13.1% en AUGÉ-Coatepec y 3.0% en SIEMBRA, cuando se estaría esperando que en esta zona, las mujeres los utilizaran para sí mismas por haber tenido algún grado de sensibilización de género, pero tres factores obstaculizan este proceso: las restringidas oportunidades productivas para las mujeres en la zona, el hecho de que la sensibilización de género no haya sido un proceso sistemático para la mayoría de las socias y la falta de fuentes de financiamiento accesibles para los hombres. Este último punto estaría en la línea de lo que plantea Boros *et al.* (2002) que advierten sobre la posibilidad de que los proyectos de microfinanzas dirigidos exclusivamente a las mujeres, puedan colocarlas en riesgo de ser obligadas a actuar como “presta nombres” de aquellos que son excluidos del acceso al crédito. No obstante, la influencia de la perspectiva de género podría

atenuar esta situación, ya que, de las socias de AUGE-Huatusco que dijeron haber recibido talleres de género (26.1% del total de socias), solamente 16.7% mencionaron haber usado los préstamos para dárselos a alguien más, mientras que las que no habían recibido dichos talleres (73.9%), 23.5% lo habían hecho. Esto evidencia que los talleres de género pueden tener alguna influencia en el uso y control de los créditos por parte de las mujeres. SIEMBRA es el proyecto que presenta una menor proporción de socias que ocupan el préstamo para darlo a otra persona, reflejando un mayor control del préstamo por parte de éstas. Podría tratarse de una influencia de la perspectiva de género en el proyecto.

Si se hace un análisis de los grupos por antigüedad al interior de cada proyecto, se nota que ninguno de los usos del préstamo tiene una relación con el tiempo de participación de la socia a nivel estadístico en el caso de AUGE-Huatusco y SIEMBRA. En el caso de AUGE-Coatepec, se encuentran dos relaciones (a una significancia de 0.05 en la prueba chi-cuadrada). Primera, entre menor es el tiempo de participación de las socias, el uso del préstamo para pagar deudas es más importante. Probablemente, las socias encuentran en AUGE una alternativa de financiamiento más barata y con menos barreras para acceder a los préstamos, y recurren a ella para pagar deudas familiares o relativas a actividades del esposo, contraídas con otras fuentes de financiamiento. Se considera que estas deudas son de otras personas, ya que sólo 4.9% de las socias reportaban tener otras deudas propias. Segunda, a mayor tiempo de participación de las socias en el proyecto, el uso en alimentos se vuelve menos importante. Tal vez se da un proceso en el cual, inicialmente, buscan resolver las necesidades inmediatas de consumo y una vez resueltos estos aspectos, toman el riesgo de invertir en sus negocios.

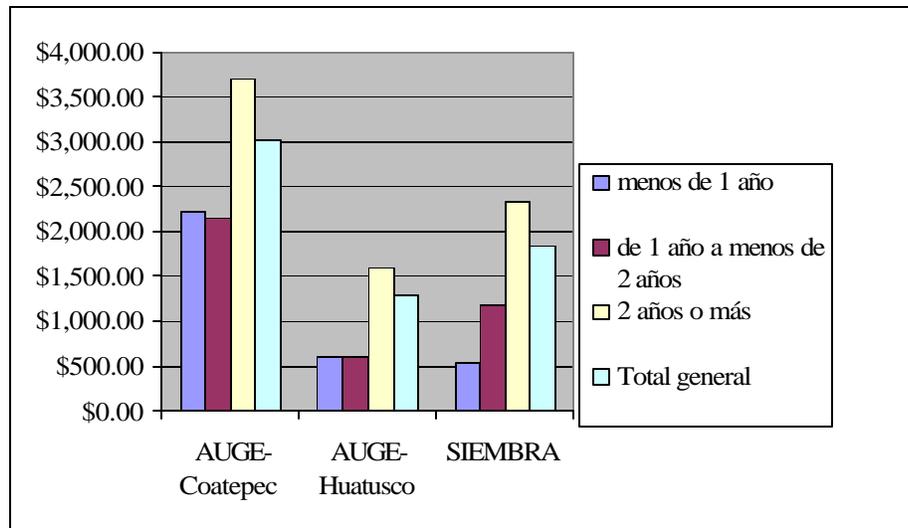
7.2.2 *Los ahorros*

Puesto que desde que entran al proyecto las socias comienzan a ahorrar y muchas de ellas procuran no retirarlo, los ahorros son un aspecto que han potenciado los proyectos. Las socias tienen un monto promedio de ahorro de \$3,026 en AUGE-Coatepec, \$1,290 en AUGE-Huatusco y \$1,827 en SIEMBRA, aunque existe al interior de cada proyecto altos coeficientes de variación sobre esta variable: 132.4%, 118.4% y 134.9% respectivamente. Esta gran heterogeneidad se debe a que el monto semanal que ahorran las socias puede variar, y se puede retirar el ahorro cuando lo necesiten, sobre todo para realizar pagos de los préstamos a final de ciclo, cuando no cuentan con otras fuentes de ingresos.

Como se puede apreciar en la Figura 7.3, las socias más antiguas son las que poseen el monto promedio de ahorro más alto, sin embargo solamente en el caso de AUGE-Huatusco y de SIEMBRA existe una correlación moderada positiva entre el tiempo de participación de la socia y el monto de ahorro actual (a una significancia de 0.05 y 0.01 respectivamente). También se puede constatar que de los tres casos, el monto promedio mayor del ahorro actual se da en AUGE-Coatepec, cuya zona, como se había mencionado anteriormente, se caracteriza por una mayor actividad económica que en las zonas de los otros dos proyectos.

De los tres casos, AUGE-Coatepec es donde existe una mayor percepción de las socias sobre el aumento de sus ahorros (60.7%) frente a 43.5% de las socias de AUGE-Huatusco y 39.4% de las de SIEMBRA (Figura 7.4). En el caso de SIEMBRA, se observa que la percepción más acentuada es de que los ahorros se han mantenido igual, debido sobre todo al hecho de que han usado sus ahorros para el pago de los préstamos del proyecto. La principal razón del aumento de los ahorros mencionada por las socias

en los tres casos fue la disciplina para ahorrar de forma constante, mientras que la principal razón de su disminución en el caso de AUGE-Coatepec y SIEMBRA fue su uso para pagar los préstamos de los proyectos, y en el caso de AUGE-Huatusco, su uso para enfrentar una emergencia. Hay que señalar que estadísticamente no se halló relación entre la antigüedad de la socia en cada proyecto y los cambios en los ahorros personales.

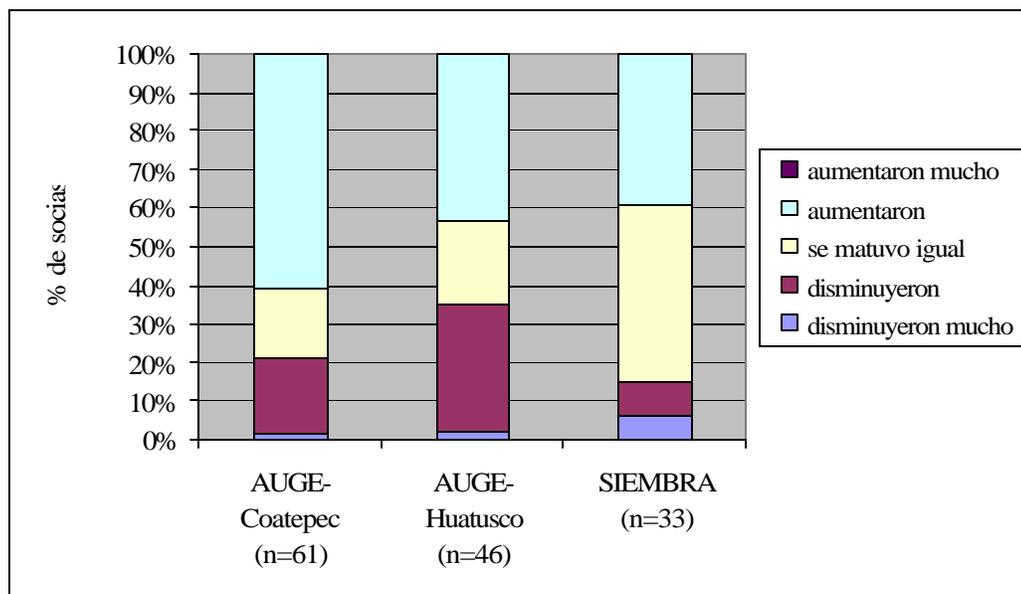


Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Figura 7.3. Monto promedio del ahorro actual de las socias de los tres proyectos de acuerdo con su antigüedad

Si se examina los principales usos que las socias le dan al ahorro, no se encuentra alguna tendencia que especifique que a mayor antigüedad se incrementa o disminuye la importancia de determinados usos. Los principales usos del ahorro se presentan en el Cuadro 7.5. Destaca que una proporción considerable de las socias no han utilizado nunca sus ahorros, sobre todo en el caso de AUGE-Coatepec, coincidiendo con que en dicho proyecto existe un promedio de ahorro mayor. Uno de los usos principales del ahorro es el pago de los préstamos de los proyectos de microfinanzas, ya que, siendo el ahorro una garantía en la metodología de bancos comunales, al final del ciclo a las socias

que no logran conseguir fondos para cumplir con el pago del préstamo, se les descuenta automáticamente el saldo pendiente a pagar.



Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Figura 7.4. Percepción de cambios en el ahorro en el último año de las socias de los proyectos de microfinanzas

Cuadro 7.5. Porcentaje de socias de los proyectos de microfinanzas con respuestas afirmativas según los principales usos de sus ahorros

Uso de los ahorros	AUGE-Coatepec (n=61)	AUGE-Huatusco (n=46)	SIEMBRA (n=33)
Comprar alimentos	8.2%	13.0%	21.2%
Comprar ropa	3.3%	6.5%	6.1%
Mantener dinero en mano para emergencia	0.0%	2.2%	3.0%
Festividad o celebración familiar	1.6%	0.0%	3.0%
Festividad religiosa	1.6%	0.0%	0.0%
Comprar algo para sí misma	1.6%	2.2%	0.0%
Pago de gastos escolares	4.9%	10.9%	15.2%
Pagar deuda diferente al préstamo de AUGE	1.6%	2.2%	0.0%
Gastos de salud	8.2%	39.1%	9.1%
Gastos en la vivienda	4.9%	0.0%	12.1%
Compra animales, terrenos, maquinaria	3.3%	0.0%	0.0%
Invertir en el negocio	8.2%	8.7%	15.2%
No he utilizado mis ahorros	49.2%	26.1%	33.3%
Pagar préstamo de los proyectos de microfinanzas	21.3%	21.7%	39.4%

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

En el caso AUGE-Huatusco, el ahorro también ha servido para cubrir gastos de salud, por lo que se rescata el papel del ahorro como estrategia para mitigar los riesgos que pueden enfrentar las socias. En el proyecto de SIEMBRA, nuevamente surge la compra de alimentos como uso importante pero esta vez de los ahorros.

Al sondear el principal motivo que tienen las socias para ahorrar, se detectó que 55.7% de las socias de AUGE-Coatepec, 56.5% de AUGE-Huatusco y 36.4% de SIEMBRA afirmaron que ahorraban para alguna situación imprevista o emergencia, indicando el valor del ahorro como instrumento para reducir su vulnerabilidad. Otro aspecto interesante es que 33.3% de las socias de SIEMBRA y 26.1% de AUGE-Huatusco mencionaron que el segundo motivo más importante para ahorrar era hacer una inversión en negocio o en vivienda en el futuro, coincidiendo en que en estas dos zonas hay una menor proporción de socias que piden préstamos en comparación con el caso de AUGE-Coatepec, es decir que en las dos primeras zonas las socias descansan más en una estrategia de ahorro para invertir que en una estrategia de prestar. Dadas las condiciones económicas de dichas zonas, existe un temor a endeudarse y a no poder pagar dicha deuda.

7.2.3 Las ganancias de los negocios apoyados por los proyectos

Se analizó el uso de las ganancias de los negocios apoyados por el proyecto para conocer los efectos indirectos de éste en las condiciones materiales de las socias. En este sentido, se ha identificado un efecto indirecto en la alimentación a través del apoyo a los negocios por parte de los proyectos de microfinanzas, ya que en los tres casos el uso principal de las ganancias de dichos negocios es la compra en alimentación. Se observa

que en el caso de SIEMBRA este uso es aún más acentuado (Cuadro 7.6), probablemente se debe a que las socias son más pobres³⁰ que en los otros dos proyectos.

Cuadro 7.6. Porcentaje de socias con respuestas afirmativas según los principales usos de las ganancias de negocios apoyados por los proyectos de microfinanzas

Uso de las ganancias	AUGE-Coatepec (n=40)	AUGE-Huatusco (n=25)	SIEMBRA (n=20)
Comprar alimentos para la familia	65.0%	56.0%	90.0%
Comprar ropa	22.5%	32.0%	10.0%
Pago de gastos escolares	20.0%	8.0%	30.0%
Gastos de salud	12.5%	20.0%	0.0%
Compra de artículos domésticos	2.5%	4.0%	0.0%
Reinvertir en mi negocio	52.5%	32.0%	45.0%
Ahorrar	32.5%	28.0%	40.0%
Gastos en la vivienda	7.5%	4.0%	0.0%
Para comprarse algo para ella misma	5.0%	0.0%	0.0%
Pagar préstamo de AUGE o del grupo	35.0%	8.0%	30.0%
Otros gastos de mantenimiento del hogar	10.0%	16.0%	0.0%
Financiar otros negocios	2.5%	0.0%	0.0%
Crianza de animales	0.0%	4.0%	0.0%
Pagar otras deudas	0.0%	4.0%	0.0%
Para sembrar	0.0%	0.0%	5.0%

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Otro de los usos importantes de las ganancias en los tres proyectos es la reinversión en los negocios. También se ubican algunas diferencias como por ejemplo, que las socias de SIEMBRA tienen como tercer uso más importante de las ganancias ahorrar, mientras que otros usos importantes para AUGE-Coatepec es el pago del préstamo y para AUGE-Huatusco la compra de ropa.

³⁰ Se considera a las socias de SIEMBRA más pobres no sólo por su promedio de escolaridad, sino también por el nivel de analfabetismo y de activos que tienen (como se verá en el apartado de activos). Por ejemplo, la gran mayoría de ellas (97.0%) no cuenta con refrigerador frente a 68.9% de AUGE-Coatepec y 37.0% de AUGE-Huatusco.

7.3 Mejoras en la alimentación, educación y vivienda

7.3.1 La alimentación

Aunque no existe en cada proyecto una relación entre la antigüedad de la socia y su percepción de la mejora de su dieta en el último año, se constata como entre las más antiguas hay una percepción de mejora en este aspecto en relación con las de reciente ingreso (Cuadro 7.7). Se puede considerar la existencia de un efecto directo y un efecto indirecto del proyecto en este rubro: directo se vincula con el uso de los préstamos y ahorros en alimentación, mientras que el indirecto se puede dar a través del uso de las ganancias de los negocios apoyados por los proyectos de microfinanzas.

Cuadro 7.7. Porcentaje de socias de reciente ingreso y más antiguas de acuerdo a su opinión de cambio en la dieta familiar en el último año

Cambios en la dieta familiar	AUGE-Coatepec		AUGE-Huatusco		SIEMBRA	
	Menos de 1 año (n=13)	2 años o más (n=34)	Menos de 1 año (n=8)	2 años o más (n=32)	Menos de 1 año (n=6)	2 años o más (n=22)
Ha mejorado	23.1%	41.2%	25.0%	31.3%	16.7%	31.8%
está igual	53.8%	52.9%	75.0%	56.3%	83.3%	68.2%
ha empeorado	23.1%	5.9%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Con respecto al efecto directo, se constata que el uso de los préstamos y los ahorros en alimentos se da sobre todo en el caso de SIEMBRA, donde la compra de alimentos es uno de los tres principales usos de estos servicios financieros. En cuanto al efecto indirecto en la alimentación, los tres proyectos inciden en este rubro, ya que el uso principal de las ganancias de los negocios apoyados por dichos proyectos es la compra de alimentos. Para corroborar este punto, se revisaron las razones que justificaban la

percepción de mejora en la alimentación, y se encontró que 65.0% de las socias de AUGE-Coatepec, 42.9% de AUGE-Huatusco y 60.0% de SIEMBRA coincidieron en señalar que su dieta había mejorado gracias a las ganancias de dichos negocios. Sólo en AUGE- Huatusco, 7.1% de las socias aludieron al uso de los ahorros y préstamos como la razón de la mejora de la dieta de su grupo doméstico. Otras razones externas al proyecto mencionadas fueron una mayor selectividad con respecto a la alimentación, los apoyos de programas gubernamentales, las remesas de parientes, la disminución del tamaño de la familia y el que la socia contara con un salario. Las dos principales razones del deterioro de la dieta familiar se remiten a que el ingreso del esposo ha disminuido y a que han aumentado los precios de los alimentos. Ambas razones no tienen que ver con el proyecto.

Se observa un alto porcentaje de socias en los tres proyectos de microfinanzas que dijeron que su dieta en el último año estaba igual. No se descarta que exista un efecto estabilizador de los proyectos en esta área, a través de las ganancias de los negocios y por medio del uso de los préstamos y ahorros en alimentos como en el caso de SIEMBRA.

7.3.2 La educación

En general, los niños y niñas de las familias de las socias que están en edad escolar asisten a la escuela y no existe diferencia significativa del promedio de escolaridad máximo alcanzado por los hijos e hijas entre el grupo control y las socias más antiguas en los tres casos. Sin embargo, no se puede descartar una influencia del proyecto en este aspecto en AUGE-Huatusco, ya que, como se vio anteriormente, los gastos escolares están entre los principales usos de los préstamos.

Los proyectos han tenido alguna incidencia en la formación de recursos humanos, principalmente SIEMBRA y AUGE-Huatusco, dado que 78.8% y 45.7% de las socias respectivamente mencionaron haber tenido algún tipo de capacitación. En este punto, AUGE-Coatepec ha mostrado un menor desempeño, ya que del total de socias, sólo 14.8% reportaron haber recibido cursos. Lo anterior tiene que ver con la falta de recursos por parte de AUGE-Coatepec y con la incompatibilidad de los tiempos de los cursos con los de las socias. En otros casos, son las mismas socias que deciden no asistir por diversos motivos: por miedo a los espacios de formación, porque los esposos se molestan de que asistan o porque sus ocupaciones (negocios o trabajo doméstico) les impiden asistir.

En cuanto al contenido de los cursos en AUGE-Coatepec, la mayoría habían sido sobre funcionamiento administrativo de los grupos de ahorro y préstamo. En AUGE-Huatusco, las socias habían recibido cursos de funcionamiento de los grupos de ahorro (52.4% de las socias), temas de concientización social (52.4%) tales como género, salud reproductiva y sexual, derechos de las mujeres, capacitación técnica productiva (33.3%) y temas de desarrollo personal (14.3%) como por ejemplo, autoestima. Esto evidencia un contenido equilibrado entre la capacitación administrativa de los grupos y procesos de concientización social. En SIEMBRA se encontró que 96.2% del total de las socias capacitadas habían recibido cursos de concientización social (con énfasis en la salud reproductiva y sexual y los derechos de las mujeres), 26.9% capacitación técnica y 11.5% habían participado en cursos relativos al funcionamiento de los grupos.

7.3.3 La vivienda

Si se establece como indicador de mejora de la vivienda el que la socia no comparta el dormitorio con algún miembro de la familia que no sea su pareja, se puede

apreciar que no existe una relación entre la antigüedad de la socia en cada proyecto y este indicador. Es decir que no hay diferencia significativa entre el grupo de reciente ingreso y las más antiguas. Todavía 45.9% de las socias de AUGE-Coatepec, 47.8% de las de AUGE-Huatusco y 27.3% de las de SIEMBRA comparten su dormitorio con algún integrante de la familia que no es su pareja. No existe impacto del proyecto en este aspecto.

Tampoco se encontró relación entre el tiempo de participación de las socias en cada proyecto y cambios en la vivienda, aunque hay que señalar que a nivel global, 42.6% de las socias de AUGE-Coatepec, 32.6% de las de AUGE-Huatusco y 42.4% de las de SIEMBRA han podido hacer alguna reparación, mejora o ampliación de la casa en los últimos dos años. En los tres casos, más del 80% de éstas se hicieron cuando las socias ya participaban en el proyecto. Es probable que parte de estos cambios puedan atribuirse al proyecto en el caso de AUGE-Coatepec y SIEMBRA, ya que, como se había mencionado anteriormente, entre los principales usos del préstamo están los gastos en la vivienda, reportado por 21.3% de las socias del primero y 30.3% del segundo.

7.4 Efectos en los ingresos y activos

7.4.1 Los ingresos

Al analizar las fuentes principales de ingresos de los grupos domésticos de las socias, se detectó que las dos más importantes son el salario de sus esposos y el negocio de éstas. La primera fuente fue mencionada por 39.3% del total de las socias de AUGE-Coatepec, 52.2% de las de AUGE-Huatusco y 54.5% de las de SIEMBRA. La segunda fuente fue reportada por 36.1% del total de socias de AUGE-Coatepec, 26.1% de las de AUGE-Huatusco y 39.4% de SIEMBRA.

Si se analiza la evolución de las fuentes con el tiempo de participación en el proyecto, llama la atención que a mayor tiempo de participación de las socias, los ingresos de sus negocios se vuelven una fuente importante de ingresos del grupo doméstico y el salario de sus cónyuges disminuye en importancia (Cuadro 7.8). Por lo anterior, el proyecto puede tener un efecto indirecto en el ingreso del grupo doméstico si apoya el funcionamiento y mejoramiento de los negocios de la socia. No obstante, al analizar la percepción de las socias acerca de los cambios del ingreso del grupo doméstico, no existe ninguna relación entre la antigüedad de la socia y la percepción de cambios en dicho ingreso, por lo que no se podría atribuir un impacto directo del proyecto en este aspecto.

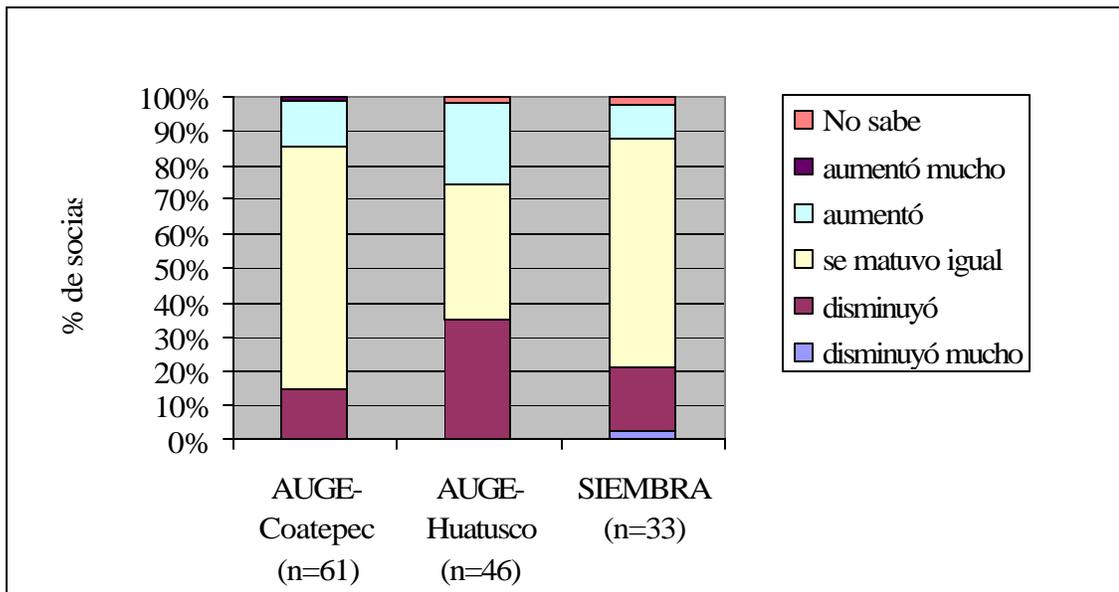
Cuadro 7.8. Porcentaje de socias de los proyectos de microfinanzas con respuestas afirmativas según las principales fuentes de ingreso del grupo doméstico

Principales fuentes de ingresos	AUGE-Coatepec		AUGE-Huatusco		SIEMBRA	
	menos de 1 año (n=13)	2 años o más (n=34)	menos de 1 año (n=8)	2 años o más (n=32)	menos de 1 año (n=6)	2 años o más (n=22)
Salario de su cónyuge	53.8%	29.4%	62.5%	53.1%	66.7%	50.0%
Su salario	23.1%	26.5%	0.0%	12.5%	16.7%	18.2%
Salario de otros parientes	7.7%	17.6%	25.0%	6.3%	16.7%	18.2%
De su negocio	30.8%	47.1%	0.0%	31.3%	16.7%	45.5%
Del negocio del esposo	0.0%	23.5%	12.5%	15.6%	0.0%	13.6%
Del negocio familiar	7.7%	11.8%	0.0%	6.3%	33.3%	9.1%
Remesas	0.0%	2.9%	0.0%	18.8%	0.0%	0.0%
Programa oportunidades	0.0%	5.9%	0.0%	21.9%	33.3%	0.0%

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

La mayoría de las socias piensa que el ingreso de su grupo doméstico se ha mantenido igual, sucediendo esto en 70.5 % de las socias de AUGE-Coatepec, 39.1% de las de AUGE-Huatusco y 66.7% de las de SIEMBRA (Figura 7.5). El efecto, aunque poco significativo, más bien podría clasificarse como indirecto a través del apoyo de los

proyectos a los negocios, ya que, de las socias que dijeron que había aumentado el ingreso (14.7% de AUGE-Coatepec, 23.9% de AUGE-Huatusco y 9.1% de SIEMBRA), en más de la mitad de estos casos (55.6%, 58.3% y 100% respectivamente) lo asociaron con que actualmente contaban con las ganancias de sus negocios. La razón más importante que mencionaron las socias para explicar la disminución del ingreso del grupo doméstico fue la disminución del ingreso del esposo, razón ajena a los proyectos.



Fuente: trabajo de campo 2003-2004

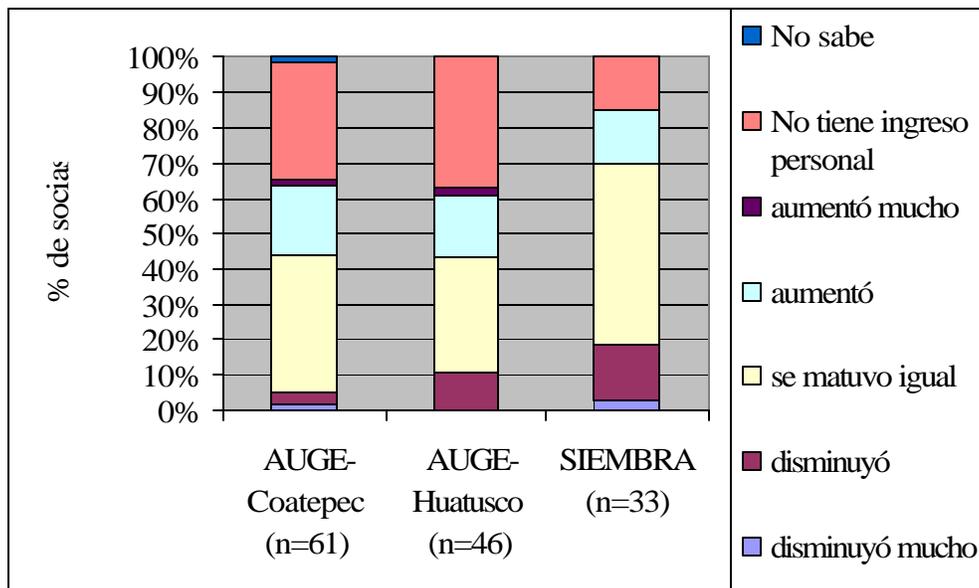
Figura 7.5. Porcentaje de las socias según cambios en el ingreso del grupo doméstico en el último año

Una interrogante surge: si a mayor antigüedad de las socias, las ganancias de sus negocios se vuelven más importantes en la estructura del ingreso familiar, por qué esto no se refleja en un mayor ingreso para el grupo doméstico. Una posible explicación podría ser que las ganancias de los negocios de las mujeres sustituyen otros ingresos, como por ejemplo en ingreso del compañero, es decir que éstos reducen su aporte al

grupo doméstico por razones voluntarias o involuntarias (desempleo, crisis económica de la zona, entre otras) cuando las mujeres comienzan a incrementar su aporte.

No existe una relación entre la antigüedad de la socia en cada proyecto y los cambios en su ingreso personal, por lo tanto tampoco se puede hablar de un impacto directo de éste en el ingreso personal de las socias. Si se comparan los tres proyectos, se nota que 21.3% de las socias de AUGE-Coatepec dijeron que sus ingresos personales habían aumentado frente a 19.6 % de AUGE-Huatusco y 15.2% de SIEMBRA. La influencia de los proyectos en esta área ha sido poco sensible y se ha dado de una forma indirecta ya que el aumento de ingreso se ha debido a las ganancias de los negocios apoyados por los proyectos de acuerdo con las socias. Las socias que argumentaron que su ingreso personal había disminuido lo atribuyeron a la crisis económica, a una enfermedad que les impidió atender el negocio, al aumento de la competencia para su negocio, entre otras. Todas estas razones no tienen relación con los proyectos.

Nótese que existe una porción considerable de las socias en los tres proyectos que dijeron que su ingreso personal se había mantenido igual o que no tenían ingreso personal. En este último caso, se considera que el otorgamiento de préstamos es inadecuado, ya que al no tener las socias capacidad de pago, la deuda podría colocar a éstas en una situación de mayor dependencia económica, de otras personas, para su pago.



Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Figura 7.6. Porcentaje de las socias según cambios en el ingreso personal de las socias en el último año

7.4.2 Los activos

Los activos que poseen las socias pueden dar una idea de su nivel socioeconómico. En el Cuadro 7.9 se puede apreciar que las socias de SIEMBRA tienen condiciones económicas más precarias, si se toman sus activos como indicador de dichas condiciones.

Al comparar entre los proyectos, el porcentaje de socias que poseen un refrigerador, una lavadora o una estufa se pueden evidenciar diferencias económicas entre ellas. A partir de este análisis se puede decir que las socias de AUGE-Coatepec en general están en una mejor situación económica, siguiendo luego las de AUGE-Huatusco y finalmente las de SIEMBRA. Para descartar que esta situación se trate de un efecto del proyecto, se compararon los grupos de socias de reciente ingreso (grupo testigo o control) de los tres proyectos. Así se tiene que de este grupo, 61.5% de

AUGE-Coatepec tienen refrigerador frente a 50% de AUGE-Huatusco y ninguno de SIEMBRA. Esta situación coloca una restricción en el análisis comparativo de los efectos de los tres proyectos, ya que según lo planteado por Hulme y Mosley (1996:113), los grupos menos pobres son los que tienden a beneficiarse más de los proyectos de microfinanzas, mientras de los más pobres reciben poco beneficios directos de dichos proyectos.

Cuadro 7.9. Porcentaje de socias de los proyectos de microfinanzas con respuestas afirmativas según los activos que poseen

Artículo	AUGE-Coatepec (n=61)	AUGE-Huatusco (n=46)	SIEMBRA (n=33)
Bienes del consumidor que valgan-menos de \$1,000 en promedio			
Radio o grabadora	70.5%	69.6%	66.7%
Bienes del consumidor que valgan-más de \$1,000 pero menos de \$10,000			
Bicicleta	39.3%	21.7%	15.2%
Cama	100.0%	93.5%	93.9%
Estufa	93.4%	67.4%	39.4%
Refrigerador	68.9%	37.0%	3.0%
Televisión	88.5%	76.1%	69.7%
Lavadora	37.7%	10.9%	0.0%
Videograbadora	29.5%	10.9%	12.1%
Estéreo-tocadiscos	49.2%	17.4%	3.0%
Bienes del consumidor que valgan-más de \$10,000			
Motocicleta	1.6%	0.0%	0.0%
Automóvil/camioneta	26.2%	17.4%	3.0%
Terreno	50.8%	43.5%	57.6%
Casa	72.1%	65.2%	87.9%

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Si se analiza la diferencia porcentual entre las socias más antiguas y las de reciente ingreso que poseen activos en buen estado y que fueron adquiridos mientras éstas participaban en los proyectos, se puede delimitar aún más los efectos de estos proyectos en este aspecto. Se comprobó que AUGE-Coatepec y AUGE-Huatusco han

contribuido a que las socias adquieran televisión (la diferencia porcentual es de 29.4% de AUGE-Coatepec y 31.3% de AUGE-Huatusco) y lavadora (la diferencia porcentual es de 27.6% de AUGE-Coatepec), es decir bienes de consumo que valen entre \$1,000 y \$10,000 (Cuadro 7.10). En el caso de SIEMBRA su efecto ha sido localizado en la adquisición de vivienda por parte de las socias (la diferencia porcentual es 36.4%), lo cual es coherente con el hecho de que uno de los usos más importante de los préstamos es el gasto en vivienda.

Cuadro 7.10. Diferencia porcentual entre las socias antiguas y las de reciente ingreso con respuestas afirmativas según si adquirieron los activos cuando participaban en el proyecto

Artículo	AUGE-Coatepec (n=61)	AUGE-Huatusco (n=46)	SIEMBRA (n=33)
Bienes del consumidor que valgan-menos de \$1,000 en promedio			
Radio o grabadora	20.6%	15.6%	0.0%
Bienes del consumidor que valgan-más de \$1,000 pero menos de \$10,000			
Bicicleta	17.6%	9.4%	0.0%
Cama	14.7%	15.6%*	4.5%
Estufa	14.7%	6.3%	9.1%
Refrigerador	11.1%*	15.6%*	0.0%
Televisión	29.4%*	31.3%*	4.5%
Lavadora	27.6%*	-12.5%	0.0%
Videograbadora	23.5%*	3.1%	0.0%
Estéreo-tocadiscos	11.8%	6.3%	0.0%
Bienes del consumidor que valgan-más de \$10,000			
Motocicleta	0.0%	0.0%	0.0%
Automóvil/camioneta	10.0%	3.1%	4.5%
Terreno	11.8%	0.0%	4.5%
Casa	4.1%	3.1%	36.4%

Nota: * relación de que establece una mayor probabilidad de adquisición del artículo a mayor antigüedad de la socia a un nivel de significancia de 0.1 en la prueba chi-cuadrada

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

En el Cuadro 7.11 y Figura 7.7 se presenta un resumen de los impactos de AUGE-Coatepec y AUGE-Huatusco en la mejora de las condiciones materiales de las socias y sus grupos domésticos

Cuadro 7.11. Cuadro resumen de los efectos de los proyectos de microfinanzas en las condiciones materiales de las socias y sus grupos domésticos

Aspectos	AUGE-Coatepec		AUGE-Huatusco		SIEMBRA	
	Efecto	Importancia del efecto ³¹	Efecto	Importancia del efecto	Efecto	Importancia del efecto
Acceso a préstamos para consumo	65.6% de las socias ocuparon el préstamo para consumo. Los usos principales del consumo fueron los gastos de salud y los gastos en vivienda, reportados por 23.0% y 21.3% de las socias respectivamente.	Alto (80 puntos)	58.7% de las socias ocuparon el préstamo en consumo. Se da más que todo en gastos de salud y gastos escolares, mencionados por 43.5% y 21.7% de las socias respectivamente.	Medio (60puntos)	60.6% de las socias ocuparon el préstamo para consumo. Los usos principales del consumo se dieron en gastos de vivienda y compra de alimentos, reportados por 30.3% y 24.2% respectivamente.	Alto (80 puntos)
Aumento en los ahorros	Las socias reportan un promedio de ahorro de \$3,025. Por lo anterior, 60.7 % de las socias dijeron que sus ahorros han aumentado en el último año.	Alto (80 puntos)	Las socias reportan un promedio de ahorro de \$1,290. Por lo anterior, 43.5% de las socias dijeron que sus ahorros han aumentado en el último año.	Medio (60puntos)	Las socias reportan un promedio de ahorro de \$1,827. Por lo anterior, 39.4% de las socias dijeron que sus ahorros han aumentado en el último año.	Bajo (40 puntos)

³¹ La escala utilizada para clasificar la importancia de los efectos es que si afecta de 0 al 20% de las socias, el efecto del proyecto es muy bajo, del 21 al 40% es bajo, del 41 al 60% medio, del 61 al 80% alto y del 81% al 100% muy alto. Se le asignará un puntaje a cada categoría: 20, 40, 60, 80, 100 respectivamente.

<p>Mejora en la Alimentación</p>	<p>No existe un uso importante del préstamo y el ahorro en alimentación en el ámbito global. A nivel de efecto indirecto, a través de las ganancias de los negocios, se da un efecto importante, ya que 65% de las socias con negocios apoyados por el proyecto afirmaron haber usado estas ganancias para comprar alimentos. Al preguntar a las socias más antiguas sobre cambios en la dieta familiar, 41.2% afirmaron tener mejoras en este aspecto, atribuyéndolos principalmente a las ganancias del negocio en una buena proporción de los casos. No se descarta que exista un efecto estabilizador del proyecto en esta área.</p>	<p>Medio (60puntos)</p>	<p>No existe un uso importante del préstamo y el ahorro en alimentación en el ámbito global. A nivel de efecto indirecto, a través de las ganancias de los negocios, se da un efecto importante, ya que 56.0% de las socias con negocios apoyados por el proyecto afirmaron haber usado estas ganancias para comprar alimentos. Al preguntar a las socias más antiguas sobre cambios en la dieta familiar, 31.3% afirmaron tener mejoras en este aspecto, atribuyéndolos principalmente a las ganancias del negocio en una buena proporción de los casos. No se descarta que exista un efecto estabilizador del proyecto en esta área.</p>	<p>Bajo (40 puntos)</p>	<p>Existe un uso importante del préstamo y el ahorro en este aspecto en el ámbito global. A nivel de efecto indirecto, a través de las ganancias de los negocios, se da un efecto importante, ya que 90.0% de las socias con negocios apoyados por el proyecto afirmaron haber usado estas ganancias para comprar alimentos. Al preguntar a las socias más antiguas sobre cambios en la dieta familiar, 31.8% afirmaron tener mejoras en este aspecto, atribuyéndolos principalmente a las ganancias del negocio en una buena proporción de los casos. No se descarta que exista un efecto estabilizador del proyecto en esta área.</p>	<p>Bajo (40 puntos)</p>
----------------------------------	--	------------------------------------	--	------------------------------------	---	------------------------------------

Efectos en Salud	Existen efectos del proyecto en la salud, ya que es el segundo uso más importante del préstamo, reportado por 23% de las socias. Aunque no se puede asegurar que existe una mejora, por lo menos se puede hablar de un efecto de estabilización o mantenimiento de salud, ya que el préstamo permite comprar medicinas y pagar atención médica en caso de enfermedad.	Bajo (40 puntos)	Los gastos en salud son unos de los usos más importante de los préstamos (43.5% de las socias) y el más importante de los ahorros (39.1%). No destaca el uso de las ganancias de los negocios apoyados por AUGE en esta área. Aunque no se puede asegurar que existe una mejora, por lo menos se puede hablar de un efecto de estabilización o mantenimiento de salud.	Medio (60 puntos)	No existe un uso importante de los préstamos y ahorros en salud. Solamente 15.2% y 9.1% de las socias reportaron ese uso respectivamente.	Muy bajo (20 puntos)
Mejora en la vivienda	El gasto en vivienda es el segundo uso más importante de los préstamos, reportado por 21.3% de las socias. Aunque no se puede hablar de un impacto significativo en cuanto a mejora de la vivienda, si se puede señalar que un 42.6% del total de las socias han podido hacer alguna reparación,	Medio (60 puntos)	Los gastos en vivienda no son de los principales usos de los préstamos, de los ahorros y de las ganancias. Un 32.6% de las socias reportaron haber hecho alguna reparación, mejora o ampliación de la casa en los últimos dos años.	Bajo (40 puntos)	El gasto en vivienda es el segundo uso más importante de los préstamos, reportado por 30.3% de las socias. Aunque no se puede hablar de un impacto significativo en cuanto a mejora de la vivienda, si se puede señalar que un 42.4% del total de las socias han podido hacer alguna reparación,	Medio (60 puntos)

	mejora o ampliación de la casa en los últimos dos años, cuando ya estaban participando en el proyecto.				mejora o ampliación de la casa en los últimos dos años.	
Efectos en la educación	No existe evidencia que identifiquen efectos positivos o negativos del proyecto en la educación de los y las niñas. El efecto en la formación de las socias en muy bajo ya que sólo un 14.5% de las socias dijeron haber recibido cursos.	Muy bajo (20 puntos)	Uno de los usos principales de los préstamos fueron los gastos escolares reportado por 21.7% de las socias. No existe otra evidencia que identifique efectos positivos o negativos del proyecto en la educación de los y las niñas. Un 45.7% de las socias mencionaron haber recibido formación por parte del proyecto.	Medio (60 puntos)	No existe evidencia que identifique efectos positivos o negativos del proyecto en la educación de los y las niñas. El efecto en la formación de las socias en muy bajo ya que sólo un 78.8% de las socias dijeron haber recibido cursos.	Alto (80 puntos)
Mejoras en el ingresos personal	Un 14.7% de las socias reportaron un aumento en el ingreso de la casa en el último año. De las socias que reportaron que en ese mismo período habían aumentado su ingreso personal (21.3%), la	Bajo (40 puntos)	Un 23.9% de las socias mencionaron que el ingreso de su casa había aumentado en el último año, mientras que 19.6% dijeron lo mismo de su ingreso personal. De estas últimas, la mayor parte lo atribuyeron a	Muy bajo (20 puntos)	Un 9.1% de las socias mencionaron que el ingreso de su casa había aumentado en el último año, mientras que 15.2% dijeron lo mismo de su ingreso personal. De estas últimas, la mayor parte lo atribuyeron a	Muy bajo (20 puntos)

	mayor parte lo asociaron con el hecho de que ahora cuentan con las ganancias que obtienen de sus negocios.		las ganancias de sus negocios.		las ganancias de sus negocios.	
Incremento en otros activos	Los aumentos porcentuales más importantes de socias que adquirieron bienes estando en el proyecto, si se compara las de reciente ingreso y las más antiguas son los siguientes: 29.4% en la televisión y 27.6% en la lavadora. Lo anterior es un efecto indirecto del proyecto, ya que no ha habido un uso significativo del préstamo y el ahorro en comprar estos bienes.	Bajo (40 puntos)	El aumento más importante en el porcentaje de socias que adquirieron bienes estando en el proyecto, si se compara las de reciente ingreso y las más antiguas es de 31.3% en la televisión. Lo anterior es un efecto indirecto del proyecto, ya que no ha habido un uso significativo del préstamo y el ahorro en comprar estos bienes.	Bajo (40 puntos)	El aumento más importante en el porcentaje de socias que adquirieron bienes estando en el proyecto, si se compara las de reciente ingreso y las más antiguas es de 36.4% en adquisición de vivienda. Lo anterior es un efecto directo del proyecto, ya que ha habido un uso importante del préstamo en este rubro.	Bajo (40 puntos)
Puntaje		420		380		380

³² Es la suma de todos los puntos acumulados en cada aspecto evaluado(acceso a préstamos, alimentación, salud, vivienda, educación, ingresos, ahorros y otros activos). El puntaje máximo es: 8 aspectos X 100 (puntaje máximo por categoría)=800 puntos.

total³²						
Puntaje promedio		52.5		47.5		47.5
Efecto global³³		Medio		Medio		Medio

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

³³La importancia del efecto global se establece dividiendo el puntaje total por el número de aspectos evaluados que en este caso son 8, y el resultado se clasifica en las categorías de la escala utilizada para este cuadro, de acuerdo al puntaje promedio. Por ejemplo, de 0-20 puntos el impacto es muy bajo, de 21-40 bajo, de 41-60 medio, de 61-80 alto, y de 81-100 muy alto.



Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Figura 7.7. Resumen de los puntajes de los efectos de los proyecto de microfinanzas en las condiciones materiales de las socias y sus grupos domésticos (escala de 0 a 100)

8. Efectos de los proyectos en los negocios y la generación de empleo

8.1 Creación de negocios

El acceso a financiamiento por parte de las mujeres les ha permitido crear negocios: 41.0% de las socias de AUGE-Coatepec y 41.3% de AUGE-Huatusco habían usado la totalidad o parte de los préstamos en este rubro respectivamente (Cuadro 8.1). Tal y como lo expresa una socia: “Yo pienso que quieres trabajar y no tienes con qué trabajar. Simplemente quieres hacer unos chiles rellenos, pero no tengo dinero con qué hacerlos. En parte este grupo ha contribuido para eso” (Presidenta de grupo, AUGE-Coatepec, 49 años, Teocelo, Veracruz, 2003).

Existe una tendencia en ambos proyectos que a mayor antigüedad de las socias en el proyecto, mayor es la proporción de las que logran iniciar una actividad productiva con los préstamos. En SIEMBRA, 27.3% de las socias habían podido iniciar un negocio, proporción más baja que en los otros dos casos, sin embargo el principal uso que tienen los préstamos de este proyecto es la inversión en negocios, lo que quiere decir que este recurso es ocupado principalmente en negocios ya establecidos. Esta baja proporción se debe probablemente al hecho de que las intervenciones basadas en el crédito tienen mayor éxito con personas emprendedoras con menor grado de pobreza de acuerdo con lo planteado por Yaron et al. (1996: 91), y como se ha observado anteriormente, las socias de SIEMBRA tienen un mayor nivel de pobreza que las de los otros dos casos.

Los negocios creados en AUGE-Coatepec se encontraban en su mayoría en el sector comercio (72.0%), tales como venta de abarrotes, panadería, regalos, zapatos, ropa, artículos de belleza, joyas, entre otros. De los negocios creados, 20.0% estaban en

el sector servicios, en general se trata de alimentos preparados, mientras que sólo 8.0% se ubicaban en la producción agropecuaria. De éstos, 80.0% siguen funcionando desde su creación. En cuanto a AUGE-Huatusco, los negocios iniciados se distribuían de la siguiente manera: 36.8% en servicios (alimentos preparados generalmente), 31.6% en comercio (venta de ropa, zapatos, artículos para el hogar, juguetes) y 31.6% en actividades agropecuarias (engorda de cochinos, cultivo de papa y de tomate). De estos negocios se encontraban funcionando 63.2 % de ellos. En el caso de SIEMBRA, 44.4% de los negocio se ubicaban en el sector manufacturero (principalmente en la elaboración de servilletas y manteles), 44.4% en el sector comercio y 11.2% en el sector agropecuario. De los negocios iniciados, 44.4% seguían funcionando. Las actividades agropecuarias representan la proporción más baja del conjunto de actividades generadoras de ingresos iniciadas con el apoyo de los proyectos de microfinanzas. La gran mayoría de las actividades son no-agrícolas por lo que estos proyectos cumplen con la función de diversificación de los negocios en las zonas rurales o semi-rurales.

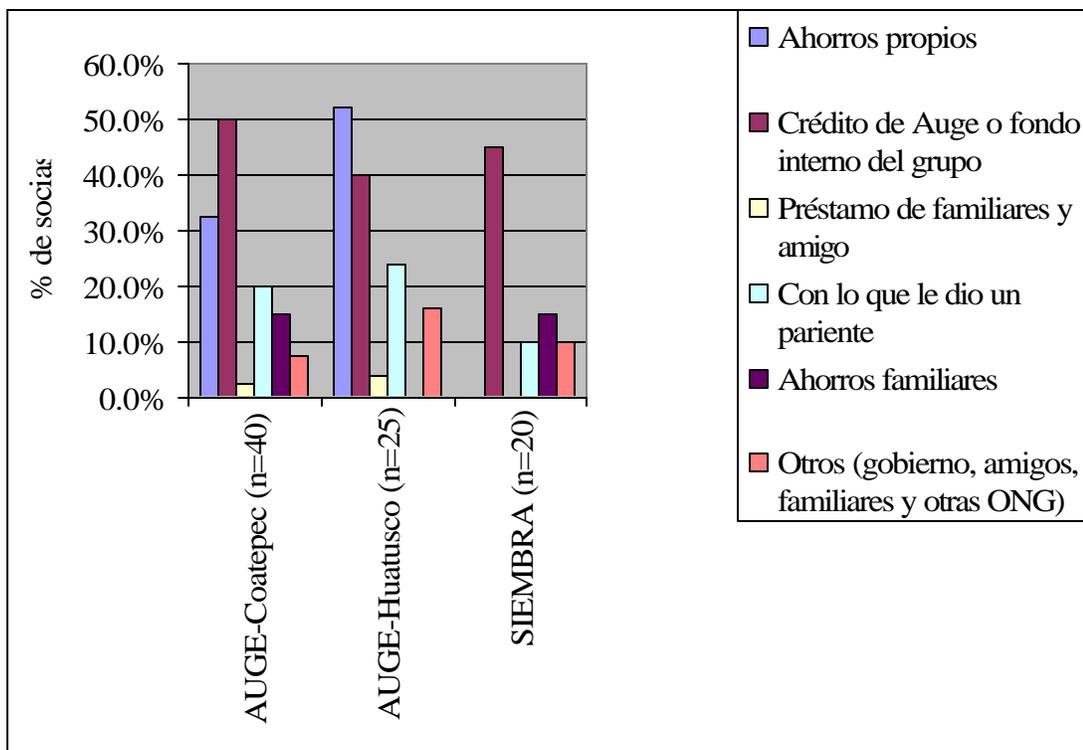
Cuadro 8.1. Porcentaje de socias de los proyectos de microfinanzas de acuerdo al uso parcial o total del préstamo para iniciar un negocio

Uso total o parcial del préstamo para iniciar un negocio propio	AUGE-Coatepec* (n=61)	AUGE-Huatusco* (n=46)	SIEMBRA (n=33)
No	59.0%	58.7%	72.7%
Sí	41.0%	41.3%	27.3%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Nota: * existe una relación que establece que a mayor antigüedad de las socias en el proyecto es mayor la proporción de las que usan la totalidad o parte del préstamo para iniciar un negocio a un nivel de significancia de 0.1 en la prueba Chi-cuadrada

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Si se remite a las principales fuentes de financiamiento para iniciar los negocios apoyados por los proyectos de microfinanzas, se observa que los préstamos de los proyectos se ubican como la primera fuente más importante de financiamiento en el caso de AUGE-Coatepec y SIEMBRA, y la segunda más importante en AUGE-Huatusco (Figura 8.1). Los ahorros propios son un instrumento importante para la generación de nuevos negocios, que pueden ser promovidos a través de los proyectos de microfinanciamiento.



Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Figura 8.1. Porcentaje de socias con respuestas afirmativas que cuentan con negocios apoyados por los proyectos de microfinanzas según fuentes de financiamiento para iniciar estos negocios

8.2 Mejora de los negocios

Al revisar los usos de los préstamos en el capítulo anterior, se constata que su principal uso es la inversión en los negocios. Estos préstamos han servido para apoyar los negocios de las socias. En general, en los tres proyectos se encuentra que más de la mitad de las socias se ocupan en negocios apoyados por los proyectos de microfinanzas: 65.6% en AUGE-Coatepec, 54.3% en AUGE-Huatusco y 60.6% en SIEMBRA (Cuadro 8.2). Por lo anterior, se puede esperar que el impacto de los préstamos se refleje en los negocios de éstas.

Cuadro 8.2. Porcentaje de socias que se han dedicado en las últimas 4 semanas a un negocio apoyado por AUGE-Huatusco

¿En las últimas 4 semanas se dedicó a negocios que le generaron ingresos y que han sido apoyados por los proyectos de microfinanzas?	AUGE-Coatepec* (n=61)	AUGE-Huatusco (n=46)	SIEMBRA (n=33)
No	34.4%	45.7%	39.4%
Sí	65.6%	54.3%	60.6%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Nota: * existe una relación que establece que a mayor antigüedad de la socia se incrementa el porcentaje de las que se dedican a un negocio apoyado por el proyecto a un nivel de significancia de 0.08 en la prueba Chi-cuadrada.

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

De los negocios apoyados por AUGE-Coatepec, aunque no necesariamente iniciados con sus préstamos, 57.5% se desarrollan en el sector comercio en las mismas actividades que los negocios creados con préstamos del proyecto, mientras que 32.5% se encuentran en el sector servicios (elaboración de alimentos, estética, lavandería, costura, entre otros) y 10.0% en el sector agropecuario (leche, miel y engorda de cochinos). En el

sector servicios, las mujeres están vinculadas a actividades consideradas tradicionalmente femeninas. Los negocios apoyados por AUGE-Huatusco se ubicaban en diversos sectores: 40% en actividades agropecuarias, 32% en comercio, 16% en servicios y 12% en manufactura. Para el caso de SIEMBRA, 50% de los negocios apoyados estaban en el sector manufacturero, 25% en el sector comercio, 15% en la producción agropecuaria y 10% en el sector servicios. Hay que observar cómo AUGE-Huatusco apoya una mayor proporción de actividades agropecuarias. En general, se considera que el contexto económico del proyecto define el tipo de negocios que se crearán o apoyarán.

Al analizar las características de los negocios apoyados, se constata en los tres proyectos que no existe relación entre la antigüedad de las socias y las características de los negocios tales como la persona propietaria y la persona que maneja dichos negocios. La mayoría de los negocios son principalmente propiedad de las socias y manejados por ellas (Cuadro 8.3). Aunque sin perspectiva de género, AUGE-Coatepec se constituye en el proyecto en el que mayor proporción de mujeres maneja por sí mismas los negocios. No obstante, la diferencia porcentual entre las socias apoyadas por AUGE-Coatepec y SIEMBRA que manejan por sí mismas el negocio es menor a 10%, lo cual no es significativo si se considera que en el caso de SIEMBRA se está hablando de mujeres con menor escolaridad, menos recursos económicos, con una mayor

proporción de amas de casa y sobre todo de mujeres indígenas vinculadas a una cultura con más restricciones para el género femenino³⁴.

Cuadro 8.3. Características de los negocios apoyados por los proyectos de microfinanzas de acuerdo con su tipo de propiedad, su manejo y monto promedio de ganancias mensual.

Características de los negocios apoyados	AUGE-Coatepec (n=40)	AUGE-Huatusco (n=25)	SIEMBRA (n=20)
Propietaria/o de negocio			
Principalmente suyo	70.0%	60.0%	60.0%
Negocio familiar	30.0%	20.0%	40.0%
Un negocio con otras personas del grupo	0.0%	20.0%	0.0%
¿Quién maneja principalmente el negocio?			
Yo	72.5%	56.0%	65.0%
Pariente femenino	2.5%	0.0%	0.0%
Pariente masculino	0.0%	4.0%	0.0%
El esposo/ compañero	12.5%	4.0%	0.0%
Mi esposo y yo	7.5%	12.0%	30.0%
Otro	5.0%	24.0%	5.0%
Ganancias			
Monto promedio mensual de las ganancias	\$1,482.67	\$1,016.83	\$1,057.50

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Se encontró como característica particular en AUGE-Huatusco que 20% de las socias estaban involucradas en negocios colectivos con otras personas de los grupos de ahorro y crédito, reflejando el enfoque social que promueve las acciones conjuntas y la

³⁴ Por ejemplo, en la cultura otomí, se constató a través de las entrevistas en profundidad que todavía sigue siendo muy pronunciada la concepción de que la herencia como la tierra y las casas son para los hombres. Existe una fuerte restricción a la movilidad de las mujeres.

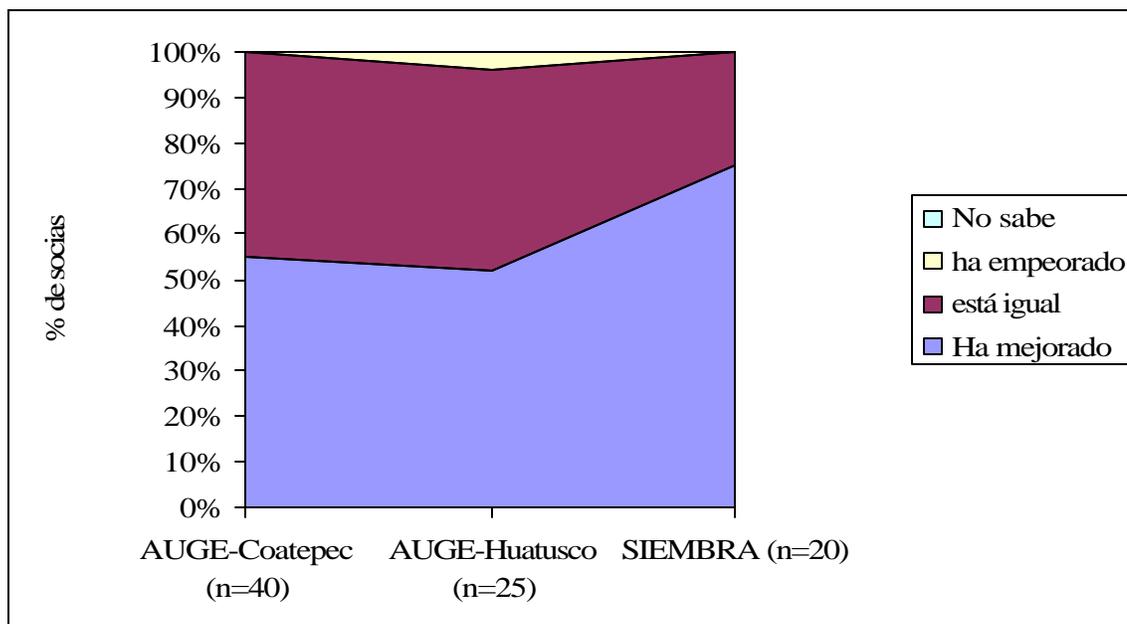
organización de las mujeres. Por otro lado, es importante señalar que en el caso de SIEMBRA ninguna socia que recibía apoyo del proyecto para su negocio mencionó que el compañero o esposo estuviera manejando el negocio apoyado frente a un 12.5% que sí lo hicieron en AUGE-Coatepec y 4% en AUGE-Huatusco. Además, en SIEMBRA 30% de las socias reportaron un manejo compartido del negocio entre ella y su esposo/compañero, en comparación con AUGE-Coatepec (7.5%) y AUGE-Huatusco (12%). Estos dos señalamientos son reflejo de una mayor equidad de género en SIEMBRA en la que las mujeres tienen un mayor control o un control compartido de los negocios apoyados por el proyecto y que podría ser el efecto de la perspectiva de género en la implementación de éste.

Con respecto al monto promedio mensual de ganancia, no se encontró ninguna relación entre éste y la antigüedad de las socias. Existe, sin embargo, una gran variabilidad respecto a esta cantidad entre socias del mismo proyecto, con coeficientes de variación que superan 100% en los tres casos. Obsérvese en el Cuadro 8.3 como la ganancia de AUGE-Coatepec es mayor que la de los otros dos casos, situación que se explica por el contexto económico en el que se desenvuelve dicho proyecto.

Si se revisa la percepción de las socias con respecto a la mejora de sus negocios desde que participan en los proyectos, no se encontró ninguna relación entre dicha percepción y la antigüedad de las socias. Sin embargo, en el ámbito global se detectó que 75% de las socias con negocios apoyados por SIEMBRA percibían que su negocio había mejorado frente a 55% de AUGE-Coatepec y 52% de AUGE-Huatusco (Figura 8.2).

En el Cuadro 8.4 se presentan las razones mencionadas con mayor frecuencia que explican la percepción de mejora. Obsérvese que en los tres casos, sobresale como una de las razones la posibilidad de comprar, con los préstamos, insumos para el

funcionamiento de los negocios. El préstamo es un estabilizador de los negocios, sin el cual no podrían seguir funcionando.



Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Figura 8.2. Porcentaje de socias según la situación de su negocio desde que participa en los proyectos de microfinanzas

Cuadro. 8.4. Razones más frecuentemente señaladas por las socias que explican la mejora de los negocios

AUGE-Coatepec (n=22)	AUGE-Huatusco (n=13)	SIEMBRA (n=15)
<ul style="list-style-type: none"> ☞ 72.7% de las socias que mejoraron sus negocios atribuyeron esta mejora a que los préstamos les han permitido comprar los insumos necesarios para su funcionamiento. ☞ 13.6% invirtieron en nuevos productos. ☞ 9.1% dieron crédito a sus compradores. 	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 38.5% señalaron que los préstamos les han permitido comprar los insumos necesarios para su funcionamiento. ☞ 30.8% la atribuyeron a la mejora en la calidad de su producto, ☞ 30.8% a la expansión del tamaño del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> ☞ 33.3% señalaron que los préstamos les han permitido comprar los insumos necesarios para su funcionamiento. ☞ 33.3% a la expansión del tamaño del negocio ☞ 13.3% a una mayor capacitación técnica que el proyecto le impartió

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Es importante detectar los cambios en los negocios que las socias han realizado con los préstamos. En el Cuadro 8.5 se presentan los realizados en el último año. Aunque no existe una relación entre los cambios y el tiempo de participación de la socia en cada proyecto, se puede identificar que la expansión del tamaño de los negocios y la adición de nuevos productos son algunos de los principales aportes que realizan en común los tres proyectos.

Cuadro 8.5. Porcentajes de socias con respuestas afirmativas según los cambios realizados en sus negocios en el último año con el apoyo de los proyectos de microfinanzas

Cambios realizados en el último año con el apoyo de los proyectos	AUGE-Coatepec (n=40)	AUGE-Huatusco (n=25)	SIEMBRA (n=20)
Expandió tamaño del negocio	32.5%	20.0%	50.0%
Añadió nuevos productos	27.5%	36.0%	40.0%
Contrató más trabajadores	7.5%	0.0%	5.0%
Mejóro la calidad o presentación del producto	27.5%	12.0%	15.0%
Redujo costos al comprar materia prima/material de reventa a precio de mayoreo	12.5%	4.0%	20.0%
Recibió crédito de proveedores	5.0%	0.0%	0.0%
Vendió en nuevos lugares	10.0%	16.0%	10.0%
Compró herramientas pequeñas (utensilios de cocina, canastas)	32.5%	4.0%	5.0%
Compró más herramientas tales como equipo, maquinaria, cocina	15.0%	16.0%	0.0%
Invirtió en medio de transporte	7.5%	0.0%	0.0%
Invirtió en mejorar su puesto de venta (sillas, exhibidor)	27.5%	4.0%	5.0%
Invirtió en mejorar el lugar dónde produce	10.0%	12.0%	10.0%
Invirtió en mejorar la construcción de su puesto	5.0%	0.0%	5.0%
Compró insumos para que pudiera seguir funcionando su negocio	27.5%	20.0%	15.0%
Pudo dar crédito a nuevos compradores	2.5%	0.0%	0.0%
Aumentó el número de sus proveedores	2.5%	0.0%	0.0%
Ninguno	7.5%	24.0%	15.0%

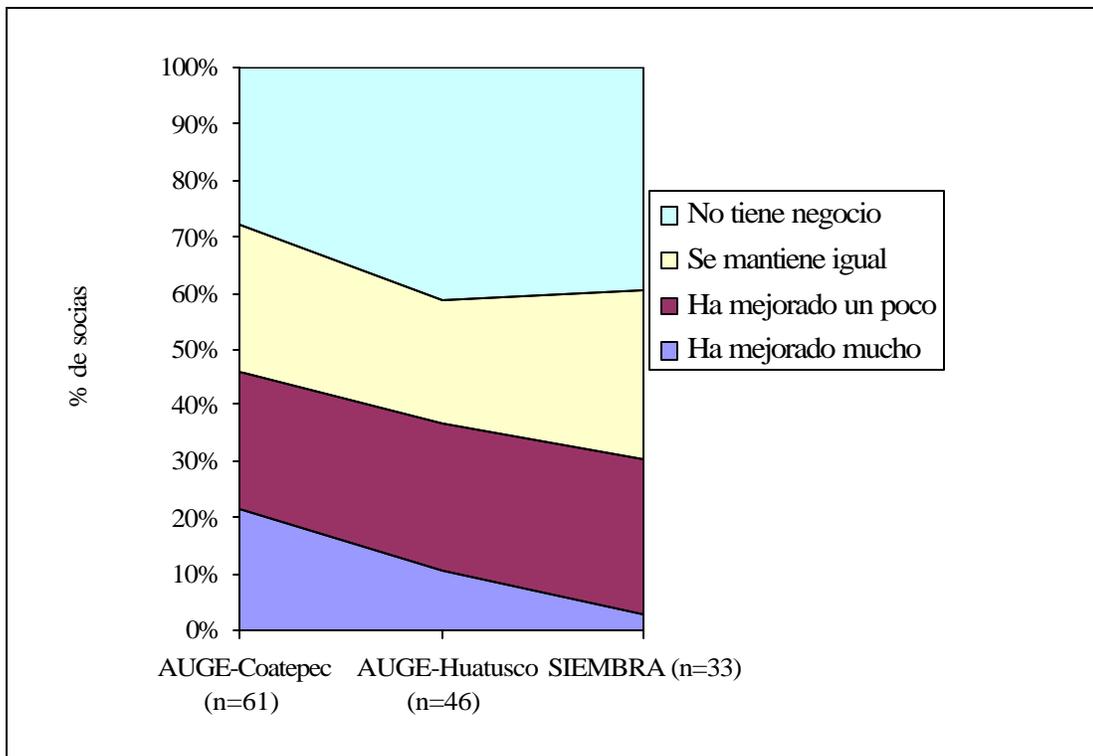
Fuente: trabajo de campo 2003-2004

En el caso de AUGE-Huatusco, existe la particularidad de que 24% de las socias mencionó no haber hecho ningún cambio con el apoyo del proyecto, por lo que se decidió revisar cuántas de las socias que expresaron tener negocios apoyados por el proyecto, habían mencionado como uno de los principales usos de los préstamos la inversión en el negocio. Lo anterior condujo a comprobar que solamente 68% de las que decían ocuparse en negocios apoyados por los proyectos habían mencionado a la inversión en el negocio como un uso principal del préstamo. Esta cifra, ascendía a 92.5% en AUGE-Coatepec y 90% en SIEMBRA. En realidad existe una proporción no despreciable de socias en AUGE-Huatusco que tienen negocio pero que usan los préstamos en consumo, por lo mismo no han logrado hacer cambios en sus negocios.

8.3 Mejora en la habilidad de las socias para administrar su negocio

Además de identificar cambios concretos en los negocios, se sondeó si el proyecto hacía otros aportes a través del fortalecimiento de la habilidad de las socias para administrarlos. Los resultados indican que a mayor tiempo de participación de las socias en AUGE-Coatepec, se da una mejora en su habilidad para administrar sus negocios (a una significancia de 0.063), mientras que en AUGE-Huatusco y SIEMBRA no existe una relación estadísticamente significativa entre la antigüedad de las socias y esta habilidad. A nivel global en cada proyecto, si se suma el porcentaje de socias que percibe que su habilidad administrativa ha aumentado mucho y ha aumentado un poco, se tiene el siguiente resultado: 45.9% en AUGE-Coatepec, 37% en AUGE-Huatusco y 30.3% en SIEMBRA (Figura 8.3). En el caso de AUGE-Coatepec, esta mejora no se le puede atribuir a los cursos de administración o de funcionamiento de los grupos de ahorro y préstamo impartidos por el proyecto, porque pocas son las socias que los han

tomado. Sin embargo, se puede atribuir esta mejora a la dinámica de funcionamiento de los grupos que obliga a las mujeres a tener una relación más cercana y frecuente con el dinero y a realizar ellas mismas las cuentas relativas a sus préstamos y negocios. En el caso de los otros dos proyectos tampoco se puede relacionar esta mejora con su participación en cursos de administración, sino que puede deberse a la misma experiencia que las socias adquieren en los negocios que van emprendiendo con el apoyo de los proyectos de microfinanzas.



Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Figura 8.3. Porcentaje de socias según cambio en su habilidad para administrar su negocio a partir de su participación en el proyecto

Los resultados anteriores son contrarios a los esperados en los proyectos con perspectiva de género o con elementos de ésta, en los que se promovería una mayor

habilidad administrativa entre sus socias como parte del proceso de empoderamiento (si es que este proceso se ha dado). No obstante, esta situación se explica por las dificultades metodológicas en la implementación de dicha perspectiva en AUGE-Huatusco y en SIEMBRA, relativas a la falta de continuidad de los procesos de sensibilización y capacitación de género, o al número limitado de socias que han participado en dichos procesos.

8.4 Generación de empleo y autoempleo

Al analizar la generación de empleos por medio de los negocios apoyados por los proyectos, se comprueba que estos negocios se quedan en la generación de autoempleo. En los pocos casos en los que se han generado, éstos son en su mayoría de carácter temporal y sin prestaciones sociales. En el Cuadro 8.6 se muestran los promedios de empleos generados por los negocios. Nótese como los negocios de la socias de SIEMBRA son los que han tenido menos éxito en la generación de empleo. Solamente 5% de los negocios apoyados por SIEMBRA habían generado por lo menos un empleo adicional al de la dueña del negocio (autoempleo), frente a 20% en AUGE-Coatepec y 12% en AUGE-Huatusco.

Cuadro 8.6. Número promedio de empleos generados por los negocios apoyados por los proyectos de microfinanzas

Proyecto	Número promedio de niñas contratadas	Número promedio de niños contratados	Número promedio de adultos contratados	Número promedio de adultas contratadas
AUGE-Coatepec (n=40)	0.0	0.1	0.3	0.2
AUGE-Huatusco (n=25)	0.0	0.0	0.4	0.0
SIEMBRA (n=20)	0.0	0.0	0.0	0.1

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Los salarios que pagan a sus empleados oscilan entre \$200 y \$500 a la semana en AUGE-Coatepec, y \$175 y \$400 en AUGE-Huatusco. En SIEMBRA sólo se reportaron dos únicos empleos con un salario semanal de \$130. El impacto del proyecto se ubicaría en la generación de autoempleo, ya que 41.0% de las socias en AUGE-Coatepec, 41.3% en AUGE-Huatusco y 27.3% en SIEMBRA reportan haber iniciado negocios con los préstamos, mientras que 65.6%, 54.3% y 60.0% respectivamente se ocupan actualmente en negocios que funcionan con el apoyo de los proyectos.

Además, hay que mencionar que estos negocios ocupan mano de obra familiar no remunerada. Esto sucede en 67.5% de los negocios apoyados por AUGE-Coatepec, 44% por AUGE-Huatusco y 45% por SIEMBRA. Se involucran tanto personas adultas como niños y niñas (Cuadro 8.7). No obstante, estos últimos se involucran en los negocios, sin que esto implique pérdida de clases o abandono de la escuela.

Cuadro 8.7. Número promedio de personas que ayudan sin paga en los negocios apoyados por los proyectos de microfinanzas

Proyecto	Número promedio de niñas que ayudan en el negocio	Número promedio de niños que ayudan en el negocio	Número promedio de adultos que ayudan en el negocio	Número promedio de adultas que ayudan en el negocio
AUGE-Coatepec (n=40)	0.3	0.2	0.5	0.3
AUGE-Huatusco (n=25)	0.4	0.4	0.2	0.1
SIEMBRA (n=20)	0.2	0.0	0.4	0.2

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Los proyectos tienen su mayor influencia en la generación o en el mantenimiento de fuentes de autoempleo para las socias. Sin embargo, los negocios apoyados por éstos, no generan empleos adicionales, ocupan mano de obra familiar no remunerada y no existen seguridad social para las personas involucradas en esta actividad lo que hace muy vulnerable a este sector. En muchos casos, la atención al negocio requiere de largas jornadas tal y como lo expresa una socia: “¿Sabe qué no me gusta? Que se esclaviza uno, porque allí tienes que estar domingos días festivos, todo, porque con un ratito que no abras ya notas que faltó entrada. Sí, tuvimos negocios en los que había que estar todo el tiempo” (Tesorera de grupo, AUGE- Coatepec, 38 años, Coatepec, Veracruz, 2003). Sin embargo, estos negocios proporcionan una fuente de ingresos para las mujeres, condición importante para tener autonomía y aspecto que mejora sus condiciones materiales.

En el Cuadro 8.8 y Figura 8.4 se presenta un resumen de los impactos de los proyectos de microfinanzas en la creación y mejora de los negocios, así como en la generación de empleo y autoempleo.

Cuadro 8.8. Cuadro resumen de los efectos de los proyectos en los negocios de las socias, y en la generación de empleo y autoempleo

Aspectos	AUGE-Coatepec		AUGE-Huatusco		SIEMBRA	
	Efecto	Importancia del efecto ³⁵	Efecto	Importancia del efecto	Efecto	Importancia del efecto
Acceso a préstamos para negocios	El principal uso de los préstamos es para realizar inversión en negocios, por lo que es uno de los aspectos donde el proyecto tiene mayor influencia. Un 70.5% de las socias reportaron usarlos de esta manera.	Alto (80 puntos)	El principal uso de los préstamos es para realizar una inversión en negocios. Lo mencionaron 45.7% de las socias.	Medio (60 puntos)	El principal uso de los préstamos es para realizar una inversión en negocios. Lo mencionaron 57.6 % de las socias.	Medio (60 puntos)
Creación de negocios	Un 41.0% de las socias mencionaron haber iniciado un negocio con los préstamos del proyecto.	Medio (60 puntos)	Un 41.3% de las socias mencionaron haber iniciado un negocio con los préstamos del proyecto.	Medio (60 puntos)	Un 27.3 % de las socias mencionaron haber iniciado un negocio con los préstamos del proyecto.	Bajo (40 puntos)
Mejora en los negocios	Un 55.0% de las socias que tienen negocios apoyados por AUGE-	Medio (60 puntos)	Un 52.0% dijeron que su negocio mejoró desde que participa en	Medio (60 puntos)	Un 75.0% dijeron que su negocio mejoró desde que participa en	Alto (80 puntos)

³⁵ La escala utilizada para clasificar la importancia de los efectos es que si afecta de 0 al 20% de las socias, el efecto del proyecto es muy bajo, del 21 al 40% es bajo, del 41 al 60% medio, del 61 al 80% alto y del 81% al 100% muy alto. Se le asignará un puntaje a cada categoría: 20, 40, 60, 80, 100 respectivamente.

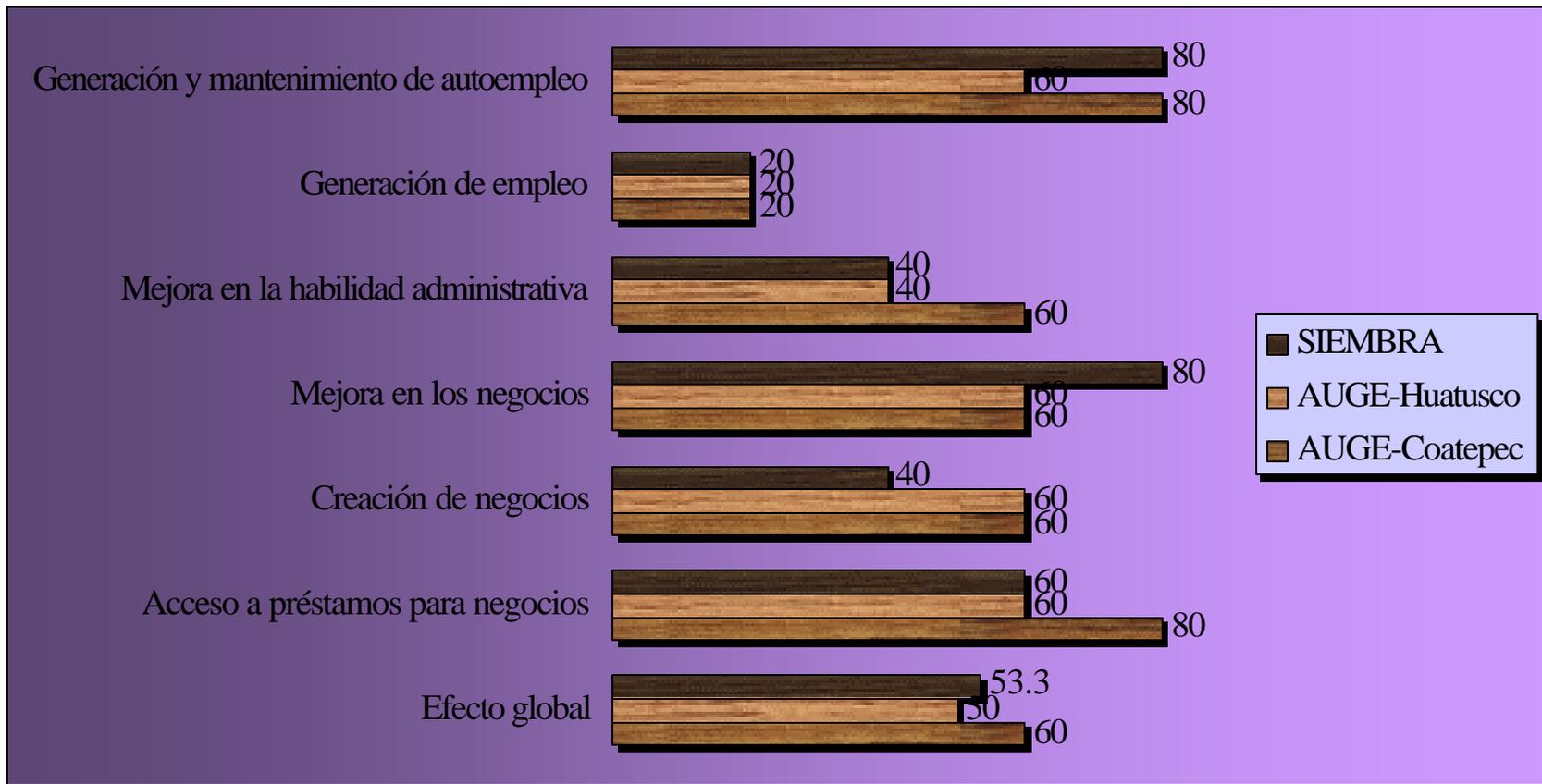
	Coatepec manifestaron haber percibido una mejoría en su negocio. Los préstamos permiten la compra de insumos para que los negocios sigan funcionando		AUGE-Huatusco porque los préstamos les permiten seguir funcionando, mejorar la calidad de sus productos y expandir el tamaño del negocio.		SIEMBRA porque los préstamos les permiten seguir funcionando, expandir el tamaño del negocio y acceder a capacitación técnica.	
Mejora en la habilidad administrativa	Un 45.9% de las socias con negocios apoyados por el proyecto perciben que ha mejorado su habilidad para administrar.	Medio (60 puntos)	Un 37% de las socias con negocios apoyados por el proyecto expresaron haber mejorado sus habilidades administrativas.	Bajo (40 puntos)	Un 30.3% de las socias con negocios apoyados por el proyecto expresaron haber mejorado sus habilidades administrativas.	Bajo (40 puntos)
Generación de empleo	Un 20% de los negocios apoyados han generado por lo menos un empleo (excluyendo el autoempleo).	Muy bajo (20 puntos)	Sólo 12% de los negocios apoyados por el proyecto han generado por lo menos un empleo (excluyendo el autoempleo).	Muy bajo (20 puntos)	Un 5% de los negocios apoyados han generado por lo menos un empleo (excluyendo el autoempleo).	Muy bajo (20 puntos)
Generación y mantenimiento de autoempleo	Un 65.6% de las socias se ocupan en negocios que funcionan con el apoyo del proyecto	Alto (80 puntos)	Un 54.3% de las socias se ocupan en negocios que funcionan con el apoyo del proyecto	Medio (60 puntos)	Un 60.6 % de las socias se ocupan en negocios que funcionan con el apoyo del proyecto	Alto (80 puntos)

Puntaje total³⁶		360		300		320
Puntaje promedio		60		50		53.3
Efecto global³⁷		Medio		Medio		Medio

Fuente: trabajo de campo 2003-2004

³⁶ Es la suma de todos los puntos acumulados en cada aspecto evaluado (acceso a préstamos, alimentación, salud, vivienda, educación, ingresos, ahorros y otros activos). El puntaje máximo es 6 aspectos X 100 (puntaje máximo por categoría)=600 puntos.

³⁷La importancia del efecto global se establece dividiendo el puntaje total por el número de aspectos evaluados que en este caso son 6, y el resultado se clasifica en las categorías de la escala utilizada para este cuadro, de acuerdo al puntaje promedio. Por ejemplo, de 0-20 puntos el impacto es muy bajo, de 21-40 bajo, de 41-60 medio, de 61-80 alto, y de 81-100 muy alto.



Fuente: trabajo de campo 2003-2004

Figura 8.4. Resumen de los puntajes de los efectos de los proyecto de microfinanzas en los negocios de las socias y generación de empleo y autoempleo (escala de 0 a 100)

9. Efectos en el empoderamiento de las socias

9.1 Empoderamiento personal

Al investigar las transformaciones que las mujeres han tenido a lo largo de su participación en los proyectos de microfinanzas, se constata que diversos cambios se han producido en el ámbito personal. Dado que el proceso de empoderamiento no es lineal, se puede esperar que estas modificaciones no dependan únicamente del tiempo de participación en el proyecto, sino de múltiples factores tales como: la historia de vida de las socias, la metodología del proyecto, el contexto donde éste se desarrolla, entre otros. Es por lo anterior que, existen diferencias tanto en el tipo de cambio identificado a través del cuestionario como en el porcentaje de socias que los reportó en los tres proyectos analizados. No obstante, se identifica como un cambio común a los tres proyectos la mejora de la autoestima y autoconfianza en las socias (Cuadro 9.1). Algunas socias lo asocian a que se sienten valoradas por sus compañeras del grupo, a que participan en un proyecto que les permite contribuir económicamente a su grupo doméstico a través de recursos vinculados a los préstamos, ahorros o negocios apoyados por los proyectos, o a los cursos de autoestima recibidos. Sin embargo, para aquellos proyectos con enfoque de género o con algunos elementos, este incremento de la autoestima proviene además de otra dimensión que tiene que ver con la revalorización de “ser mujer” frente al valor que la sociedad le ha dado a los hombres:

Mi papá siempre pensaba que las mujeres valen menos que los hombres. Siempre me sentí menos y los talleres [de género] me sirvieron para superar eso.

F.H., Socia de grupo, AUGÉ-Huatusco, 38 años, Ixhuatlán del Café, Veracruz

Cuadro 9.1 Porcentaje de socias con respuestas afirmativas según principales cambios a nivel personal

AUGE-Coatepec (n=61)	AUGE-Huatusco (n=46)	SIEMBRA (n=33)
29.5% Mayor seguridad económica	28.3% Han aprendido a ser sociables, desenvueltas y a relacionarse con otras personas	45.5% Mayor seguridad económica
29.5% Mejor comprensión de los problemas de las mujeres	26.1% Mejora en su autoestima y autoconfianza	15.2 % Mejora en su autoestima y autoconfianza
24.6% Mejora en su autoestima y autoconfianza	26.1% Mayor movilidad (salir de casa)	15.2% Mayor habilidad para expresar ideas y opiniones en público
24.6% Tienen nuevos conocimientos y habilidades	21.7% Han aprendido a ser independientes, emprendedoras y a valerse por sí misma	12.1 % han aprendido a ser sociables, desenvueltas y a relacionarse con otras personas

Fuente: trabajo de campo, 2003-2004

Otro cambio importante tiene que ver con la seguridad económica, sobre todo en AUGE-Coatepec y SIEMBRA (Cuadro 9.1), y menos importante en AUGE-Huatusco donde solamente fue mencionado por 15.2% de las socias. La seguridad económica que proviene principalmente de los negocios y del ahorro fortalece la posición de ruptura de las socias en relación con sus cónyuges, tal y como se expresa en los siguientes testimonios:

Entonces fíjate, yo sé que el dinero no lo es todo, pero con los créditos, yo sentí, dije: “bueno pues si algún día mi marido me maltrata o algo, yo ya tenía otra visión de que yo sí podía seguir adelante”. Entonces eso sí me abrió los ojos de ver las cosas de otra manera, o sea si algún día me pasa algo, que me dejen o algo, no puedo estar ahí hasta que me acabe yo. Si no que con eso, yo voy a seguir adelante porque hay otras opciones

C. E., socia de grupo, AUGE-Coatepec, 37 años , Xico, Veracruz

En un grupo, cuando empiezas a ahorrar y tu cuentas con un ahorro, tu vas elevando la dignidad de la persona. No tan sólo de las mujeres, pero también de los hombres, de los niños, de todo el mundo. Yo les comento a las personas y les digo: “ cuando nosotras vamos a la tienda, y pedimos fiado, vamos con la cabeza cabizbaja. Nos da mucha pena ver al tendero y pedimos lo más indispensable, lo mínimo, pero cuando llevamos dinero para comprar, levantamos la cabeza y le decimos: “Nos da esto, nos da lo otro”. Con dinero tu puedes hacer todo, puedes planear y puedes llevar acabo tus ideas. Sin dinero, si no cuentas con nada, nada más con tus ideas, yo les digo: “son puros sueños guajiros”. Entonces, vamos a empezar a soñar y vamos a empezar ahorrando y cuando ya tengamos algo, vamos a concretar lo que hemos soñado.

C. P., promotora, AUGE-Huatusco, 43 años, Ixhuatlán del Café, Veracruz

Otros cambios identificados en los tres casos estudiados tienen que ver con la vida social de las mujeres y el desarrollo de habilidades para relacionarse con otras personas. Así encontramos que algunas socias manifestaron poder salir de casa, ser más desenvueltas y sociables, y tener más habilidad para hablar en público. Únicamente en AUGE-Coatepec se mencionó como un cambio relevante la mejor comprensión de los problemas de otras mujeres desde que participan en los grupos, debido a que este proyecto permite que las mujeres tengan un espacio de convivencia más frecuente que los otros dos. No obstante, lo anterior no está vinculado a una conciencia de género, porque los problemas a los que se refieren no se tratan de problemas de las mujeres como colectivo.

Una diferencia importante entre el proyecto que no tiene perspectiva de género y los otros que incorporan algunos elementos de dicho enfoque es que en estos últimos las socias han podido conocer los derechos de las mujeres a través de talleres o pláticas de sensibilización de género. Tener conocimiento de sus derechos les ha permitido expandir sus opciones y ganar una sensación de libertad frente a las restricciones sociales:

Y yo le digo a usted: a mi sí me sirvió de mucho lo del grupo; la verdad a mi sí! Porque más o menos Doña Clara nos dio el taller [de género] y fue la que nos dijo, no pues que no debemos de estar nosotros, siempre, porque aquí la mayoría de mujeres está uno bien gobernada a lo que te dice el marido, a que si te da de comer, comes, y si no te da de comer no comes. Y pues ese taller que ella nos vino a dar, pues gracias a Dios, bueno para mí, si me sirvió de mucho, no sé para las demás, pues en que yo sentí como que me...¿como le voy a decir? Como que me liberé de mi marido.

S.M., socia de grupo, AUGE-Huatusco, 37 años, Alpatlahuac, Veracruz

Las pláticas son importantes yo creo que para abrir los ojos, para que nos abran los ojos, y no seamos tan cerradas, y sepamos defendernos en todo...

L. A., socia de Grupo, SIEMBRA, 29 años, Temoaya, Estado de México

En estos dos proyectos, no sólo se les ha dado herramientas a las mujeres para defenderse, también se ha discutido sobre la desigualdad de género con las socias que han participado en los talleres de sensibilización de género, generando conciencia de esta situación, lo cual es una condición indispensable para que se dé un proceso de empoderamiento en el sentido feminista:

Pues yo tenía temor a conocerme a mí misma, eso[recibir talleres de género] me ha ayudado a que se me quite de la mente tantas dudas que a veces los papás le meten a uno, tantas ideas erróneas, tabúes que a veces uno... Yo pienso que si esos talleres no los hubiera tenido o no hubiera asistido a ellos, lo mismo sería ahorita con mi hija, porque nada más tengo una, y con mis hijos también, porque ahora sí que no sabría decirles el respeto que deben de tener con la mujer. Y a mi hija no podría decirle que se debe darse a respetar, conocerse y no tener miedo de expresar lo que ella siente. Yo siento que eso sí me ha ayudado por parte de eso, porque tendría tantas ideas de la educación o mala educación de mis padres que pues ellos también no tuvieron quién les dijera.

D.M., presidenta de grupo, AUGE-Huatusco, 34 años, Ixhualtán del Café, Veracruz

Si bien, esto ha impulsado un proceso de empoderamiento personal en el sentido planteado por Mosedale (2003: 16), es decir redefiniendo los roles de género de formas

en las que expanden sus posibilidades de ser y hacer tanto en las relaciones como en el ámbito social, este proceso es aún incipiente puesto que el empoderamiento es un proceso de largo plazo. Hay que recordar que en el caso de AUGE-Huatusco los talleres de sensibilización se realizaron solamente 1 año, mientras que en el caso de SIEMBRA se han impartido por espacio de 3 años de forma mensual, procesos cortos para el tiempo requerido para las transformación de las relaciones de género.

Trabajar microfinanciamiento desde esta perspectiva, no ha sido fácil, porque los cambios en la dimensión personal de las socias no se han llevado a cabo sin resistencia y conflicto:

Porque le digo, le convenía, porque le digo él también agarraba de ahí, a él le convenía. Pero él me dijo:

-¿sabes qué? Ahora que llegue ya te vas a salir de ese grupo... ya no vas a estar en ese grupo de ahorro, porque yo no le veo beneficios.

-No sé, yo no me quiero salir, le digo, en primera es un ahorro que uno lleva.

-Sí, pero no, porque yo veo que en eso le dan muchas alas a las mujeres

S. M., socia de grupo, AUGE-Huatusco, 37 años, Alpatlahuac, Veracruz

Luego dicen: “ya ni vayan a los talleres, ya ni vayas allí, porque nada más te están cuenteando, nada más te están mal aconsejando”. Algunas han tenido dificultades, porque luego dicen: “no, es que tu desde que comenzaste a andar con ese grupo ya no paras”. No les gusta.

F. H., socia de grupo, AUGE-Huatusco, 38 años, Ixhuatlán del Café, Veracruz

En cuanto a AUGE-Coatepec, surge la interrogante de si podemos llamar empoderamiento al conjunto de cambios que están experimentando las socias. No podemos despreciar los cambios positivos que se están dando, pero no existe un proceso de concientización que permita a las mujeres darse cuenta que comparten una problemática como género. Mientras esa conciencia no exista, difícilmente podrán empezar a deconstruir las barreras y obstáculos internos tales como la opresión

internalizada³⁸, así como transformar las externas (normas y reglas sociales) que mantienen esa desigualdad social.

Llama la atención que 24.6 % de AUGE-Coatepec, 10.9% de AUGE-Huatusco y 27.3% de SIEMBRA de las socias no perciban ningún cambio. En parte esto se explica por la metodología usada en cada proyecto, específicamente en cuanto a la formación y sensibilización de las socias como una de las fuentes fundamentales de cambios en el ámbito personal. AUGE-Coatepec no ha puesto énfasis en la formación de las socias por priorizar en la parte financiera; SIEMBRA ha puesto énfasis pero ofreciendo la formación como algo voluntario a un reducido número de socias, y AUGE-Huatusco ha priorizado en la sensibilización y formación de éstas debido a su enfoque social. Es por eso que en este último proyectos se encuentra el menor porcentaje de socias que dicen no haber percibido un cambio en el ámbito personal.

9.2 Empoderamiento en las relaciones cercanas

9.2.1 Cambios en el ámbito de las relaciones cercanas

La dimensión de las relaciones cercanas es una de las áreas donde se puede apreciar un menor impacto por parte de los tres proyectos. Así se tiene que 62.3% de las socias de AUGE-Coatepec, 43.5% de AUGE-Huatusco y 45.5% de SIEMBRA manifestaron no haber percibido ningún cambio en esa área. Sin embargo, se observa como los proyectos que incorporan la perspectiva de género han tenido un mejor

³⁸ Opresión internalizada tiene que ver con el hecho de que las mismas mujeres se imponen el cumplimiento del conjunto de normas y reglas que las hacen actuar de acuerdo a su papel de género.

desempeño en lograr cambiar las relaciones cercanas de las socias debido a los espacios de sensibilización de género que han generado.

Existen cambios en el ámbito de las relaciones cercanas comunes a los tres proyectos como lo es la seguridad económica para el grupo doméstico (Cuadro 9.2). Esto se relaciona con la naturaleza económica del proyecto. También ubicamos como un cambio común la mayor flexibilidad de los esposos de las socias para dejarlas participar después de haberse mostrado renuentes. Esta flexibilidad se puede explicar por los beneficios que éstos van obteniendo de la participación de las socias en los proyectos:

Pues al principio le platicaba yo y decía: “ ahí nomás van a perder el tiempo”, porque siempre es lo que me decía, “ nomás van a estar chismeando”, y bueno pues sí vamos a chismear nosotros pues ya es mi problema, pero siempre tenía esa idea. Y en una ocasión necesitaba él dinero y dice:

-oye, ¿ no me puedes conseguir ahí en el grupo?

-No, le digo, porque nada más vamos a perder el tiempo...

Sí, inclusive ya luego me decía, por ejemplo los jueves que es la junta: “ya van a dar las cinco, no te vas a ir a la junta, yo te voy a dar el rait (llevar) porque te van a poner la multa”. Pues yo siento que no es tanto cuánto tengo de ahorro o préstamos, sino que a él yo creo que la presión de los gastos, pues le ayuda.

C. E., socia de grupo, AUGE-Coatepec, 37 años , Xico, Veracruz

y es que también él vio que por medio de mi grupo él también se está ayudando. Eso es lo que él ha visto, dice: “ yo te deajo, te deajo ir porque sé que no nomás te estas beneficiando tu, sino que también estas beneficiándome” porque por medio del grupo, a él le favorece.

S. R., socia de grupo, AUGE- Huatusco, 43 años, Ixhualtán del Café, Veracruz

Cuadro 9.2 Porcentaje de socias con respuestas afirmativas según principales cambios en el ámbito de las relaciones cercanas

AUGE-Coatepec (n=61)	AUGE-Huatusco (n=46)	SIEMBRA (n=33)
8.2% Han mejorado las relaciones familiares porque tienen menos presión económica	13% Mayor seguridad económica para todos en la familia	24.2% Mayor seguridad económica para todos en la familia
6.6% Reciben mayor apoyo de sus parientes al ver que ellas son más activas y emprendedoras	13% Sus esposos son más flexibles para dejarlas participar	15.2% Han mejorado la comunicación con los esposos
4.9% Mayor seguridad económica para todos en la familia	10.9% Comparten más las decisiones con su compañero/esposo	9.1 % Son menos sumisa
4.9% Sus esposos son más flexible para dejarlas participar	6.5% Sus esposos valoran más su aportación en la casa	6.1% Sus esposos son más flexible para dejarlas participar

Fuente: trabajo de campo, 2003-2004

En los proyectos con perspectiva de género, sobresalen dos tipos de cambios vinculados a transformaciones en las relaciones de poder entre hombres y mujeres: en AUGE-Huatusco, se da una mayor participación de las mujeres en la toma de decisiones y en SIEMBRA las socias son menos sumisas (Cuadro 9.2). Aunque el porcentaje de socias que mencionó dichos cambios no es muy alto, es importante analizarlo, ya que estos dos puntos tienen que ver con el cuestionamiento del dominio masculino por parte de las socias que han podido fortalecer su posición de ruptura al contar con recursos económicos, pero sobre todo al percibir otras opciones para sí mismas producto de la sensibilización de género y del conocimiento de sus derechos como mujeres:

Porque le digo pues las que vamos a los talleres [de género] tenemos más información sobre los derechos de la mujer y tienen más decisiones de hacer las cosas y las otras [las que no asisten] como que no, no pueden decir ni sí ni no, se quedan ahí calladas (...) Las que no van se cierran al no poder y hasta ahí, no tienen la capacidad de expresarse, ni de ver lo que les conviene.

D.M., presidenta de grupo, AUGE-Huatusco, 34 años, Ixhualtán del Café, Veracruz

Las mujeres que vienen a las pláticas pues yo digo que son más abiertas y se saben defender, y las que no, les dicen: “ esto, esto y esto”, y todo está bien aunque no estén de acuerdo

L. A., socia de Grupo, SIEMBRA, 29 años, Temoaya, Estado de México

La contribución de las socias a sus grupos domésticos es otro factor que puede impulsar un cambio en las relaciones de poder al interior de éstos, por lo que tal situación tiene que ser analizada con mayor detenimiento.

9.2.2 *La percepción de la contribución de la socia al grupo doméstico y la toma de decisiones*

Los proyectos de índole económica dirigidos hacia las mujeres pueden tener la característica de afectar la percepción de la contribución económica que éstas realizan a su casa, afectando su poder de negociación. Por lo anterior se sondeó en qué medida el proyecto ha logrado cambiar la percepción que las socias tienen acerca de dicha contribución. Se encontró que de las socias con más de 2 años de participar en los proyectos, más del 50 % opinaban que ésta había aumentado (Cuadro 9.3).

Cuadro 9.3. Porcentaje de socias con 2 o más años de participación en el proyecto según su percepción sobre su contribución económica a su casa

Percepción de la socia sobre el aporte económico a su casa	AUGE-Coatepec (n=61)	AUGE-Huatusco (n=46)	SIEMBRA (n=33)
Disminuyó mucho	0.0%	0.0%	0.0%
Disminuyó	0.0%	0.0%	0.0%
Se mantiene igual	38.2%	43.8%	40.9%
Aumentó	55.9%	46.9%	50.0%
Aumentó mucho	5.9%	9.4%	9.1%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: trabajo de campo, 2003-2004

La percepción de la contribución que hacen las socias a partir de su participación en los proyectos puede venir de las ganancias que generan con los negocios apoyados por los proyectos, de su ahorro, pero también del uso de los préstamos en las necesidades del grupo doméstico, y específicamente si usan el préstamo para ayudar o darlo a sus cónyuges. Esto significa que aunque las mujeres no controlen, ni usen los préstamos, aún así esto puede transformar la percepción de la contribución:

Yo empecé a entender que yo también estaba apoyando, o sea que como que a las mujeres les están dando ese préstamo, yo era mujer, y a mí me estaban dando el préstamo, que quizás sirva para el trabajo de mi esposo, pero que si yo no estuviera, yo creo que no se lo daban, no?(...) Pues yo digo como que también estoy metiendo el hombro. Antes, era lo que él me daba, pero ahora apporto también, porque gracias a mí, él recibe un préstamo.

A. L., tesorera de grupo, AUGE-Coatepec, 38 años, Coatepec, Veracruz

Pues algunas personas sí, pero como ellas ya se decidieron a estar en el grupo se han enfrentado con él [el esposo], y ahorita ya como le digo, ya no les dicen nada, al contrario ahorita una muchacha que estuvo con nosotros hace tres años, se salió de secretaria porque dice que su marido llegaba tomado y le decía: “no, ya no vas” y bueno, pues ya nos dijo: “ya no les voy a poder apoyar porque mi esposo se enoja”. Y ahorita ya otra vez que quedó como secretaria y que le dice [el esposo]: “síguele porque ya ves que nos ha servido bastante” En una ocasión tuvieron mal un niño y fueron a nosotros a vernos con el muchacho, que le prestáramos, entonces yo le dije:

- sabes que ya ves que sí hace falta, no te reproches, recuerda que si tu señora está en el grupo porque cualquier necesidad sirve.

-¡Ay ¡ Tiene usted mucha razón y discúlpeme.

Y si la verdad si! Yo siempre se los he recalcado.

C. L., socia de grupo, AUGE-Huastusco, 52 años, Ixhuatlán del Café, Veracruz

Sin embargo, se observa que esa contribución logra hacer una transformación en la toma de decisiones en el ámbito familiar, sobre todo en los proyectos con perspectiva de género. En el caso de AUGE-Huastusco y SIEMBRA, si se compara el grupo de socias cuya antigüedad es menor a un año con las que tienen dos años y más, se nota

que, a mayor antigüedad de la socia en los proyectos, se da un decremento del porcentaje de socias que dice que sus esposos/compañeros son los que toman las decisiones más importantes de la familia y un incremento en el porcentaje en que ellas lo hacen por sí solas (Cuadro 9.4). Solamente en AUGE-Huatusco, se constata que a mayor antigüedad de la socia, se da un aumento del patrón decisiones compartidas entre ella y el esposo, evidenciando una mayor equidad en la toma de decisiones. En AUGE-Coatepec, no hay diferencia entre ambos grupos de antigüedad, lo que estaría reflejando que la percepción de la contribución al grupo doméstico de las socias, no es un factor suficiente para establecer un patrón más democrático en la toma de decisiones intradoméstico, y que la perspectiva de género puede tener una mayor influencia en este aspecto.

Cuadro 9.4. Porcentaje de socias según la toma de decisiones más importante de la familia considerando su antigüedad en el proyecto

¿Quién toma las decisiones más importantes de la familia?	AUGE-Coatepec		AUGE-Huatusco		SIEMBRA	
	Antigüedad de las socias					
	Menos de 1 año (n=13)	2 años o más (n=34)	Menos de 1 año (n=8)	2 años o más (n=32)	Menos de 1 año (n=6)	2 años o más (n=22)
Yo	30.8%	32.4%	12.5%	25.0%	0.0%	27.3%
Mi esposo y yo	30.8%	32.4%	25.0%	43.8%	50.0%	36.4%
Mi esposo/compañero	30.8%	29.4%	50.0%	28.1%	50.0%	27.3%
Pariente masculino	0.0%	2.9%	12.5%	3.1%	0.0%	9.1%
Otros parientes y yo	7.7%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Total general	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: trabajo de campo, 2003-2004

También hay que señalar que es estadísticamente significativa la relación entre la ocupación de la socia y quién toma de las decisiones más importantes de la familia en

los tres casos estudiados, de tal manera que las socias que cuentan con una fuente ingreso (negocio o trabajo asalariado) tienen mayor participación en las decisiones que las que son amas de casa. En el grupo de las que consideran que su ocupación principal es ser amas de casa, es donde existe un mayor porcentaje de socias en cuya familia es el esposo o compañero el que toma las principales decisiones que en los otros dos grupos de comparación (las que se dedican principalmente al negocio o al trabajo asalariado). Lo anterior puede explicarse por el fortalecimiento de su posición de ruptura al contar con un sostén económico. Por lo tanto, la creación y apoyo a los negocios podrían promover una toma de decisiones más equitativa, aunque no se puede asegurar que es el único factor que interviene.

Si se revisa la toma de decisiones con respecto a los préstamos, se nota que en el caso de AUGE-Coatepec el proceso de toma de decisiones no cambia significativamente con la antigüedad de las socias; que en AUGE-Huatusco a mayor antigüedad de las socias en el proyecto éstas pueden participar de forma conjunta con los esposos en dicha decisión; y que en el caso de SIEMBRA, a mayor antigüedad, las socias pueden tomarla por sí solas (Cuadros 9.5). Existen casos en los que las mujeres no controlan el préstamo debido a que dependen económicamente de los esposos para pagarlos, pero que aún así se reconoce que gracias a ellas los esposos han podido acceder a este recurso. Sin embargo, esta percepción de la contribución puede ir acompañada de un debilitamiento de la posición de ruptura por la deuda implicada en la obtención del crédito en circunstancias en las que las mujeres no tienen capacidad de pago:

¿Pero al final de donde salía el pago? Pues el esposo era el que le daba a la esposa, y era la esposa la que iba y pagaba el crédito. En muchos de los casos, nos dábamos cuenta que la mujer pedía el crédito para el hombre. Entonces decían: “ no pues, como es el grupo de mujeres, y

solamente yo puedo tomar el crédito, yo le doy al esposo y al rato me da para pagar”. Pero cuando descubrimos una situación de este tipo, una compañera va y nos dice que no podía pagar:

-Pero oiga, es que usted siempre ha pagado

-Es que mi esposo me daba, pero nos peleamos y se fue de la casa, y ahora yo no tengo para pagar el crédito. Él era el que me daba.

(...) Este caso de la señora nos dio pie para decirles: “no pidan crédito para el esposo. Es mejor que en esos casos así, que al esposo le urja, que venga y que le pida al grupo porque es su compromiso y su obligación de venirlo a pagar a que dejen a las mujeres embarcadas”. La idea fue que se empezaran a dar, que fueran las mujeres las que manejaran el crédito, que se dieran cuenta que ellas eran capaces de tener un crédito, de pagarlo, de ahorrar y de estar también al frente de su grupo.

Directora general, AUGE, 35 años, Veracruz

Cuadro 9.5. Porcentaje de socias según la toma de decisiones sobre el uso del préstamo considerando su antigüedad en el proyecto

	AUGE-Coatepec		AUGE-Huatusco		SIEMBRA	
	Antigüedad de las socias					
¿Quién toma las decisiones sobre el uso del préstamo?	Menos de 1 año (n=13)	2 años o más (n=34)	Menos de 1 año (n=8)	2 años o más (n=32)	Menos de 1 año (n=6)	2 años o más (n=22)
Yo	69.2%	70.6%	50.0%	46.9%	16.7%	45.5%
Mi esposo y yo	7.7%	11.8%	0.0%	37.5%	50.0%	27.3%
Mi esposo	23.1%	17.6%	37.5%	12.5%	33.3%	27.3%
Pariente femenino	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%
Pariente masculino	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%	0.0%	0.0%
Total general	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: trabajo de campo, 2003-2004

En general, las socias tienen más posibilidades de participar en la decisión sobre el uso del ahorro en comparación con el uso del préstamo en los tres casos, ya sea que lo

hagan de forma conjunta con el esposo o por sí solas (Cuadro 9.6). Las socias perciben que el ahorro les pertenece, pues son ellas las que han hecho el esfuerzo de ahorrar:

El marido nos da una quincena y ya nosotros, dices guardo para acá . Y de ahí no sé que día me comentaba el marido: “ ¿cuánto tenemos de ahorros? Le decía yo:

-no, tenemos mucha gente, ese es mío porque yo lo saco

-no, pero yo te doy una quincena

-no, pero tú me das una quincena y no sabes si me alcanza o no. Yo sé que tengo que guardar y tengo que ahorrar.

El ahorro es de uno, porque uno va viendo como ahorra uno y que nunca ha sacado uno y ahí está el ahorro para que vaya creciendo...

A. M., tesorera de grupo, AUGE-Coatepec, 49 años, Xico, Veracruz

Cuadro 9.6. Porcentaje de socias según la toma de decisiones sobre el uso del ahorro considerando su antigüedad en el proyecto

	AUGE-Coatepec		AUGE-Huatusco		SIEMBRA	
	Antigüedad de las socias					
¿Quién toma las decisiones sobre el uso del ahorro?	Menos de 1 año (n=13)	2 años o más (n=34)	Menos de 1 año (n=8)	2 años o más (n=32)	Menos de 1 año (n=6)	2 años o más (n=22)
Yo	100.0%	71.4%	80.0%	68.0%	0.0%	50.0%
Mi esposo y yo	0.0%	28.6%	20.0%	28.0%	50.0%	43.8%
Mi esposo	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%	50.0%	6.3%
Pariente femenino	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Pariente masculino	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Total general	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: trabajo de campo, 2003-2004

En muchas ocasiones, los esposos desconocen los montos del ahorro o incluso la existencia de éste, volviéndose un recurso estratégico de las socias para fortalecer su

posición de ruptura, de tal manera que el ahorro puede ayudarlas a no sentirse tan vulnerables en una relación donde existe una dependencia económica y emocional. En cambio, con el crédito no necesariamente se fortalece la posición de ruptura al tratarse de una deuda que hay que pagar. No obstante, en general es considerable el porcentaje de socias que controlan por sí solas los préstamos y los ahorros relativos a los proyectos.

A través del análisis estadístico, se detectó que no existe una relación significativa en los tres proyectos entre la percepción de la socia sobre su contribución a la casa y la participación en la toma de decisiones más importantes de la familia, las decisiones sobre los préstamos y sobre el ahorro. Como se había establecido anteriormente, aunque el proyecto fortalece la percepción de la contribución como un determinante de la negociación a favor de las mujeres, éste no es el único factor que influye en el control de recursos por parte de las socias. La independencia económica (a través de un negocio o trabajo asalariado) y la sensibilización de género han mostrado ser más efectivos como factores que fortalecen la posición de ruptura de las socias, y fomentan su autonomía y un mayor poder de negociación:

Ahora que tengo, no tendré los pesos en la mano, pero ahora que tengo mi ahorro y ahora que tengo, por ejemplo, mercancía, acá el negocio está llenito más o menos. Ahora sí, me siento independiente, y eso le digo, fue gracias al ahorro, al préstamo, a lo que usted. quiera pero fue gracias a allí [grupos de AUGE].

V. Y., socia de grupo, AUGE-Coatepec, 43 años, Xico, Veracruz

Ahora soy independiente, gano mi dinero, me compro lo que quiero, me voy donde quiero. Pues antes era mujer de hogar, nada más la casa, los hijos, ir a dejarlos a la escuela. Mi mundo eran mis hijos, mi familia

P.E., socia de Grupo, SIEMBRA, 34 años, Temoaya, Estado de México

9.2.3 Cambios en la división genérica tradicional del trabajo: el trabajo doméstico

Un indicador que podría mostrar si hay alguna transformación en los roles de género, es la participación de los hombres del grupo doméstico en las labores de hogar. En los tres proyectos, no se detectó ningún cambio significativo en este aspecto. Sólo 1.6% de las socias encuestadas de AUGE-Coatepec manifestaron que los hombres del grupo doméstico participaban en dichas labores para que ellas pudieran asistir a las reuniones del proyecto, mientras que en AUGE-Huatusco y SIEMBRA no fue mencionado. En las entrevistas en profundidad se identificó que, en los tres proyectos, es más frecuente que sean los niños y las niñas quienes asuman parte de este trabajo dado que las mujeres tienen que atender sus negocios o actividades del proyecto de microfinanzas, sin embargo los hombres adultos no se involucran. Esto podría implicar un cambio en los roles de género en las próximas generaciones, pero mientras tanto las mujeres continúan asumiendo la responsabilidad principal sobre esta actividad para evitar conflictos:

No sé. Quizás sea eso lo que tenemos en el subconsciente. O sea como que el hacerlo nos va a dar algún problema, decir: “ Ahora no hago nada [del trabajo doméstico] y allí que vean ellos lo que hacen”. Bueno, yo así pienso, que a lo mejor el hacer eso sea que nos dé un problema. Para evitarlo, mejor se sigue uno con la misma rutina de siempre.

A.L., tesorera de grupo, AUGE-Coatepec, 38 años, Coatepec, Veracruz

En los proyectos con perspectiva de género, por lo menos a nivel de discurso se empieza gestar la idea de un cambio en este sentido:

Y yo le decía [al esposo] que no era posible que yo llevara toda la carga de trabajo solita y no me ayudaran en nada. Y con las pláticas de que una mujer vale mucho y no nada más una debe estar en la casa haciendo todo. Tenemos que ayudarnos entre todos, porque así como lo regamos todo, hacemos todo el desastre, debemos colaborar a que quede limpio de nuevo.

P.E., socia de Grupo, SIEMBRA, 34 años, Temoaya, Estado de México

Lo que es evidente es que los cambios en los hombres adultos de los grupos domésticos de las socias serán muy limitados en la medida en que éstos no participen en espacios de sensibilización. No necesariamente esta tarea debe ser ejecutada por los proyectos de microfinanzas que se han enfocado en trabajar principalmente con las mujeres, y les ha dado un espacio propio para fortalecer lazos entre ellas como se analizará en el apartado de empoderamiento colectivo.

9.3 Empoderamiento colectivo

Los tres proyectos representan un espacio importante para que las mujeres se relacionen entre ellas. Pertenecer a un esquema grupal fue la ventaja mencionada con mayor frecuencia por las socias (Cuadro 9.7). El grupo se convierte en un espacio de convivencia en el cual las mujeres pueden olvidar su rutina, sus problemas y establecer lazos de amistad entre ellas:

Porque yo el grupo lo quiero mucho y me ha ayudado mucho y yo para perder el grupo siento que pierdo mi brazo derecho, me ha ayudado muchísimo... me ha ayudado mucho también ¿sabe qué? De que está uno en el grupo, te olvidas tantito de las penas de tu casa, como que te distraes, te la pasas contenta aquí con mis amigas, platicamos, sonreímos, echamos bromas y nos las pasamos feliz, porque la junta es de las cinco a las seis y sin embargo nos tomamos dos horas, vamos saliendo a las siete de que nos ponemos a platicar y nos pasamos el rato muy feliz.

P.G., tesorera de grupo, AUGÉ-Coatepec, 45 años, Xico, Veracruz

Cuadro 9.7. Porcentaje de socias con respuesta afirmativa según principales ventajas percibidas por estar en los grupos de ahorro y crédito

Ventajas	AUGE-Coatepec (n=61)	AUGE-Huatusco (n=46)	SIEMBRA (n=33)
Tienen un espacio para convivir, conversar, relacionarse y pasar un buen rato	67.2%	65.2%	57.6%
Cuentan con un espacio de apoyo económico	26.2%	39.1%	27.3%
Cuentan con un espacio de apoyo emocional	14.8%	23.9%	6.1%
Pueden hacer actividades grupales (discusiones y actividades generadoras de ingresos)	6.6%	4.3%	0.0%
Cuentan con un espacio para ahorrar	11.5%	28.3%	39.4%
Pueden compartir conocimientos entre las integrantes del grupo	3.3%	19.6%	9.1%
Ninguna	4.9%	0.0%	6.1%

Fuente: trabajo de campo, 2003-2004

Estos lazos de amistad no siempre están impregnados por la confianza, también es un espacio donde se pueden gestar críticas entre ellas. Los grupos representan una posibilidad de acercamiento entre las mujeres de la comunidad, pero también un espacio para sancionar un comportamiento que no es bien visto socialmente, como por ejemplo no cumplir con el pago de sus deudas. En este sentido los grupos no tienen un comportamiento homogéneo, ya que en los tres proyectos se encontraron grupos donde todas las integrantes confían en las otras y son flexibles frente a situaciones de no pago, pero también hay algunos donde hay poca confianza, y la relación entre las integrantes gira alrededor de las cuestiones económicas. No obstante, hay que señalar que en

AUGE-Coatepec, los grupos se ven más consolidados, y la convivencia se vuelve importante para las mujeres, debido a que se reúnen semanalmente de forma obligatoria, dándoles la posibilidad de estrechar lazos entre ellas. Este sentido de grupo les ha permitido emprender otras actividades generadoras de ingresos (rifas, tandas, etcétera). En AUGE-Huatusco y SIEMBRA, éste se ha visto debilitado por la periodicidad y obligatoriedad de las reuniones: en el primero con obligación de asistir mensualmente y quedarse a toda la reunión, mientras que en el segundo la reunión es quincenal pero no hay obligación de permanecer en ella (pueden ir solamente a dejar su ahorro y sus abonos).

Otro factor en el ámbito colectivo que sobresale en los tres proyectos es el grupo como espacio de apoyo económico para sus integrantes y como espacio para poder ahorrar (Cuadro 9.7). En los dos proyectos con perspectiva de género, el espacio para ahorrar tiene mayor relevancia que en el que no tiene, pero esto no se debe a dicha perspectiva sino a que las zonas donde se desarrollan los primeros tienen condiciones económicas más precarias que el segundo, lo que hace que el instrumento del ahorro juegue un papel importante para reducir la vulnerabilidad de las socias y sus grupos domésticos.

En los tres proyectos, fuera del espacio de convivencia entre mujeres y el espacio de apoyo económico, los proyectos no han podido trascender el espacio grupal, para organizar a las mujeres con el fin de emprender acciones comunitarios y/o acciones que tienen que ver con la transformación de normas y percepciones sociales negativas hacia las mujeres. Si bien las mujeres encuentran en el grupo un espacio para compartir problemas y encontrar apoyo moral, no siempre esto se traduce en una reflexión grupal sobre su condición de género, pero la existencia de grupos organizados de mujeres en la

comunidad es el germen que permitirá un futuro cambio en las percepciones y normas sociales que expanda sus espacios de participación social. Los proyectos han permitido que las mujeres como colectivo encuentren estos nuevos espacios de participación fuera del grupo doméstico, cuando anteriormente las normas sociales los restringían.

Los esfuerzos hechos por los tres proyectos han sido valiosos provocando cambios en el ámbito personal, y promoviendo un espacio de acercamiento entre mujeres. Los proyectos con perspectiva de género han sido más efectivos en el proceso de empoderamiento personal y de relaciones cercanas al darles a las mujeres nuevas posibilidades a través de la generación de conciencia sobre la desigualdad de género y el conocimiento de sus derechos, pero debido a que la sensibilización de género no ha sido un esfuerzo sistemático (AUGE-Huatusco), o se ha trabajado sólo con un número reducido de mujeres de los grupos (SIEMBRA), los resultados en el plano colectivo no han llevado a un sentido de poder hacer otro tipo de acciones grupales más allá del ahorro y del crédito. Por lo anterior, se puede evidenciar que si bien el proceso de empoderamiento aún es incipiente en los tres proyectos, los que tienen metodologías de género han podido avanzar más en este aspecto sobre todo en el ámbito personal y en el de las relaciones cercanas.

Conclusiones

A lo largo de este estudio se ha señalado la creciente popularidad de las microfinanzas como estrategia de desarrollo y de combate a la pobreza en el ámbito mundial, y en México a partir del 2001. Se ha documentado como el gobierno 2001-2006, ha retomado las microfinanzas como un medio para la provisión de servicios financieros de los sectores de bajos ingresos que no han tenido acceso al sector financiero convencional. Dadas las características y metodología de las microfinanzas, éstas han estado enfocadas en atender mayoritariamente a mujeres, sobre todo por razones de eficiencia. No obstante, existen casos excepcionales en que las microfinanzas se ejecutan desde la perspectiva de género, con el fin de promover el empoderamiento de las mujeres. Esta investigación ha buscado conocer los efectos socioeconómicos de las microfinanzas, pero principalmente cuáles son las diferencias de estos efectos cuando los proyectos trabajan desde la perspectiva de género. Al contrastar la hipótesis que estipula que *los proyectos de microfinanzas mejoran las condiciones materiales de las mujeres participantes y sus grupos domésticos, promueven la creación y mejoras de sus negocios, así como la generación de autoempleo y empleo*, con los resultados, se encontró que los efectos más sobresalientes de estos proyectos se dan básicamente en dos aspectos:

- ✍ en la oferta de servicios financieros, ya que permite el acceso a préstamos productivos y para consumo, así como en el fomento del ahorro, y por lo tanto la capitalización de las socias participantes en dichos proyectos, y
- ✍ en la generación de autoempleo a través de la creación de negocios y en el apoyo brindado a los ya existentes.

Sobre este último punto se ha podido evidenciar el importante papel de los créditos en la compra de insumos que permiten el funcionamiento de los negocios. Debido a lo anterior, es importante que aquellos proyectos con un marcado enfoque social no descuiden la oferta de servicios financieros.

En otros aspectos como alimentación, vivienda, ingreso y adquisición de otros activos, aunque han existido algunos efectos positivos de los proyectos de microfinanzas, éstos no benefician a más de 60% de las socias en cada uno de los casos estudiados, por lo que se considera un impacto medio para los proyectos de microfinanzas en estos aspectos. No obstante, los proyectos con enfoque social y que trabajan desde la perspectiva de género tienen un mayor impacto en el área de educación y formación de las socias que aquellos que enfatizan la parte financiera, por lo que se sugiere resguardar un equilibrio entre el enfoque financiero y el social en los proyectos de microfinanzas.

La generación de autoempleo, si bien aporta una fuente de ingresos para las socias lo hace en condiciones laborales caracterizadas por la ausencia de prestaciones sociales y por lo tanto vulnerabilidad frente a diferentes riesgos (enfermedad, estacionalidad de los negocios, robo, daño de propiedad, entre otros). La generación de empleos adicionales al de las socias es prácticamente muy baja.

Una de las mayores influencias de los proyectos de microfinanzas se da en el acceso a créditos y aumento de los ahorros, aspectos relativos a la prestación de servicios financieros; por lo que las microfinanzas deben ser consideradas principalmente como instrumentos para la provisión de servicios financieros o como parte de una estrategia de desarrollo más amplia para mejorar las condiciones materiales de los sectores de bajos recursos, pero no la única.

Otra hipótesis plantea que *sólo aquellos proyectos de microfinanzas que trabajan desde la perspectiva de género impulsan el empoderamiento de las mujeres tanto en el ámbito individual, colectivo y de las relaciones cercanas. Además, que los proyectos que no tienen dicha perspectiva, si bien logran algunos cambios en la dimensión personal y colectiva, no logran transformaciones profundas en la dimensión de las relaciones cercanas, y más específicamente en las relaciones entre los géneros al interior del grupo doméstico, por lo que se estaría desarrollando un proceso de empoderamiento muy limitado o casi nulo.* Los resultados arrojan que tanto los proyectos con y sin perspectiva de género han promovido cambios en el ámbito personal relativos a la autoestima y autovaloración, así como al desarrollo de habilidades para que las mujeres se desenvuelvan en la esfera social. Los dos tipos de proyectos también han posibilitado un espacio de acercamiento entre mujeres. Sin embargo, los proyectos con perspectiva de género han sido más efectivos en el empoderamiento personal y de las relaciones cercanas. La sensibilización de género, a través del análisis de las desigualdades de género y los derechos de las mujeres, ha abierto nuevas posibilidades de ser y de relacionarse para las mujeres, fortaleciendo su posición de ruptura. Esto aunado a la independencia económica que los proyectos de microfinanzas han promovido con el ahorro y los negocios apoyados, ha permitido un mayor control de recursos y participación de las mujeres en la toma de decisiones intradomésticas, situación que no se evidencia en los proyectos sin perspectiva de género. En el ámbito colectivo, los resultados no han sido satisfactorios debido la periodicidad de las reuniones y la falta de sensibilización de género de la totalidad de las integrantes de los grupos. No se han generado acciones colectivas que vayan más allá del espacio grupal de esparcimiento y de apoyo económico, por lo que no ha habido un cambio sensible en

las normas y percepciones sociales desfavorables a las mujeres en la esfera comunitaria que se le pueda atribuir a los proyectos de microfinanzas. Sin embargo, la organización de mujeres promovida por los proyectos constituyen el germen que permitirá a futuro acciones colectivas estratégicas para la transformación de dichas normas y percepciones, sobre todo si se considera que se está iniciando la construcción de un masa crítica de mujeres con conciencia de género que creen en la equidad social.

Dado que los procesos de sensibilización de género no se han llevado a cabo de forma sistemática y con todas las socias, su proceso de empoderamiento es todavía incipiente, como lo reflejan el porcentaje de socias implicadas en los cambios asociados al empoderamiento. Esto se debe a que el tiempo en el que se ha llevado a cabo la sensibilización de género todavía es muy corto (menos de 3 años) para ver cambios que tienen que ver con estructuras sociales bastante arraigadas como son las de género. Sin embargo, los proyectos con perspectiva de género han tenido más avances en el empoderamiento de sus socias que aquellos que no tienen dicho enfoque.

Finalmente, con respecto a *si los proyectos con perspectiva de género han tenido mayor impacto económico que aquellos que no tienen dicha perspectiva*, no existe una diferencia importante en el efecto económico global entre los proyectos con y sin enfoque de género. Sin embargo, hay dos consideraciones que hacer:

☞ El proceso de empoderamiento que permitiría un mayor control de los recursos (incluyendo el crédito) por parte de las mujeres es todavía incipiente, ya que la implementación del enfoque de género no ha sido sistemática en los proyectos estudiados. Han existido barreras institucionales y metodológicas que han dificultado la incorporación de dicho enfoque de forma efectiva: falta de formación de género de las promotoras, falta de recursos financieros, talleres de género para socias limitados

a un número pequeño de participantes o impartidos por un tiempo limitado. Otra barrera ha sido la ausencia de objetivos y políticas institucionales de género como en el caso de AUGE-Huatusco. No obstante, los proyectos estudiados son pioneros, en México, en la implementación del enfoque de género, pero todavía están en su etapa experimental, y no cuentan con los recursos necesarios, por lo que se necesitaría darles un mayor plazo de tiempo (más de 10 años) y recursos para que sigan su trabajo con perspectiva de género.

✍ El trabajo de SIEMBRA y de AUGE-Huatusco se realiza con mujeres más pobres en ambos casos, e indígenas (cultura Otomí) en el primer caso, por lo tanto hay que reconocer que para trabajar con una población con mayores desventajas, el desempeño de los proyectos con perspectiva de género ha podido equiparse con el del proyecto sin dicha perspectiva que trabajan con una población en mejores condiciones socio-económicas. El contexto ha influido en que los proyectos con perspectiva de género no hayan tenido un mejor desempeño económico que el que no tenía dicha perspectiva, pero aún así los resultados han estado al mismo nivel, por lo que si se reconoce que partieron de puntos diferentes y llegaron a un resultado similar, el esfuerzo hecho por los proyectos con perspectiva de género ha sido más efectivo en el impacto económico.

El presente estudio aporta evidencia de cómo un proyecto con perspectiva de género puede lograr mejores resultados en su impacto económico y de género (en el empoderamiento de las mujeres y en las relaciones e identidades de género) que los que no tienen dicha perspectiva. No obstante, para que se dé lo anterior es importante que la implementación de la perspectiva de género se haga de forma constante y sistemática en todos los niveles del proyecto, previendo los recursos necesarios para que dicha

implementación sea sostenida en el tiempo, ya que los cambios en las relaciones de género son procesos complejos de mediano y largo plazo que tienen que ver con cambios en las normas y percepciones sociales, así como en las costumbres..

La utilización de una metodología de microfinanzas con perspectiva de género, debe ir más allá de los procesos de sensibilización de género de las mujeres participantes en dichos proyectos y del personal. La propuesta se dirigiría hacia integrar este enfoque en las políticas de microfinanciamiento de las organizaciones microfinancieras como por ejemplo, considerar préstamos blandos para actividades que puedan contribuir a disminuir el trabajo reproductivo de las mujeres o para financiar actividades no tradicionalmente femeninas.

Para finalizar debemos establecer que, hay que modificar las políticas gubernamentales que presionan a las organizaciones microfinancieras hacia la búsqueda de la autosostenibilidad financiera en el corto plazo y refuerzan un enfoque comercial de las microfinanzas. Además, si no ofrecen incentivos para que dichas instituciones conserven un enfoque social, el tema del empoderamiento de las mujeres y la equidad de género seguirá sin ser prioritario para el sector microfinanciero, renunciando a un instrumento político y metodológico como lo es la perspectiva de género que podría llevar a un mayor impacto de dicho sector en la reducción de la pobreza y de las desigualdades entre hombres y mujeres.

Recomendaciones

Dado el potencial de la perspectiva de género para promover un mayor impacto económico de los proyectos de microfinanzas, es importante generar incentivos desde las políticas públicas y su instrumentalización en programas, de tal manera que el sector microfinanciero se sensibilice sobre la trascendencia de incorporar dicho enfoque en sus proyectos. Hasta ahora la preocupación de abordar y eliminar las desigualdades de género han estado más presentes en las políticas sociales del gobierno, no así en las políticas de índole económica como las relativas al microfinanciamiento. En estas últimas ha predominado un paradigma de autosostenibilidad financiera, provocando que dicho sector se interese más por los aspectos financieros que por los aspectos sociales de las microfinanzas. Estas políticas han incluso desincentivado algunos esfuerzos de microfinancieras para que realicen su trabajo desde la perspectiva de género. Por lo anterior es importante que las microfinanzas no pierdan su esencia original que es la combinación y el equilibrio de estos dos aspectos. Dado que las microfinanzas son un importante instrumento de provisión de servicios financieros no se debe descuidar dicha parte, pero tampoco se debe descuidar la parte social, ya que también son consideradas como un instrumento valioso para el combate a la pobreza, el empoderamiento de las mujeres y el desarrollo comunitario. Esto lleva a un reto importante para el gobierno así como para el sector microfinanciero: promover la autosostenibilidad institucional de las microfinancieras sin perder su misión social. El gobierno debe diseñar políticas y programas que reestablezcan este equilibrio y que permitan alcanzar una mayor coherencia entre sus compromisos por fomentar una mayor equidad genérica y su cometido para construir un sistema financiero para hombres y mujeres de bajos ingresos.

En relación con la investigación, es importante continuar haciendo estudios sobre el impacto económico y de género en las microfinanzas comparando los resultados obtenidos de esquemas grupales versus esquemas individuales de microfinanzas, grupos mixtos y grupos de mujeres, esquemas urbanos versus rurales, proyectos con enfoque comercial versus enfoque social. En la medida que el sector de las microfinanzas vaya madurando, y se cuente con una mayor experiencia en la implementación de la perspectiva de género sería recomendable, repetir el presente estudio en esquemas de microfinanzas que tengan socias con más de 10 años de participación en ellos.

Se recomienda que el sector microfinanciero establezca lazos de cooperación con organizaciones especializadas en impulsar la perspectiva de género, para trabajar conjuntamente y diseñar esquemas de ahorro y crédito desde este punto de vista, de tal manera de que cada organización pueda enfocarse en su especialidad. De esta manera, si la organización microfinanciera no cuenta con los recursos necesarios para trabajar desde la perspectiva de género, puede apoyarse en otras instituciones que tienen las capacidades para hacerlo.

Se necesita seguir profundizando en el diseño de metodologías de microfinanciamiento con perspectiva de género, para rebasar el enfoque actual que se queda en un proceso de sensibilización de género de los actores y actrices involucrados en los proyectos de microfinanzas. Habría que pasar a incluir dicha perspectiva en la política de microfinanciamiento de las organizaciones microfinancieras y en los servicios financieros mismos.

Bibliografía

Ackerly, B. 1995. "Testing Tools of development: Credit Programmes, Loan Involvement and Women's Empowerment". In : IDS Bulletin. Vol 26, No.3.

Adams D. 1993. El uso del crédito como solución de los problemas rurales: lecciones de cuatro décadas de experiencia. In: Ahorro y crédito en poblaciones semi-urbanas y rurales. Secretaría de Hacienda Pública y Crédito Público (comp.). México.

Aguilar L. 1998. Lo que comienza bien termina mejor: elaboración de propuestas con enfoque de género. Unión Mundial para la naturaleza y Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano, Costa Rica.

Alberti P. 1999. La identidad de género y etnia. Un modelo de análisis. In: Nueva Antropología. No. 55, UAM, CONACULTURA, Plaza y Valdés, México.

Alberti P. 2004. Participación de las mujeres en las ceremonias religiosas de Xochitlácatl. In: Género, ritual y desarrollo sostenido en comunidades rurales de Tlaxcala. Pilar Alberti (coord.). Colegio de Postgraduados, Área de género: mujer rural, CONACYT, Instituto Estatal de la Mujer del Estado de Tlaxcala, Plaza y Valdés S.A. de C.V.

AMUCSS (Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C.). 2001. Desafíos de las microfinanzas en México. In: El Financiero. Martes 30 de octubre de 2001, México.

Argawal, B. 1997. Bargaining and gender relations: within and beyond the household. Washington: International Food Policy Research Institute (IFPR), FCND discussion paper no. 27, Marzo.

Banco Mundial. 1996. Inventario de instituciones microfinancieras en Latinoamérica y el Caribe. In: www.esd.worldbank.org/sbp/home.htm

Batliwala S. 1997. El significado del empoderamiento de las mujeres: nuevos conceptos desde la acción. In: Poder y empoderamiento de las mujeres. Magdalena León (comp.). TM editores, Colombia. Pp. 187-211.

Becker, G. 1981. A Treatise on the Family. Massachusetts: Harvard University Press.

Benería, L. and S. Bisnath. 1996. The household and Gender Analysis. In: Gender and Poverty: An Analysis for action. [http://www.undp.org/gender/resources/mono2.html#The Household And Gender Analysis](http://www.undp.org/gender/resources/mono2.html#The_Household_And_Gender_Analysis).

Bhathena, G. 2000. "Microfinance as a Tool to Create LongLasting Impact for Women". In: The virtual Library on Microcredit.

Boros, R., U. Murria and L. Sisto. 2002. A Guide to Gender-sensitive Microfinance. Paper for the International Conference on "Women's empowerment or feminization of debt? Towards a new agenda in African microfinance". March 21th- 22th. London, U.K.

CGAP. 2001. Microfinance in Central America and Mexico: Profile and Challenges. In: <http://www.cgap.org/assets/images/Microfinance%20in%20Central%20America%20and%20Mexico.pdf>.

Christen, R. 2000. Commercialization and Mission Drift. The transformation of Microfinance in Latin America. Consultative Group to assist the poorest, CGAP, www.cgap.org.

CONAPO. 2003. Anexos A y B Índices de marginación por entidad federativa, 2000; y municipal, 2000. In: www.conapo.gob.mx/m_en_cifras/marg2000/anexo_b.XLS consultada en octubre de 2003.

Conde C. 2002. La problemática de las microfinanzas en México. Conferencia impartida en el Depto. de Economía Agrícola, Universidad Autónoma Chapingo, México, 30 de mayo de 2002.

Dávila Díaz M. 2000. Aportaciones a los modelos económicos desde una perspectiva de género. In: Taller "Macroeconomía y Género: aproximación a un abordaje metodológico". El salvador. Impartido por Mónica Dávila, profesora de al Universidad de Oviedo y organizado por FUNDE, DIGNAS y Fundación Heinrich Böll, 21 y 22 de Septiembre de 2000.

Desarrollo Autogestionario A.C. 2001. Metodología de los grupos de mujeres en ahorro solidario. Mimeo. México.

Díaz Amador M. 2001. El Microcrédito: experiencia mexicana, retos y oportunidades. In: Financiamiento para Microemprendedores. Nacional Financiera. El mercado de valores. México, Diciembre 2001.

Díaz Amador, M. 2002. Análisis de las Instituciones Microfinancieras del PRONAFIM. Ponencia presentada en el Primer Encuentro Nacional de microfinanzas, México, 2 y 3 de diciembre de 2002.

Druschel K. , J. Quigley y C. Sánchez (comp.). 2001. Estado de la campaña de microcrédito. Informe Anual del 2001. Campaña de la cumbre de Microcrédito, Washington.

FAO. 1995. Macroeconomía y políticas agrícolas. Roma.

FAO. 2000. El Estado Mundial de la agricultura y la alimentación 2000. Organización de las naciones unidas para la agricultura y la alimentación. Roma.

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA). 2005. Informe de Actividades 2003. Página en internet, <http://www.fira.gob.mx/documentos/documentos.asp>, consultada en México, febrero 2005.

Fox Quezada V. 2004. Cuarto Informe de Gobierno. Anexo estadístico. Presidencia de la República, <http://cuarto.informe.presidencia.gob.mx/index.php?idseccion=8>, México, sept 2004.

Gavito Mohar J. 2002. Ahorro y Crédito Popular. In: Mujeres Empresarias II. Nacional Financiera. El mercado de valores. México, Febrero.

Goetz, A.M. y R. Sen Gupta. 1996. Who takes the credit? Gender, Power and Control Over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh. In: World Development. Volume 24, No.1.

González-Vega, C. 1998. Servicios financieros rurales: experiencias del pasado, enfoque del presente. Economics and Sociology occasional paper No, 2530, Rural finance program, Ohio State University, Ohio.

Gould J. y E. Lazear. 2000. Teoría microeconómica. Fondo de Cultura económica, 3 ed. México.

Grossbard-Shechtman, S. 1997. What Happened to the New Home Economics. Paper presented at the Meeting of the Society for the Advancement of Behavioral Economics, Lexington, June.

Grupo Inter-institucional Género y agricultura. 1998. Cómo implementar el enfoque de género en los programas de desarrollo Rural. Nicaragua.

Gulli H. 1999. Microfinanzas y Pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas? Unidad de Microempresa, Departamento de Desarrollo Sostenible, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.

Guzmán Campos G. 1986. Aportes para una reflexión sobre el Desarrollo. In: Conceptualización y teorías del Desarrollo Rural. Cuadernos del Centro de Estudios del Desarrollo Rural, Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas, México.

Hashemi, S.M., S.R. Schuler and A.P. Riley. 1996. Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh. In: World Development. Volume 24, No.4.

Hernández Sampieri, R. , C. Fernández y P. Baptista. 1991. Metodología de la investigación. Mc Graw Hill, México.

Hidalgo Celarié N. 1999a. Mujer campesina y estrategias de sobrevivencia: los secretos del control del dinero en la pareja. In: Cultura e identidad en el campo latinoamericano. Arturo León et al. Asociación Latinoamericana de Sociedad Rural, Vol. 1, 1999a.

Hidalgo Celarié N. 1999b. Cajas de ahorro como estrategia de sobrevivencia de mujeres rurales: caso de la SSS Susana Sawyer, Alamos, Sonora. México. Tesis de maestría, Colegio de Postgraduados en Ciencias agrícolas.

Hulme, D. and P. Mosley. 1996. Finance Against Poverty. Londres: Routledge, Volumen 1.

IFAD (International Fund for Agricultural Development). 2001. Expanding Access to Microfinance in Rural Areas as a Tool for Poverty Reduction: a Strategic Challenge for Latin America and The Caribbean. Microcredit Summit México, 9-12 de octubre de 2001.

INEGI. 2003. Consulta de base de datos municipal, SIMBAD. In: http://www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/simbad/default.asp?c=73, consultada en octubre de 2003

Johnson, S. 1999. Gender and Microfinance: guidelines for good practice. In: www.bath.ac.uk/hssaj/gender.htm.

Johnson, S. y B. Rogaly. 1997. Microfinanciamiento y reducción de la pobreza. UDEC. México.

Kabeer, N. 2001. Conflicts Over Credit: Re-Evaluating the Empowerment Potential of Loan to Women in Rural Bangladesh. In: World Development. Volume 29, No.1.

Katz, E. 1997. The intra-household economics of voice and exit. In: Feminist economics. IAFPE, 3 (3).

Labarthe C. 2001. Microfinanzas en México. In: Banca Social y Microcrédito I. Nacional Financiera. El mercado de valores, México, marzo.

Lagarde M. 1996. Género y feminismo. Editorial Horas y Horas, Madrid.

Laguna M. 1995. Metodología para impulsar el ahorro colectivo con grupos de mujeres de zonas rurales. Tesis para obtener el título de ingeniera agrícola, Universidad Autónoma de México, México.

Ley de Ahorro y Crédito Popular. 2001. Publicada en revista del Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular, A.C. (COMACREP), México.

Ledgerwood, J. 2000. Manual de microfinanzas. Una perspectiva institucional y financiera. Banco Mundial. Washington.

Lucano Urioste F. 2001. Tipología y comportamiento de entidades de microcrédito. In: Banca Social y Microcrédito II. Nacional Financiera. El mercado de valores, México, abril.

Mansell Carstens C. 1995. Las finanzas populares en México. Editorial milenio, México.

Martínez Corona B. 2000. Género, empoderamiento y sustentabilidad. Una experiencia de microempresa artesanal de mujeres indígenas. Serie PEMSA 2, GIMTRAP.

Mayoux, L. 1997. "The magic Ingredient? Microfinance and Women's empowerment". Resumen preparado para the Microcredit Summit, Washington.

Mayoux, L. 1998. Women's Empowerment and Microfinance Programmes: Approaches, Evidence and Ways Forward. Discussion paper, The Open University, Milton Keynes, United Kingdom.

Mayoux L. 2001. Microfinanciamiento para el empoderamiento de las mujeres: un enfoque de aprendizaje y acción participativos. In: Banca Social y Microcrédito I. Nacional Financiera. El mercado de valores. México, marzo.

Mosedale, S. 2003. Towards a Framework for Assessing Empowerment. Paper prepared for the international conference, New directions in Impact Assessment for Development: Methods and Practice, Manchester UK, 24th-25th, November.

Moser C. 1991. La planificación de género en el Tercer Mundo: enfrentando las necesidades prácticas y estratégicas de género. In: Una nueva lectura: Género en el desarrollo. Virginia Guzmán; Patricia Portocarrero; Virginia Vargas (comp.). Flora Tristán ediciones, Lima.

Municipio de Alpatláhuac. 2003. Página en Internet. In: www.alpatlahuac.gob.mx, consultada en octubre de 2003.

Municipio de Coatepec. 2003. Página en Internet. In: www.coatepec.gob.mx, consultada en octubre de 2003.

Municipio de Cosautlán de Carvajal. 2003. Página en Internet. In: www.cosautlan.gob.mx, consultada en octubre de 2003.

Municipio de Coscomatepec. 2003. Página en Internet. In: www.coscomatepeq.gob.mx, consultada en octubre de 2003.

Municipio de Ixhuacán de los Reyes. 2003. Página en Internet. In: www.ixhuacandelosreyes.gob.mx, consultada en octubre de 2003.

Municipio de Ixhuatlán del Café. 2003. Página en Internet. In: www.ixhuatlandelcafe.gob.mx, consultada en octubre de 2003.

Municipio de Teocelo. 2003. Página en Internet. In: www.teocelo.gob.mx, consultada en octubre de 2003.

Municipio de Xico. 2003. Página en Internet. In: www.xico.gob.mx, consultada en octubre de 2003.

Muñoz M. Mercados e instituciones financieras rurales. Hacia una nueva arquitectura financiera rural para México. Tesis de Doctorado en Problemas económico agroindustriales, Universidad Autónoma Chapingo, México.

Myrhe D. 1997. Créditos agrícolas adecuados: pieza faltante de la reforma agraria mexicana. In: Financiamiento rural. Cuadernos Agrarios. No. 15, Enero-Junio.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico(OCDE). 1997. Examen de las políticas agrícolas de México. Políticas nacionales y comercio Agrícola. OCDE.

Palmer I. 1998. Cuestiones sociales y de Género en las políticas macroeconómicas. In: Macroeconomía, Género y Estado. Departamento Nacional de Planeación. Tercer mundo editores, Colombia.

Pietilä H. 1998. Producción. Cómo se corta el pastel: Producción y Bienestar económico. Women in Development Europe (WIDE), lectura No.2, España .

Pommier D. 1997. Hacia la construcción de las instituciones financieras para el Desarrollo Rural. In: Servicios de ahorro y capitalización para la pequeña empresa. Foro Internacional de financiamiento de la pequeña empresa, FOLADE. Ed. Porvenir, Costa Rica. Pp. 73-81.

Portocarrero P. y otras. 1990. Mujer en el desarrollo, balance y propuestas. Flora Tristán, Lima.

Pouw N. 1998. La economía doméstica: desarrollo de una perspectiva alternativa. Women in Development Europe (WIDE), lectura No.3, España.

Presidencia de la República. S/f. Plan de Desarrollo 2001-2006. Poder Ejecutivo Federal, [http:// pnd.presidencia.gob.mx/ pnd/cfm/ index.cfm](http://pnd.presidencia.gob.mx/pnd/cfm/index.cfm), México.

Preval/Progénero. 2004. Indicadores de género. Lineamientos conceptuales y metodológicos para su formulación y utilización por los proyectos FIDA de América Latina y el Caribe. www.ifad.org/gender/pub/indicadores.pdf, Perú.

Quisumbing, A. and J. Maluccio. 1999. Intrahousehold Allocation and Gender Relations: New Empirical Evidence. World Bank, Policy Research report in Gender and Development, Working Paper Series No.2.

Rankin, Katharine. "Social Capital, Microfinance, and The Politics of Development". In: Feminist Economics, Vol. 8, No.1, marzo 2002.

Robinson, M. 2001. The Microfinance Revolution: sustainable finance for the poor. International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, Washington.

Rocha M. M. 2000. El enfoque de género en organizaciones no gubernamentales: el caso de Educación, Cultura y Ecología A.C., Hopelchén, Campeche. Tesis de maestría en Estudios del Desarrollo Rural, Colegio de Postgraduados en Ciencias agrícolas, México.

Rock, R., M. Otero and S. Saltzman. 1998. Principles and Practices of Microfinance Governance. Microenterprise Best Practices, ACCION Internacional, USA, August.

Rojas Soriano, R. 1981. El proceso de la investigación científica. Editorial Trillas, México.

Rowlans J. 1997. Empoderamiento y mujeres rurales en Honduras: Un modelo para el desarrollo". In: Poder y empoderamiento de las mujeres. Magdalena León (comp.). TM editores, Colombia.

Salinas de Gortari C. 1994. Sexto Informe de Gobierno 1994. Anexo. Presidencia de la República, México.

Santoyo Cortés V. H. , M. Muñoz Rodríguez y J. R. Altamirano Cárdenas. 1997. Apertura comercial y reforma del sistema financiero rural mexicano. Consecuencias y tendencias. Reporte de investigación No.35, CIESTAAM, Universidad Autónoma Chapingo, México.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). 2002. Guía Normativa 2001 del Programa de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento. página en Internet, www.sagarpa.gob.mx, México. Consultada en mayo 2002.

Secretaría de Economía (SE). 2003. Reglas de operación del Fideicomiso Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales para el ejercicio fiscal 2003. Diario oficial del 12 de noviembre del 2003. México. página en internet, http://www.economia.gob.mx/pics/p/p239/FOMMUR_Reglas_2003.pdf.

Secretaría de Economía (SE). 2004. Reglas de operación del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario para el ejercicio fiscal 2004. Diario oficial del 19 de julio de 2004. México. Página en internet, http://www.economia.gob.mx/pics/p/p239/reg_oper_04.pdf.

Secretaría de Economía (SE). 2001. Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006. México. Página en internet, www.economia.gob.mx.

Sen, A. 1990. Gender and Cooperative Conflict. In: Persistent inequalities. Women and World Development. Tinker Irene. Oxford University, New York.

Sierra F. 1998. Función y sentido de la entrevista cualitativa en investigación social. In: Técnicas de investigación en sociedad, cultura y comunicación. Galindo Cáceres J. (coord.). Consejo Nacional para la Cultura y Addison Wesley Longman, México.

Small Enterprise Education and Promotion Network .2001. Aprendiendo de los clientes: herramientas de evaluación para los operadores de microfinanzas. AIMS (Assessing the Impact of Microenterprise Services). Septiembre. Washington D.C.

Taylor, S.J. y R. Bogdan. 1996. Introducción a los métodos cualitativos de investigación. La búsqueda de significados. Editorial Piados. Barcelona.

Teyssier, S. 1993. Financial Systems: a gender focus. INSTRAW, República Dominicana.

Townsend, J. G. With others authors. 1999. Empowerment Matters: Understanding Power. In: Women and Power. Fighting Patriarchies and Poverty. Townsend, J.G., E. Zapata, J. Rowlands, P. Alberti and M. Mercado. Zed Books Ltd., London.

Valdez P. y N. Hidalgo. 2004. Las microfinanzas y la provisión de servicios financieros en México”. In: Comercio Exterior. Vol. 54, No. 7, Julio, México. Pp. 598-604.

Valenzuela L. 2001. Comparación entre las tecnologías de microcrédito urbano y rural. In: Microempresa: informe de avances invierno, vol 3. No.2.

Von Pischke, J., D. Adams and G. Donald. 1983. Rural Financial Markets in developing countries. EDI series in Economic Development, Maryland.

Wenner, M. 2001. Haciendo Funcionar las finanzas rurales. In: Microempresa: informe de avances invierno, vol 3. No.2.

Williams M. 1998. Conceptos claves. In: El Misterio del Mercado: Informe enviado al cuerpo diplomático del planeta Venus por el grupo de antropólogos y antropólogas astronautas asignado al planeta Tierra. Woestman L. Women in Development Europe (WIDE), lectura No.1. España.

Wright, K. 2001. Women’s Participation in Microcredit Schemes: Evidence from Lima and Cajamarca, Peru. Doctorate Thesis, Institute of Latin American Studies, University of Liverpool, England.

Yaron J. , M. Benjamín Jr. y G. Piprek. 1996. Financiamiento rural. Problemas, diseño y prácticas óptimas. Serie de monografías y estudios sobre el desarrollo social y ecológicamente sostenible No. 14. Washington D.C.

Young, K. 1991. Reflexiones sobre como enfrentar las necesidades de las mujeres”. In: Una nueva lectura: Género en el desarrollo. Guzmán V., P. Portocarrero, y V. Vargas (comp.) Flora Tristán ediciones, Lima. Pp.55-124.

Young, K. 1995. *Planning Development With Women. Making a World of Difference.* MacMillan Education LTD, London.

Zabalaga M. 1997. Comentarios. In: *Servicios de ahorro y capitalización para la pequeña empresa. Foro Internacional de financiamiento de la pequeña empresa,* FOLADE. Ed. Porvenir, Costa Rica.

Zapata E. y M. Mercado. 1996. Del proyecto productivo a la empresa social. In: *Cuadernos Agrarios. Nueva Época,* No. 13, enero-diciembre.

Zapata E., V. Vázquez, P. Alberti, E. Pérez, J. López, A. Flores, N. Hidalgo Celarié y L. E. Garza. 2002. *Microfinanciamiento y empoderamiento de mujeres rurales. Las cajas de ahorro y crédito en México.* Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas, FINAFIM, Plaza y Valdés, México.

Zepeda Porrás M. C., M. Egremy García, G. González García, L. Noguez Hernández y M. Arroyo Quan. 2002. *Manual de sensibilización de género en finanzas sociales. Servicios Integrales a Mujeres Emprendedoras, A.C. (SIEMBRA), México .*

Anexo 1. Guía de entrevista sobre funcionamiento del proyecto para personal de proyecto (elaboración propia)

Sobre la organización...

1. ¿Cuándo y cómo surge la organización?
2. ¿Cuál es la misión de la organización?
3. ¿Cuáles son los objetivos de la organización?
4. ¿Qué líneas de trabajo tienen?
5. ¿Cómo inicia el proyecto de microfinanzas?

Sobre el proyecto en general...

6. ¿Cuándo inicia el proyecto?
7. ¿Cuál es el objetivo del proyecto?
8. ¿Con cuánto personal funciona el proyecto y cuáles son sus funciones?
9. ¿Cómo funciona el proyecto? Describir actividades.
10. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento del proyecto?

sobre el crédito

11. ¿Qué tipo de préstamos se dan?
12. ¿Cuáles son los montos máximos otorgados?
13. ¿Existe alguna gradualidad para otorgar los montos de los préstamos?
14. ¿Cuáles son los plazos y el tipo de interés?
15. ¿Cuál es el procedimiento a seguir para solicitar los préstamos?
16. ¿Cuál es el monto total de la cartera que manejan el proyecto?
17. ¿Qué porcentaje de morosidad tienen?
18. ¿Qué medidas se toman en el caso de que una socia cae en mora?

Sobre el ahorro

19. ¿Tienen el componente del ahorro?
20. ¿El ahorro es obligatorio o voluntario?

21. ¿qué tipos de instrumentos de ahorro contempla el proyecto?
22. ¿Con qué frecuencia ahorran las socias?
23. ¿Cuáles son los montos mínimos establecidos para el ahorro, si los hay?
24. ¿Qué interés devenga el ahorro?
25. ¿Cuál es el monto total de ahorro actual de las socias?

Sobre la capacitación

26. ¿Qué temáticas de capacitación se imparten?
27. ¿Dónde y cada cuánto se imparten las capacitaciones?

Sobre los grupos

28. ¿Cuántos grupos solidarios funcionan en el proyecto?
29. ¿Cuántos integrantes hay en cada grupo?
30. ¿Dónde se localizan estos grupos?
31. ¿Cómo es la estructura organizativa de los grupos? Describir los cargos.
32. ¿Cómo funcionan los grupos?
33. ¿Cada cuánto se reúnen y para qué? Describame un día de reunión
34. ¿Los grupos tienen reglamentos escritos?
35. ¿Cómo se toman las decisiones al interior del grupo?
36. ¿Cómo se constituye un nuevo grupo?
37. ¿Cómo ingresan nuevas socias al proyecto?

Sobre la perspectiva de género (para proyectos con esta perspectiva)

38. ¿Cómo describen la incorporación de la perspectiva de género en el proyecto?
39. ¿Qué necesidades prácticas de género o relativas a la condición material y cumplimiento de l rol tradicional de las socias son abordadas por el proyecto?
40. ¿Qué necesidades estratégicas o acciones relativas a el cambio de la situación de desigualdad que enfrentan las mujeres son consideradas en el proyecto?
41. ¿El personal ha recibido capacitación sobre género?
42. ¿Se han realizado talleres de sensibilización con el las socias? ¿con el personal?
43. ¿Qué temas de género se han abordado en los talleres?

44. ¿Considera que se utilizan metodologías participativas con las socias en proyecto? Comente.
45. ¿En qué tipo de decisiones del proyecto se involucran las socias? ¿De las decisiones de la organización?

Preguntas finales

46. ¿Qué dificultades ha enfrentado o enfrenta el proyecto?
47. ¿Cuáles son las proyecciones futuras del proyecto?

Anexo 2. Guión para la entrevista en profundidad sobre empoderamiento de las mujeres participantes

Empoderamiento individual

Antes de participar.....

1. ¿cómo era Ud. antes de participar en el proyecto?
2. ¿A qué se dedicaba?
3. ¿Qué actividades hacía dentro de su casa?¿fuera de su casa?
4. ¿cómo se sentía con Ud. misma antes de ingresar al proyecto?
5. ¿qué cosas le gustaba de Ud. misma?¿qué cosas no le gustaban?
6. ¿Cuáles eran sus sueños, deseos y metas en la vida?
7. ¿qué cosas hacía o no hacía para alcanzar esos sueños/deseos/metas?
8. ¿cómo se sentía de hacer cosas Ud. sola cuando no encontraba el apoyo de su familia?
9. ¿se consideraba Ud. una persona independiente?
10. ¿cómo se relacionaba con otra personas fuera de su casa que no fueran de su familia? Con gente desconocida?

Después de ingresar al proyecto.....

11. ¿Cómo es Ud. ahora?
12. ¿A qué se dedica?
13. ¿han cambiado las actividades que hace dentro y fuera de la casa?
14. ¿Cómo se siente con Ud. misma?
15. ¿siente más confianza en Ud. misma? ¿en qué se da cuenta?
16. ¿han cambiado las cosas que le gustan de Ud.? y las que no le gustan?
17. ¿qué otros cambios ha notado en Ud. a partir de su participación en el proyecto?
18. ¿han cambiado sus sueños/deseos/metas?
19. ¿qué hace para alcanzarlos?

20. ¿se considera una persona más independiente?
21. ¿cómo utiliza el ahorro y crédito que Ud. tiene del proyecto? ¿se ha comprado algo para Ud. misma (no de carácter familiar)? ¿Para su diversión?
22. ¿ha cambiado su forma de relacionarse con las personas fuera de su casa?
23. ¿participa en otros espacios u organizaciones donde antes no participaba?
24. ¿siente que ha aprendido nuevas cosas con su participación en el proyecto? Qué?
25. A partir de su participación en el proyecto, ¿cree Ud. que ha cambiado su contribución o aporte que realiza a su grupo doméstico?
26. A nivel personal, ¿cómo ha influido el proyecto en Ud.?

Otras preguntas generales

27. Para Ud. ¿Cómo “debe ser una mujer”? ¿ha cambiado su forma de pensar sobre esto desde que empezó a participar en el proyecto?
28. ¿Alguna vez se ha sentido discriminada por ser mujer? Si la respuesta es afirmativa, ¿cuándo lo empezó a notar?

Empoderamiento colectivo

1. ¿Cómo es el grupo en el que Ud. se reúne?
2. ¿Participar en un grupo de mujeres ha sido algo especial o diferente para Ud.?
3. ¿qué es lo que más le gusta de su grupo? ¿lo que menos le gusta?
4. ¿cómo es la relación con sus compañeras del grupo?
5. ¿Cuáles son las ventajas de estar organizadas en grupo? ¿las desventajas?
6. ¿cómo las veía la comunidad cuando recién formaron su grupo?
7. ¿cómo las ve la comunidad, sus vecinas, la gente que las rodea, ahora?
8. ¿Cree Ud. que la comunidad o algunas personas dentro y fuera de la comunidad reconoce el trabajo que realiza Ud. y sus compañeras?
9. ¿alguna vez como grupo se han sentido menospreciadas por ser mujeres?
10. ¿y qué han hecho al respecto? ¿ha cambiado esa situación?

11. ¿qué cosas han hecho o alcanzado como grupo?
12. ¿qué acciones ha emprendido su grupo a favor de las mujeres de la comunidad?
13. ¿sienten que como grupo han logrado hacer cosas por su comunidad, por sus familias, por las mujeres en general? ¿cuáles?

Otras preguntas

Según la gente aquí en su comunidad, ¿cómo debe ser una mujer? ¿ Ud. qué opina sobre esto?

Empoderamiento en las relaciones cercanas/ cambio en las relaciones de género en el grupo doméstico

1. ¿Cómo está compuesta su familia?

Antes de participar.....

2. ¿cómo se llevaba con sus familiares, esposo, hijos.?
3. ¿qué responsabilidades /tareas tenía cada uno en la casa?
4. ¿cómo se repartía el trabajo de la casa (trabajo doméstico)entre su familia?
5. ¿qué decían los miembros de su familia de Ud.?
6. ¿qué decisiones tomaba Ud. sola en la casa? ¿qué tipo de decisiones prefería dejar en manos de su esposo/otros miembros de la familia?¿qué tipo de decisiones tomaban juntos?
7. ¿quién tomaba las decisiones más importantes?
8. ¿qué tipo de problema tenía Ud. en su familia?
9. ¿Qué opinaba su familia de que Ud. ingresara en el proyecto?¿cómo lo tomaron?

Después de ingresar al proyecto.....

11. ¿cómo ha cambiado su forma de llevarse con sus familiares?

12. ¿ha cambiado la forma en que se reparte el trabajo en la casa?¿y las tareas y responsabilidades?
13. ¿qué dicen los miembros de su familia de Ud. ahora?
14. ¿qué opinan ahora de su participación en el proyecto?
15. ¿Cuándo tiene que salir a hacer algo importante, le pide permiso a alguien en su familia? ¿Eso ha sido siempre así o cambió en algún momento?
16. ¿ha cambiado la forma en que toman las decisiones?
17. ¿quién toma ahora las decisiones más importantes?
18. ¿Quién decide si se toma el préstamo o no?
19. ¿cómo decide el uso del préstamo del proyecto?
20. Si tiene negocio propio o familiar, ¿quién decide qué cosas se compran para su negocio?¿Cómo vender sus productos?¿Cómo usar las ganancias de su negocio?
21. ¿Cree Ud. que tiene mayor poder de decisión?
22. ¿han mejorado o empeorado los problemas que tenía en su familia antes?
23. ¿surgieron nuevos problemas con su participación en el proyecto?
24. ¿qué cambios ha ocasionado el proyecto en su familia?
25. ¿sienten sus familiares que les ha beneficiado que Ud. participe en el proyecto?
¿Cómo les ha beneficiado? ¿reconocen sus familiares estos beneficios?

Género (sólo para socias que han recibido capacitación o talleres de género)

1. ¿cuántos talleres recibió? ¿cuándo? ¿quién los dio?
2. ¿para qué le han servido estos talleres?
3. ¿qué cambios hizo en su vida a partir de lo que aprendió, escuchó en estos talleres?
4. ¿han cambiado estos talleres su forma de ver la vida?
5. A partir de estos talleres,¿qué piensa de la situación de la mujeres, o de su situación como mujer? ¿qué piensa de la situación de los hombres?
6. ¿le ayudaron estos talleres a ser mejor persona? Si lo hizo, ¿cómo lo hizo?
7. ¿le ayudaron estos talleres a mejorar sus relaciones con su familia? ¿si las mejoró, cómo las mejoró?
8. ¿estos talleres le provocaron problemas en su familia?

Anexo 3. Cuestionario

Fecha de la entrevista _____

Número de identificación de la encuesta _____

Cuestionario de Impacto a mujeres participantes en los proyectos

Proyecto _____ de
microfinanzas: _____ Municipio: _____ Grupo: _____

Nombre de la Socia: _____

Información general de la socia

1-¿Cuánto tiempo tiene de participar en AUGE?

años	meses

2-¿Qué edad tiene Ud?

_____ (años de edad) 99= no sabe

3-Actualmente Ud. es...?

1-casada / unión libre

3- Viuda

2-separada / divorciada

4- Soltera

4-¿Qué grado de escolaridad tiene Ud?

_____ (años de estudio) 99= no sabe

5- Si alguien le envía una carta, puede leerla?

1- Sí

2- No

6- ¿Cuál es su ocupación principal?

1-negocio

3- ama de casa

2-trabajo asalariado

4- otro. Especifique: _____

7- ¿Cuántos préstamos ha recibido de AUGE?

_____ (número de préstamos)

8- ¿Cuál fue el monto del primer préstamo que le dio AUGE?

_____ (Monto del préstamo)

9- ¿Cuál es el monto del préstamo actual que tiene con AUGE?

_____ (Monto del préstamo)

10-¿Tiene actualmente préstamo interno del grupo?

1- Sí

2- No (pasar a la pregunta 12)

Condiciones materiales: uso del préstamo

18-¿En qué ha usado los préstamos, ya sea de AUGE o del grupo? Mencione los 3 usos más importantes?

(Marcar con una X)

1.Comprar alimentos para la familia		
2.Comprar ropa		
3. Dar o prestar el dinero a su esposo o a otra persona		
4. Mantener dinero a mano para emergencias		
5. Alguna festividad o celebración familiar		
6.Festividad religiosa		
7. Comprar algo para sí misma (ropa, cosméticos)		
8. pago de gastos escolares (útiles, inscripción, uniformes)		
9. Pagar deuda		
10. Gastos de salud (comprar medicamentos, consulta médicas, hierbas medicinales)		
11. Gastos en la vivienda (reparación, mejora, ampliación)		
12. Compra animales, terrenos, maquinaria		
13.invertir en el negocio		
14. Otro. Especifique: _____		
99-no sé		

19-¿Quién decidió utilizarlo de esta forma?

1-yo

2- mi esposo y yo

3-mi esposo/compañero

4-Pariente femenino (madre, hermana, tía, abuela, hermanastra)

5-Pariente masculino (padre, hermano, tío, abuelo, padrastro, hermanastro)

Creación y mejoramiento de negocios/ generación de empleo y autoempleo (esta sección es para las socias que han invertido en un negocio con préstamo de AUGE o del grupo)

20- ¿Ha utilizado parte o la totalidad de algún préstamo del proyecto para **iniciar** un negocio propio?

1- Sí

2- No (pasar a la pregunta 23)

21-¿si la respuesta es afirmativa, qué tipo de negocio?_____

22-¿todavía funciona ese negocio?

1- Sí 2- No

23-En las últimas 4 semanas,¿realizó algún trabajo para alguien a cambio de un salario?

1- Sí 2- No 99-No sabe

24- En las últimas 4 semanas,¿se dedicó a negocios que le generaron ingresos y que han sido apoyadas por AUGE aunque no hayan sido iniciadas con fondos de AUGE o del grupo?

1- Sí 2- No (pasar a la pregunta 40) 99-No sabe (pasar a la pregunta 40)

25-¿Cuál de estas actividades o negocios, ya sea iniciados o no con fondos de AUGE o del grupo, le hizo ganar más dinero?

26-Este negocio es:....

1- principalment e suyo 2-principalment e familiar 3-un negocio con personas del grupo 4-un negocio del grupo 5. Otro. Especifique:_____

27- ¿Quién maneja éste negocio?

1-yo 2-el socio/a 3-un pariente masculino 4-un pariente femenino 5-el esposo/compañero 6-mi esposo y yo 7-Otro. Especifique:___

28-¿Qué fondos utilizó para iniciar este negocio?

Fondos utilizados	(Marcar con X)	
1-ahorros propios		
2-crédito de AUGE o del grupo		
3-préstamo de familiares o amigos		
4-prestamos de programas gubernamentales		
5-donaciones de programas gubernamentales (oportunidades o progesa, procampo, etc.)		
6-remesas		

31.¿Qué otro cambio hizo con el apoyo de AUGE o del grupo, aparte de los anteriormente mencionados?

32-¿Cuánto son sus ventas totales? (Ingrese en la casilla correspondiente de acuerdo al periodo que señale la entrevistada)

diario	semanal	quincenal	mensual	Otro:_____	No sabe (marcar con X y pasar a la preg. 34)
\$	\$	\$	\$	\$	

33-¿Con qué constancia realiza estas ventas? (ingrese en la casilla correspondiente de acuerdo al periodo que señale la entrevistada)

Si la estimación es diaria, cuántos días al año	Si la estimación es semanal, cuántos semanas al año	Si la estimación es quincenal, cuántas quincenas al año	Si la estimación es mensual, cuántos meses al año	Si la estimación es_____, cuantos____ al año

34-¿cuánto obtiene de ganancia? (ingrese en la casilla correspondiente de acuerdo al periodo que señale la entrevistada)

diario	semanal	quincenal	mensual	Otro:_____	No sabe (marcar con x)
\$	\$	\$	\$	\$	

35- Durante los últimos 12 meses, ¿En qué ha utilizado las ganancias de su negocio? (marcar los 3 usos más importantes)

Usos	Marcar con X
1. Comprar comida	
2.Comprar ropa	
3. gastos escolares	
4. gastos de salud	
5. compra de artículos	

_____ adultos (18 años o más)

_____ adultas (18 años o más)

_____ ninguno de los anteriores (**pasar a la pregunta 40**)

39- si ayudaron niños/as,¿De estos niños, cuántos han llegado a faltar a clase para ayudarle en el negocio?

_____ niñas (menores a 18 años)

_____ niños (menores a 18 años)

Condiciones materiales: ingresos, Ahorros y otros activos:

40-¿Cuáles son las principales fuentes de ingresos (incluye ganancias de todos) de su casa?

(Marcar con una X)

Fuente del pago		
1-salario de su esposo /compañero		
2-su salario		
3- salario de otros parientes		
4- de su negocio		
5- del negocio del esposo		
6-del negocio familiar		
7-Remesas		
8-Oportunidades(progresas)		
9-Procampo		
10-otro. Especifique: _____		
99-no sabe		

41-En los últimos 12 meses, el ingreso total (incluye ganancias de todos) de su casa..?

1. disminuyó mucho 2. disminuyó 3. se mantuvo igual 4. aumentó 5. aumentó mucho 99. No sabe

42a. En caso de haber disminuido, ¿Por qué disminuyó su ingreso familiar? (**después ir a pregunta 43**)

42b. En caso de haber aumentado, ¿Por qué aumentó su ingreso familiar?

43. En los últimos 12 meses, su ingreso personal...?

1. disminuyó mucho 2. disminuyó mucho 3. se mantuvo igual 4. aumentó mucho 5. aumentó mucho 6. .no tiene ingreso personal 99. No sabe

43a. En caso de haber disminuido, ¿Por qué disminuyó su ingreso personal? **(después ir a pregunta 44)**

43b. En caso de haber aumentado, ¿Por qué aumentó su ingreso personal?

44. Ahora tengo algunas preguntas sobre artículos que Ud. pueda tener en su hogar. Me gustaría saber si posee en su casa algunos de los siguientes:

Artículo (lea cada columna artículo por artículo)	a. ¿Alguien en su casa posee este artículo?(en buenas condiciones) (marcar con X)	b. Participaba Ud. en AUGE cuando adquirió este artículo?(o más de este artículo) (marcar con X)
Bienes del consumidor que valgan-menos de \$1,000 en promedio		
Radio o grabadora		
Bienes del consumidor que valgan-más de \$1,000 pero menos de \$10,000		
Bicicleta		
Cama		
Estufa		
Refrigerador		
Televisión		
lavadora		
videograbadora		
estereo-tocadiscos		
Bienes del consumidor que valgan-más de \$10,000		
Motocicleta		
automóvil/camioneta		
Terreno		
casa		

11. Gastos en la vivienda (reparación, mejora, ampliación)	
12. Compra animales, terrenos, maquinaria	
13. invertir en el negocio	
14. No he utilizado mis ahorros	
15. Otro. Especifique: _____	
99-no sé	

52b. ¿Para qué quiere ese ahorro?

53-¿Quién decidió utilizarlos de esta forma? (hacer esta pregunta sólo si ha utilizado el ahorro)

- 1-yo
- 2- mi esposo y yo
- 3-mi esposo/compañero
- 4-Pariente femenino (madre, hermana, tía, abuela, hermanastra)
- 5-Pariente masculino (padre, hermano, tío, abuelo, padrastro, hermanastro)
- 6-otros parientes y yo

Condiciones materiales: alimentación

54. Durante los últimos 12 meses, su dieta familiar ha:

- 1. ha mejorado
- 2. está igual
- 3. ha empeorado
- 99. No sabe

55. Si empeoró, ¿Por qué empeoró? **(después ir a la pregunta 57)**

56-Si mejoró, ¿Por qué mejoró?

Condiciones materiales: educación

57-¿Cuántos niños/as están en edad escolar (5 a 17 años) en su familia?

_____niñas

_____niños

_____ ninguno (**pasar a la pregunta 61**)

58-¿Cuántos de estos niños/as acuden a la escuela?

_____niñas

_____niños

59-¿Cuántos de estos niños nunca han asistido a la escuela?

_____niñas

_____niños

60-¿Cuál es el grado de escolaridad más alto que sus niños han completado?

_____grado de escolaridad de niñas

_____grado de escolaridad de niños

61- ¿Ha recibido cursos por parte del proyecto?

1- Sí

2- No (**pasar a la pregunta 63**)

62-¿Qué tipo de cursos?

Condiciones materiales: vivienda

63-¿Comparte el dormitorio con algún miembro de la familia que no sea su pareja?

1- Sí

2- No

64-Durante los dos últimos años, ¿hubo alguna reparación, mejora o ampliación en su casa que haya costado más de \$500?

1- Sí

2- No (**pasar a la pregunta 66**)

99-No sabe (**pasar a la pregunta 66**)

65-Si la respuesta es afirmativa, ¿Cuál de los siguientes ha hecho en los últimos dos años?

			¿Participaba Ud. en AUGE cuando fue hecho esto?
		marcar con X	marcar con X
Reparaciones, mejoras o ampliaciones del hogar			
a.Reparaciones o mejoras en la casa (fijar el techo, paredes, piso)			
b.Ampliación de la casa (construyó una nuevo cuarto, terraza o barda)			
c.mejora del sistema de agua y sanitario (tubería nueva, drenaje, sistema de desague, regaderas, lavabo, baño, letrina)			
d.alumbrado, electricidad			

Empoderamiento y cambio en las relaciones de género

66-A partir de su participación en el proyecto, su habilidad para administrar su negocio...(hacer esta pregunta sólo si en las ultimas 4 semanas se ha dedicado a un negocio)

1-ha mejorado mucho 2-ha mejorado un poco 3- se mantiene igual 99. No sabe

67. Desde que participa en AUGE, ¿cuál es el cambio más importante que ha tenido a nivel personal?

68. Desde que participa en AUGE, ¿qué cambios ha notado en relación a su familia?

69. ¿Qué ventajas le encuentra o qué le gusta de pertenecer a un grupo?

70. Desde que participa en AUGE, el aporte que Ud. hace a su casa, ya sea económico, en productos o especies.....

1. disminuyó mucho 2. disminuyó 3. se mantuvo igual 4. aumentó 5. aumentó mucho 99. No sabe mucho

71-¿Ha participado en talleres o cursos de género?

- 1- Sí 2- No (pasar a la preg. 73) 99-No sabe (pasar a la preg. 73)

72- ¿Ha habido algún cambio en su vida personal y familiar desde que conoce de género?

73-Si Ud. tuviera que cambiar algo del proyecto de AUGE para mejorarlo,¿qué cambiaría o que sugeriría?

¡¡¡Gracias por su atención!!!