LA MUJER EN EL SECTOR INFORMAL

Trabajo femenino y microempresa en América Latina

Marguerite Berger - Mayra Buvinić

Compiladoras

ILDIS-QUITO
EDITORIAL NUEVA SOCIEDAD

PN-ABT-419

LA MUJER EN EL SECTOR INFORMAL

Trabajo femenino y microempresa en América Latina

Marguerite Berger - Mayra Buvinić
Compiladoras

ILDIS-QUITO

EDITORIAL NUEVA SOCIEDAD

6.

Primera edición 1988

© 1988 by Editorial NUEVA SOCIEDAD
Apartado 61.712, Caracas 1060-A, Venezuela
ILDIS - Quito
Casilla Postal 367-A, Quito, Ecuador
Portada: Aníbal Ortizpozo
Fotocomposición: La Galera de Artes Gráficas
Impreso en Venezuela
ISBN 980-6110-35-8

Se dedica este libro a todas las prestatarias del programa de crédito de la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo

8

Introducción
Marguerite Berger 13

PRIMERA PARTE
Visión general

Capítulo 1
Margaret Lycette y Karen White
Acceso de la mujer al crédito en América Latina y el Caribe 35

Capítulo 2
Jaime Mezzera
Excedente de oferta de trabajo y sector informal urbano 67

Capítulo 3
Silvia Escobar
Comercio en pequeña escala en la ciudad de La Paz, Bolivia 97

SEGUNDA PARTE
Asistencia técnica y capacitación

Capítulo 4
María Otero
Programas de los grupos solidarios 125

Capítulo 5
Cressida S. McKean
Empresas pequeñas y microempresas. Su eficacia e implicaciones para la mujer 145

9

Capítulo 6
María Mercedes Placencia
Capacitación y crédito para microempresarias..... 171

TERCERA PARTE
Estudios de casos de proyectos de apoyo

Capítulo 7
Rebecca Lynn Reichmann
Dos programas de crédito para microempresas. Los casos de República Dominicana y Perú..... 187

Capítulo 8
Luz María Abreu
La experiencia de MUDE dominicana..... 227

Capítulo 9
Banco Mundial de la Mujer
Como mejorar el acceso de mujeres al crédito bancario..... 243

Capítulo 10
Margarita Guzmán y María Clemencia Castro
Un banco de la microempresa. Proceso y resultados... 255

Capítulo 11
María Eugenia Arias
Un programa integrado de crédito. El Fondo de Desarrollo Rural..... 277

CUARTA PARTE
Evaluación

Capítulo 12
Mayra Buvinić, Marguerite Berger y Stephen Gross
Una mano para la mujer que trabaja..... 297

Capítulo 13
Jorge F. Landívar
El crédito de desarrollo para la mujer..... 321

Capítulo 14
Mayra Buvinić, Marguerite Berger y Cecilia Jaramillo
Impacto de un proyecto de crédito dirigido a microempresarios..... 331

Bibliografía..... 363

Autores..... 375

10

Agradecimientos

La idea para este libro y mucho de su contenido surgió de una conferencia internacional sobre: «Acceso de la mujer al crédito en América Latina: sugerencias para programas de desarrollo,» llevada a cabo en Quito, Ecuador, en 1986. La conferencia fue copatrocinada por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales/ILDIS (Fundación Friedrich Ebert) en el Ecuador y el Comité Ecuatoriano Interinstitucional para el Desarrollo de la Microempresa, y organizada por el Centro Internacional de Investigaciones sobre la Mujer (International Center for Research on Women). Los editores desean expresar su agradecimiento al ILDIS y a la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo (FED) y a la Oficina de la Mujer de USAID por el apoyo prestado. Se rinden especiales muestras de agradecimiento a Alexander Kallweit, Santiago Escobar y Galo Chiriboga del ILDIS y al personal administrativo de esta institución que colaboró en la conferencia y en este libro; a Joan Wolfe de USAID y a Miriam Carrillo y demás extensionistas de la FED.

Sonia Guerra y Karen Martínez aportaron una extraordinaria labor de investigación. La traducción de los documentos fue hecha por Charlie Roberts, Amalia Cabib y René Otero. Libby López, Kenny Midence y Ann Gillidette llevaron a cabo la monumental tarea de mecanografiar el manuscrito, tanto en inglés como en castellano. La edición final del manuscrito fue hecha por Amalia Mauro. A todos ellos nuestra más profunda gratitud.

INTRODUCCION

La mujer en el sector informal

Marguerite Berger

Entre el caudal de notas referentes al sector informal y a las microempresas en América Latina, es común encontrar alguna observación casual acerca de la importancia de la participación de la mujer. En las reseñas sobre los programas de asistencia destinados a este sector de la economía urbana o rural no falta la mención obligatoria del número o la proporción de mujeres beneficiarias, o un párrafo o dos acerca de las empresas que éstas dirigen. En esta recopilación se aborda en cambio el tema de la mujer de manera que refleje la realidad de su participación en este sector: como parte integral de un importante y creciente segmento de las economías latinoamericanas. Esta compilación se basa sobre todo en los trabajos presentados en un seminario internacional sobre el tema celebrado en Quito, Ecuador.* El seminario y esta colección tratan simultáneamente dos temas generalmente considerados complementarios pero separados: el empleo de la mujer y el fomento a la microempresa. Los artículos traspasan los límites que separan las distintas esferas en que se mueven los investigadores, las autoridades directivas y los ejecutores de programas, y presentan datos que han de resultar útiles a los órganos directivos planificadores y administradores de proyectos que deseen mejorar sus propios planes y políticas o diseñar otros nuevos.

Los trabajos se han reunido alrededor de cuatro tópicos generales: un panorama global del sector informal, en especial sobre el segmento de microempresas y las políticas y los programas para prestarle asistencia; las actividades de capacitación y asistencia técnica destinadas a este sector;

*Seminario Internacional «La mujer y su acceso al crédito en América Latina: sugerencias y programas de desarrollo,» fue organizado por el Centro Internacional de Investigaciones sobre la Mujer (ICRW), el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), y el Comité Interinstitucional de Desarrollo Microempresarial (CODEM), en Quito, Ecuador, el 11 y 12 de septiembre de 1986.

estudios de casos de programas de crédito para empresas pequeñas y microempresas y por último, la evolución con desagregación por sexo de programas de fomento. Este capítulo introductorio ofrece una base común para formular las discusiones individuales que se presentan a continuación. Este tiene un triple propósito: considerar el contexto del trabajo de la mujer en el sector informal y las razones para poner de relieve la participación femenina; establecer las características de las actividades de la mujer en este sector y relacionarlas con las diferentes maneras de conceptualizar el sector informal adelantadas por diversos observadores y, finalmente, examinar algunas de las políticas y proyectos dirigidos al sector informal y el significado que encierran para la mujer.

La importancia de centrar el análisis en la mujer

La primera pregunta que surge es: ¿Por qué es tan importante el papel de la mujer en el sector informal? ¿Por qué merece atención especial? Una de las razones está dada por una de las más significativas transformaciones que ha experimentado la fuerza de trabajo en América Latina en los últimos veinte años: la participación creciente de la mujer en el mercado de trabajo. En el *Informe Anual del Banco Interamericano de Desarrollo de 1980-1981* se observa que en América Latina ha tenido lugar una «revolución sutil» a raíz del ingreso creciente de la mujer al mercado laboral. Las cifras citadas en el último Informe sobre el Progreso Económico y Social en América Latina (BID, 1987) destacan otra vez esta tendencia, mostrando que, mientras las mujeres constituían sólo el 17,9 por ciento de la fuerza laboral de toda la región en conjunto en 1950, este porcentaje se elevará al 27,5 por ciento en el año 2000. La actividad económica de la mujer determinada por estas estadísticas, que indudablemente subestiman su participación en la economía, ha estado aumentando mucho más rápidamente que la de los hombres. Mientras la fuerza de trabajo masculina se duplicó entre 1950 y 1980, la fuerza laboral femenina creció más de tres veces. Según las proyecciones, entre 1980 y el año 2000 la fuerza de trabajo femenina aumentará otra vez casi el doble, al ingresar otros 22 millones de mujeres a la fuerza laboral de América Latina. En ciertas regiones, el período de 1980 al año 2000 será todavía más importante en lo que respecta a la mayor participación económica de la mujer, sobre todo en Centroamérica y otras zonas donde la urbanización ha sido más lenta que en los demás países de la región (BID, 1987).

La mayor participación de la mujer se debe, en parte, a tres importantes cambios producidos en los últimos 20 años: El primero se refiere a la estructura cambiante de las economías latinoamericanas relacionada con la urbanización. En América Latina, la migración de las mujeres a las ciu-

dades ha sido, a menudo, mayor que la de los hombres. Estas mujeres en su mayoría son jóvenes que van a la ciudad a buscar oportunidades económicas. La urbanización y los cambios tecnológicos conexos también han transformado el trabajo que ellas acostumbraban a hacer en el hogar en trabajo orientado al mercado. Además, mientras las actividades económicas tradicionales de las mujeres campesinas solían realizarse en el hogar, ligadas de modo confuso a las responsabilidades domésticas, la falta de acceso a la tierra y a otros recursos productivos, junto con la modernización de la producción agropecuaria, les ha obligado a orientar sus actividades más directamente hacia el mercado, adquiriendo así más visibilidad.

Al mismo tiempo, la distribución en América Latina de los beneficios de la educación ha mostrado una tendencia hacia la igualdad de los sexos. En numerosos países las tasas de escolaridad masculina y femenina ya son casi iguales. Esta igualdad, sin embargo, todavía elude a varios de los países más pobres, especialmente los de Centroamérica y el Caribe, y en la población de más edad aún existen grandes diferencias educacionales entre uno y otro sexo. Sin embargo, las crecientes oportunidades educacionales ofrecidas a las jóvenes han ampliado las oportunidades económicas a su alcance.

Un tercer factor, que ayuda a explicar el incremento de la participación económica de la mujer, es la mayor necesidad de llevar un ingreso al hogar. Esta necesidad se siente tanto en las familias nucleares como en los hogares encabezados por mujeres, que son cada vez más numerosos en América Latina. Por una parte, el deterioro del valor real de los ingresos durante la década de 1980 ha obligado a las mujeres casadas a ingresar en la fuerza de trabajo como proveedoras secundarias de ingreso. Hay indicios de que la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, sustentado por la necesidad de ganar dinero, es contracíclico. En otras palabras, el número de mujeres que buscan trabajo, sobre todo el de mujeres pobres, aumenta a medida que declina el crecimiento económico. Así, por ejemplo, un informe reciente del Centro Internacional de Investigación sobre la Mujer (ICRW Buvinic y Horenstein, 1986) citaba la siguiente situación en Costa Rica: la participación de la mujer en la fuerza de trabajo aumentó del 24,8 por ciento en 1980 al 26,2 por ciento en 1982, el peor año de la crisis económica, y se estabilizó en 25,4 por ciento en 1983, año en el que se experimentó una leve recuperación. Al mismo tiempo, la tasa nacional de desempleo manifiesto correspondiente a la mujer aumentó del 7,8 por ciento en 1980 al 11,4 por ciento en 1982, para bajar al 9,6 por ciento en 1983. El desempleo masculino continuó elevándose durante todo ese período, aumentando del 5,3 al 6,6 por ciento entre 1980 y 1982, y otra vez al 8,8 por ciento en 1983.

Otro caso es el de Chile, país que exhibió cambios paradójicos en el empleo de la mujer. Esta paradoja puede explicarse, sin embargo, si se desa-

grega la participación femenina en la fuerza de trabajo por nivel de ingreso familiar. Mientras las tasas de actividad de las mujeres pertenecientes al 20 por ciento más pobre de la distribución del ingreso familiar aumentó en forma pronunciada del 18 al 22,4 por ciento durante la crisis económica de 1974-1975, entre las mujeres de ingresos más altos se observó la tendencia opuesta. En el grupo de mujeres de ingresos medianos a bajos, la tasa de participación bajó del 22,6 por ciento al 19,5 por ciento; en el de mujeres de ingresos medianos a altos la tasa de participación disminuyó del 25,8 al 23,0 por ciento, y la participación de las mujeres de elevados ingresos registró una caída notable, del 34,3 al 31,9 por ciento durante ese período (Rosales, 1979).

Otro elemento que contribuyó a aumentar la necesidad de trabajo remunerado de la mujer es la proporción creciente de hogares en los que ella es la proveedora principal de ingresos. Encuestas de hogares realizadas en cinco ciudades de América Latina en 1982 revelaron que las mujeres encabezaban entre el 18 y el 38 por ciento de todos los hogares, y que las tasas más altas correspondían a los grupos de ingresos más bajos (CEPAL, 1984). En todas las ciudades estudiadas, excepto Bogotá, el número de las jefas de familia aumentó entre 1982 y 1985, año al que corresponden los últimos datos disponibles (Arriagada, 1987). El fenómeno de las jefas de familia, cada vez más numerosas, es importante para el análisis de las transformaciones experimentadas por el sector informal por tres motivos: Primero, es notable que aun de acuerdo con las estadísticas oficiales, las tasas de participación económica de las jefas de familia sean más altas que las de las mujeres en general. En seis de las ciudades más grandes de América Latina, las jefas de familia de 15 a 44 años de edad tienen una tasa de participación que fluctúa entre 44,7 y 88,2 por ciento, lo que es aproximadamente equivalente a las tasas correspondientes a los hombres de ese mismo grupo de edades (CEPAL, 1986, p. 39).

Segundo, la participación de la mujer responde mayormente a motivos económicos. Los datos disponibles de los ingresos familiares por sexo del jefe de familia muestran que los hogares encabezados por mujeres son más pobres que los dirigidos por hombres. Asimismo, los primeros no tienden más que los segundos a ser parte de una familia extensa y no tienen, por lo tanto, fuentes adicionales de sostén económico. Además, la relación de dependencia es generalmente más alta en los hogares encabezados por mujeres. En otras palabras, hay menos personas que ganan un ingreso en relación con el número total de familiares, lo cual contribuye a que la mujer necesite tener un trabajo remunerado para mantener a la familia.

Finalmente, las ocupaciones que tienen las jefas de familia suelen pagar muy poco. Una elevada proporción de ellas trabajan en el sector informal. De acuerdo con datos procedentes de Colombia, por ejemplo, las mujeres que son jefas de familia tienden más que las que no lo son a trabajar

por cuenta propia (Arriagada, 1987). En un estudio llevado a cabo en Belo Horizonte, Brasil, se encontró que la ocupación era uno de los factores principales que explican la diferencia de ingresos entre los jefes de familia de uno y otro sexo. El estudio reveló que 53 por ciento de las jefas de familia trabajaban en el sector informal, en comparación con sólo 13 por ciento de los hombres; además, las jefas de familia que trabajaban en este sector tendían a ganar bastante menos que los hombres jefes de familia que trabajaban en el mismo sector (Merrick y Schmink, 1983).

La mujer en el sector informal

¿A dónde van las mujeres que ingresan por primera vez al mercado de trabajo, o incluso las que ya han estado empleadas, para buscar ocupación a fin de mantener a la familia o contribuir con su ingreso a sostenerla? La respuesta está dada en parte por la concentración de mujeres en actividades de servicios, comerciales o mercantiles en pequeña escala. Frente a necesidades económicas crecientes y la falta de empleo en las compañías del sector moderno, la mujer se ve forzada a crear su propio empleo. La mujer se está incorporando a lo que se llama economía informal, en la que el rendimiento y las condiciones de trabajo son generalmente peores que en un empleo fijo asalariado.

En general, la representación de la mujer en el sector informal es mayor que su tasa de participación en la economía en su conjunto, hecho éste que los observadores o analistas del sector han señalado por unanimidad. De acuerdo con un número de medidas, en América Latina las mujeres constituyen una importante porción de la mano de obra del sector informal y, a menudo, componen casi la mitad o más de esta población.

Según los estudios realizados por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) en la década de 1970, en las ciudades principales de México, las mujeres representaban entre el 51 y el 62 por ciento de los empleados en el sector informal, incluyendo el servicio doméstico como parte del mismo. Aun excluyendo el servicio doméstico, las mujeres todavía representaban del 32 al 37 por ciento de los que trabajaban en el sector informal de esas ciudades. En las dos ciudades principales de Ecuador, las mujeres componían el 39 por ciento de la fuerza de trabajo del sector informal, excluido el servicio doméstico; y en Honduras constituían el 40 por ciento de esta población. Son excepciones Costa Rica y Panamá, donde la participación de la mujer era menor en el sector informal que en el formal. En Costa Rica, por ejemplo, las mujeres representaban el 24 por ciento de los trabajadores del sector informal y el 31 por ciento de la mano de obra del sector formal. En Panamá eran mujeres el 20 por ciento de los empleados en el sector informal

y el 38 por ciento de los empleados en el sector formal. De acuerdo con PREALC, el bajo porcentaje de mujeres que trabajan en el sector informal de estos dos últimos países puede deberse en gran parte a las mayores oportunidades educacionales ofrecidas a la mujer, que le permiten obtener empleos más deseables en el sector moderno (PREALC, 1981).

Descripción del sector informal

La expresión sector informal posee un cierto atractivo cuando se trata de describir un fenómeno aparentemente evidente para la mayoría de los observadores del desarrollo económico del Tercer Mundo, y quizá mucho más patente cuando se habla del trabajo de la mujer. Pero cuando se trata de aplicarla en la práctica para identificar cuantitativamente al grupo o especificar el objeto de las políticas y programas de asistencia para ese sector, se ve claramente que dicha expresión encierra numerosas contradicciones (Kannappan, 1985; Peattie, 1987).

Existen muchas dificultades conceptuales y prácticas con este término. En realidad, parte de la difusión de la expresión «sector informal» puede deberse al hecho de que nos permite poner un nombre a la población destinataria de políticas y programas que fueron elaborados antes de la identificación precisa de este grupo (Peattie, 1987). Para los fines de esta compilación de trabajos, la expresión puede aplicarse si sólo la usamos para referirnos a las unidades económicas (establecimientos) que componen el sector informal, como son las microempresas. Si se excluyen los profesionales independientes como médicos y abogados, generalmente pueden definirse como microempresas del sector informal los negocios que emplean un máximo de cinco trabajadores y que poseen bienes estimados en menos del equivalente de aproximadamente US$20.000. Es en estas empresas donde se manifiestan todas las características comúnmente relacionadas con las actividades del sector informal: operaciones en pequeña escala, utilización de mano de obra de familiares y recursos locales, escasa dotación de capital, tecnología con uso intensivo de mano de obra, barreras limitadas para el ingreso, alto grado de competencia, una fuerza de trabajo no calificada y adquisición de conocimientos fuera del sistema educativo académico. Las microempresas, tal como se las define aquí, así como otros negocios que podrían calificarse de informales bajo ciertas definiciones, también pertenecen a ese sector de la actividad económica que no se registra en las dependencias gubernamentales; que no se estima o se subestima en las estadísticas oficiales; que no cumple con los reglamentos que rigen las prácticas de trabajo, los impuestos y la concesión de licencias, y que tiene una fuerza laboral no sindicalizada (Sethuraman, 1976, 1981).

La informalidad es un concepto apto para referirse a las microempresas y a un segmento importante del trabajo de la mujer, debido en gran parte a las siguientes características generalmente comunes en ese trabajo.

Organización interna. Las actividades del llamado sector informal son informales en lo que se refiere a la estructura orgánica interna de la unidad de producción o de la ocupación en cuestión. En otras palabras, la jerarquía laboral y las funciones dentro del lugar de trabajo son más flexibles y sencillas. Un caso extremo de esta informalidad es la del empleado por cuenta propia o independiente que combina las funciones de trabajador, gerente y propietario en un solo individuo.

Relaciones con el mundo exterior. Las ocupaciones del sector informal tienden a ser informales en lo que se refiere a las relaciones que mantienen con el mundo que las circunda como, por ejemplo, las relaciones con los proveedores, los clientes y el Estado. Estas relaciones son menos definidas o más fluidas que las que mantienen los negocios formales o modernos; v.g., no se firman contratos formales, las horas de trabajo son flexibles y los contactos son irregulares. Esto explica en parte porqué este sector se conoce como el sector «abandonado» o «no organizado», especialmente con respecto a la mano de obra. Debido a lo difícil que es determinar claramente las relaciones con el mundo exterior, los negocios del sector informal se caracterizan por su «invisibilidad», y es frecuente que las estadísticas oficiales, especialmente los censos económicos, los pasen por alto.

Rama de actividades. La informalidad se define en este contexto por el hecho de que en una sola unidad de producción, comercio o servicios existen combinaciones de actividades diferentes, por la simultaneidad de las actividades y por la frecuencia con que se cambia de actividad, sobre todo por motivos de temporada. Entre los negocios del sector informal hay numerosas tiendas donde se venden productos elaborados por el mismo comerciante, pero en algunas de ellas también se venden productos adquiridos en otra parte. En estos casos es difícil encasillar el negocio de acuerdo con la clasificación industrial corriente en la que se separan las actividades manufactureras de las comerciales. A veces, una persona que se considera a sí misma un artesano, por ejemplo, quizá devengue una proporción mayor de sus ingresos de la venta de artículos que no han sido producidos en el propio taller.

Proceso de producción. En el sector informal, el ciclo de producción tiende a la discontinuidad, la variabilidad y la flexibilidad, debido en parte al nivel rudimentario de la tecnología utilizada por los negocios de ese sector y por el bajo nivel de capitalización. Como los que operan los negocios del sector informal tienen poco acceso al capital de trabajo, a menudo se ven obligados a interrumpir la producción o el trabajo cuando se quedan sin la materia prima necesaria para continuar laborando. No

pueden acumular existencias o, en el caso de las empresas de servicios, comprar las herramientas que le han de permitir realizar diferentes tipos de trabajo. Respecto de estas últimas, esto puede significar que el operador del negocio compra un nuevo tipo de herramienta o utensilio para llevar a cabo un solo trabajo, y luego se utiliza muy poco. En otras palabras, la naturaleza limitada de la tecnología empleada no sólo disminuye la capacidad del negocio para producir sin interrupción, sino también el período de tiempo que emplea el empresario para planear las inversiones y operaciones del mismo.

Falta de separación entre el consumo y la producción. El análisis económico trata el consumo y la producción en diferentes esferas; y al formularse las directrices y programas para mejorar el lado producción-ingreso de la ecuación económica, el factor consumo generalmente se ignora excepto como fuente de demanda de productos adicionales. Es sumamente difícil, sin embargo, aplicar esta separación a las actividades económicas en microescala, en las que los egresos, ingresos, bienes y mano de obra del negocio y del hogar se hallan inextricablemente ligados. Como señala Tokman (1978), lo que les permite a los informales mantener activos los negocios, es el hecho de poder recurrir a bienes como la vivienda, vehículos e incluso muebles de uso personal. En cuanto a las mujeres del sector informal, la dedicación simultánea del tiempo a tareas domésticas y comerciales agrega otra dimensión a esta cuestión; en ningún aspecto se ve esto mas claramente que en el caso de la atención de los niños.

Conceptualización del sector informal: ¿Dónde encuadra la mujer?

Estos cinco tipos de informalidad, cuando se aplican al trabajo de la mujer, pueden hacernos identificar, sin mucha reflexión, ese trabajo con el del sector informal. Y puesto que tantos autores han destacado la importancia de la participación de la mujer en lo que ellos llaman el sector informal, la identificación del trabajo de la mujer con el del sector informal es una tentación todavía más grande. Pero, ¿de qué hablan estos observadores cuando dicen que la mujer es una parte importante del sector informal? ¿Qué entienden ellos por sector informal? ¿Y qué dice esta expresión acerca del trabajo de la mujer?

Para responder a estas preguntas es útil examinar los fundamentos teóricos, y no sólo los aspectos descriptivos de la definición del sector informal. La sucinta categorización de Vanessa Cartaya de las definiciones de sector informal ofrece una base esclarecedora para discutir el trabajo de la mujer en él (Cartaya, 1987). De acuerdo con Cartaya, hay cuatro maneras distintas de analizar el sector informal: el enfoque basado en una teoría del excedente de oferta de trabajo, identificado a menudo con el

PREALC; un enfoque neomarxista; la economía «negra» o enfoque de la economía subterránea y el enfoque neoliberal. Cada uno de estos enfoques tiene diferentes implicaciones para analizar el trabajo de la mujer y formular directrices y programas para asistirla.

Excedente de oferta de trabajo. Este enfoque estructuralista se identifica con la oficina latinoamericana de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Esta orientación está ejemplificada por el tipo de análisis contenido en el trabajo de Mezzera que forma parte de este volumen (véase el Capítulo 2). Según este argumento, la gran mayoría de los que trabajan en el sector informal lo hacen porque no hay oportunidades de trabajo en el sector formal moderno. La falta de fuentes de trabajo se debe a imperfecciones estructurales del mercado de capital, la refuerza la formación de oligopolios que limita la competencia en los mercados de trabajo y bienes, mientras mantiene elevados los precios de los bienes consumidos por los grupos de ingresos más altos. Esta situación reduce la demanda de trabajo por parte de las compañías modernas que producen artículos para los sectores de mayores ingresos. Como resultado, muchos de los que buscan empleo en ese sector no lo encuentran y deben, por ende, crear sus propios empleos en el sector informal, el cual suele pagar salarios muy bajos. A partir de un análisis de las imperfecciones estructurales del mercado de capital y la segmentación de los mercados de trabajo, este enfoque ofrece un esquema conceptual atractivo para analizar el trabajo de la mujer, pues suele afirmarse que ella forma parte de un sector desfavorecido de la fuerza laboral que se excluye de los empleos más deseables del sector formal.

Enfoque neomarxista. La posición neomarxista hace hincapié en la explotación de los trabajadores del sector informal por los productores capitalistas del sector formal. Se basa en el argumento de que la explotación de trabajadores y operadores de negocios del sector informal contribuye a: primero, reducir los costos de la materia prima y los insumos para la producción del sector formal y segundo, mantiene más bajos los costos de la mano de obra de este sector mediante la provisión de bienes salariales a sus trabajadores a un costo más bajo del que el mismo sector formal podría generar (Moser, 1978; Mies, 1986).

Este análisis es algo análogo a la concepción marxista de que el trabajo doméstico cumple un papel en el bajo costo de reproducción de la fuerza laboral que beneficia a los productores del sector formal. Según esta teoría, el trabajo femenino no remunerado realizado en el hogar proporciona productos que los trabajadores del sector formal consumen por muy bajo precio, permitiendo así que sus empleadores o la clase capitalista en general les paguen salarios más bajos. Como el trabajo de la mujer en el sector informal es en muchos casos una extensión del trabajo doméstico, está

claro el vínculo que existe entre el análisis de este último y el del sector informal. Funcionalmente, el trabajo no remunerado que la mujer realiza en el hogar y el que cumple en el sector informal, aunque se realiza a cambio de una remuneración, sirven para el mismo propósito de reducir los costos de la mano de obra o los costos de la materia prima que debe pagar el capital.

Economía subterránea. El análisis de la internacionalización del capital o los cambios experimentados por la competencia internacional entablada desde la década de 1970 ha ejercido gran influencia en este enfoque. Dentro de esta perspectiva, la economía subterránea es el resultado de las presiones ejercidas por una mayor competencia a escala internacional que ha dado lugar a un nuevo tipo de industria basada en la subcontratación y el trabajo a destajo. Este sistema permite que los empleadores tengan mayor flexibilidad para contratar y despedir a los trabajadores, cambiar las tareas que éstos realizan y modificar el estilo y componentes de los productos fabricados. Esa flexibilidad permite que los empleadores respondan más rápidamente a los gustos y patrones de consumo a escala internacional que cambian a un ritmo veloz y puedan, por lo tanto, competir mejor en los mercados internacionales y en el mercado interno cuando los artículos internacionales rivalizan también con los productos nacionales. En los últimos años varios estudios realizados, tanto en países en desarrollo como en países desarrollados, indican la importancia del trabajo de la mujer en este tipo de subcontratación o de disposiciones laborales por las que se da el trabajo a domicilio (Beneria y Roldán, 1987). De ello se desprende que la mujer es una participante importante en el sector informal si el mismo está constituido por este tipo de negocios y esta clase de disposiciones laborales.

Enfoque neoliberal. Según este punto de vista, identificado a menudo con Hernando de Soto (1986), y otros analistas conservadores, se define como sector informal el caracterizado por la ausencia de documentación legal o falta de cumplimiento con los requisitos legales por parte de las firmas que lo componen. O sea, el sector formal es aquel en el cual las firmas cumplen con las normas legales, como la concesión de licencias, los reglamentos sobre el salario mínimo y los pagos del seguro social, mientras que el sector informal es el grupo de firmas que no observan estas convenciones legales. En el caso de las mujeres encargadas de negocios en este sector, las restricciones legales adquieren una dimensión extra. Como señalan Lycette y White en este volumen (Capítulo 1), el acceso de la mujer al crédito y demás insumos, que le permitirán ampliar sus actividades económicas, se halla restringido por los reglamentos legales que le exigen presentar la firma del marido al solicitar un préstamo y coartan su control independiente de los bienes y sus derechos sucesorios. La legislación proteccionista que restringe las oportunidades de la mujer de obte-

ner empleo remunerado porque limita las horas en que puede trabajar, ofreciéndole beneficios que los trabajadores de sexo masculino no reciben, también puede servir para excluirla del empleo del sector formal y contribuir a que la mujer cree su propio empleo en el sector informal.

Ninguno de estos enfoques capta por completo la noción intuitiva de lo que es el sector informal, pero cada una de estas definiciones brinda un aspecto que resulta útil para ayudar a identificar el sector. Quizá la definición más amplia esté dada por el esquema conceptual del excedente de oferta de trabajo aplicado por el PREALC. La dificultad principal de esta definición reside en las importantes implicaciones que tiene para la mujer, ya que encierra la pregunta de cómo categorizar el servicio doméstico. El servicio doméstico es en parte una manifestación de la incapacidad de la mujer para encontrar empleo en otras ocupaciones más lucrativas y de su sometimiento a trabajos menos productivos y no muy bien remunerados. Como muchas de las que están empleadas en el servicio doméstico desearían trabajar en el sector formal de tener a su alcance esos empleos, deberá considerarse que una gran porción de ellas es parte del excedente de oferta de trabajo, según la definición del PREALC. Como indica Mezzera (Capítulo 2), al incluirse el servicio doméstico dentro del sector informal en América Latina, éste aparece fuertemente dominado por la mujer, ya que hasta 80 a 90 por ciento de los que trabajan en el servicio doméstico son mujeres. Como los empleados en el servicio doméstico constituyen un grupo grande y relativamente homogéneo cuyas características y necesidades son completamente diferentes del otro gran grupo que compone el sector —las pequeñas unidades económicas también llamadas microempresas— su inclusión dentro del sector informal llevaría a un cierto enfoque de las políticas y a recomendaciones para los proyectos que quizá no se apliquen a todo el sector. Algunos analistas del PREALC como Mezzera han indicado que el sector informal es un conjunto de unidades de actividad económica y no de personas, excluyendo así el servicio doméstico de lo que ellos llaman el sector informal. No está claro, sin embargo, si conceptualmente las personas han de quedar excluidas del sector informal.

Características de las mujeres microempresarias

Se acostumbra a menudo a llamar microempresas o micronegocios al sector informal, y viceversa, como lo hacen muchos de los autores de esta colección de artículos. Aunque se reconoce la importancia que tienen para la mujer otras actividades que podrían incluirse en el sector informal (especialmente el servicio doméstico), este volumen se concentra en las unidades económicas del sector: las microempresas. Pero a fin de abordar las

cuestiones relativas al sexo, esta recopilación de lecturas ofrece un cuadro no sólo de las empresas, sino también de los propietarios/operadores de ambos sexos, y las colaboraciones individuales se han formulado dentro del contexto del sector informal.

La noción de sector informal es todavía útil ya que, como se discutió anteriormente, el concepto de informalidad capta ciertas cualidades que no se ponen de manifiesto en una definición basada únicamente en el tamaño del establecimiento y que determinan las peculiaridades de las actividades económicas que deberán abordarse en políticas y programas. Segundo, mientras el enfoque original del sector informal se centraba en los trabajadores más pobres y los trabajadores independientes que a duras penas se ganan la vida, la nueva ola de interés en el sector corre peligro de abandonar este enfoque para centrarse en cambio en las microempresas potencialmente dinámicas (Leidholm y Mead, 1987; De Soto, 1986). El mismo término «microempresario», utilizado aquí para referirnos al propietario/operador de un micronegocio, evoca visiones schumpeterianas de empresarios dinámicos que no tienen relación con gran parte de los propietarios/operadores de negocios del sector de actividades económicas en escala minúscula (Sanyal, 1986). El abandono de las características del enfoque en la pobreza del sector informal se traduciría, entre otras cosas, en una disminución de la posibilidad de incorporar iniciativas para la mujer en el desarrollo.

Aun dentro de la parte del sector informal que se puede llamar microempresarial, la heterogeneidad es la regla. Coexisten en él grupos diferentes, y esto sugiere tipos de intervención distintos, con implicaciones para la mujer. Hay dos tipos de clasificación que resultan útiles para dividir el sector informal microempresarial. La primera se refiere a la clasificación industrial de dichas empresas en industriales o manufactureras, de servicios y comerciales. Esto también es importante con respecto a la distribución por tamaño de las microempresas. Al mismo tiempo que podría considerarse que una empresa de servicios o comercial con más de cinco empleados ha superado el nivel de microempresa, es también posible pensar que una operación manufacturera que tiene hasta diez empleados es todavía una microempresa. Aun con esas limitaciones, es probable que más del 90 por ciento de los establecimientos de los países en desarrollo pertenezcan al sector de microempresas (Leidholm y Mead, 1987).

El segundo tipo de clasificación de micronegocios se refiere a las diferentes características de las firmas en su relación con toda la economía. Pueden identificarse bajo esta categoría tres grupos principales. Están primero las diversas formas de lo que en otra parte se denomina «trabajo ocasional» (Bromley y Gerry, 1979), que comprenden las actividades temporales o estacionales (o actividades que se llevan a cabo mientras los operadores buscan otro empleo más estable). También estarían comprendidas

aquí las actividades inestables de supervivencia como el acarreo de cargas pesadas y la venta ambulante sin local fijo (véase en el Capítulo 3, una discusión acerca de la distinción entre los vendedores ambulantes y los fijos).

El segundo grupo se compone de micronegocios independientes y más o menos estables, como pequeñas tiendas o pequeñas operaciones manufactureras. Puede tratarse de negocios que hacen frente a la competencia ofreciendo otros estilos, calidad o precios, o que no compiten con los negocios del sector formal. Un subgrupo de esta categoría es la artesanía tradicional que puede verse como propia de un estadio anterior del desarrollo, pero que todavía existe en los países desarrollados, aunque no es tan importante para la microeconomía.

El último tipo es la subcontratación; este grupo de microempresas casi constituye una forma de empleo salarial disfrazado más que un negocio independiente. En general estas firmas tienen un solo cliente o unos pocos más que les compran toda la producción. Por lo común producen sólo ciertos componentes de un producto que luego se venden a una compañía del sector formal o a una empresa más grande para su montaje. Aunque las mujeres se hallan concentradas en este grupo y también en el primero, la mayoría de los programas para empresas pequeñas y microempresas se ocupan del segundo grupo (negocios «independientes»).

En vista de estas divisiones, pueden hacerse ciertas generalizaciones acerca de la participación de la mujer en el sector de microempresas, sin demasiado temor a la exageración.

1. En América Latina las mujeres constituyen una importante proporción de los propietarios operadores de microempresas. En promedio, un tercio de los microempresarios de la región y de sus trabajadores son mujeres, aunque en varios países esta proporción es mucho mayor (véase también PREALC 1981). En Honduras, por ejemplo, 39 por ciento de los empleados independientes, asalariados y con sueldo son mujeres, y en las zonas rurales las mujeres son propietarias del 60 por ciento de las empresas pequeñas y microempresas (Leidholm y Mead, 1987). Lycette y White (Capítulo 1) presentan información adicional que respalda estos datos.

2. Las mujeres se hallan concentradas en ciertas actividades. Las microempresarias son especialmente importantes en los sectores de comercio, servicios personales, ciertos ramos de la confección de ropa y producción de alimentos, aunque hay variaciones entre los países y dentro de éstos. En Ecuador, por ejemplo, las mujeres de la ciudad andina de Quito constituyen el 70 por ciento de los que trabajan en microcomercio; pero en la ciudad de Guayaquil, en la costa de Ecuador, 70 por ciento de los que se ocupan en estas actividades comerciales son hombres (Farrell, 1985). El trabajo de Escobar que figura en este volumen (Capítulo 3) trata explícitamente de las características, los problemas y las perspectivas de las ac-

tividades comerciales fuertemente dominadas por la mujer de la ciudad de La Paz.

Las microempresas dirigidas por mujeres se hallan entre las actividades de escala más pequeña y menos remunerativas. Aunque una gran proporción de microempresarios de ambos sexos dirigen negocios de una sola persona, la concentración de estas firmas es mayor entre las mujeres.

3. Muchas de las microempresas dirigidas por mujeres son una extensión de la función que desempeñan en el hogar, y esto es evidente cuando se advierte la importancia que tienen para la mujer la confección de ropa, la producción de comidas y la venta de alimentos elaborados y artículos perecederos.

4. Las actividades microempresariales de la mujer se organizan por lo común dentro del hogar, dándole teóricamente la oportunidad de combinar en el mismo espacio las responsabilidades domésticas y mercantiles. No está claro, sin embargo, si la mujer elige estas actividades a fin de poder combinar su función doméstica y comercial más eficazmente, o si se dedica a estas actividades menos remunerativas por no encontrar empleo en otra parte.

5. Estas características de las actividades microempresariales de la mujer tienen implicaciones para el diseño de programas y proyectos de políticas que deben incorporar este importante segmento del sector de microempresas.

Políticas, programas y proyectos

Este volumen tiene una decidida orientación programática y se ocupa de la aplicación práctica de los conocimientos existentes sobre la mujer y las microempresas en América Latina. Nuestro enfoque también es pragmático: tomar proyectos, programas y políticas actuales, mirándolos junto a las características de las empresas de propiedad de la mujer en la región, y determinar de qué manera proceder para que las intervenciones existentes se vuelvan más sensibles a las necesidades de la mujer. Pero aun recurriendo a este método subrepticio, suele ser difícil integrar a la mujer en un esquema preexistente cuando los proyectos se diseñan en torno a segmentos del sector de microempresas en los que ella casi no participa. En el caso de proyectos más grandes, de línea central, como los del Banco Industrial del Perú (Capítulos 11 y 12), lo que tenemos son versiones en escala reducida de programas de asistencia para negocios en mediana y gran escala que no tienen en cuenta las características «informales» de los negocios de las mujeres y el vínculo orgánico entre el hogar y el negocio característico de las microempresas de propiedad de ambos, hombres y mu-

jeres. En las páginas restantes de este capítulo se examinan las intervenciones en los sectores público y privado.

Sector público

En este volumen se atiende mucho más a los programas y proyectos que a las políticas. En general, este último aspecto ha recibido menos atención hasta hace poco tiempo, y la experiencia en materia de políticas relativas al desarrollo de microempresas es muy escasa como para permitir una evaluación. Es obvio, sin embargo, que las intervenciones políticas son fundamentales, y que las políticas de apoyo al sector de microempresas son aquellas que se orientan hacia las actividades económicas en más pequeña escala, y que no han de perjudicar a ciertas actividades como el comercio. Este es el caso en particular de los negocios dirigidos por mujeres, que se concentran en ciertas actividades y están entre los más pequeños. Lycette y White, por ejemplo, señalan en su trabajo (Capítulo 1) la posible repercusión positiva que la desreglamentación del sector financiero, así como la reforma administrativa del sistema bancario pueden tener en los microempresarios de ambos sexos.

Las políticas macroeconómicas y regulatorias deben diseñarse de modo que actúen en forma complementaria con las intervenciones directas que se están aplicando en varios países de América Latina para favorecer el desarrollo de microempresas. Además hay quien argumenta que el apoyo que se preste a las microempresas ha de tener efectos positivos en las metas macroeconómicas, como por ejemplo, un mayor crecimiento económico y menor necesidad de recurrir a la importación (Kilby y D'Zmura, 1985, De Soto, 1986).

La capacitación de la mano de obra y las políticas en materia de educación son también áreas importantes que pueden tener efectos positivos en el sector de microempresas. Deberá instarse a las instituciones académicas a preparar currículos que estén a tono con las necesidades de los trabajadores independientes, ya que ésta será una de las pocas alternativas de empleo para muchos egresados y desertores escolares. En América Latina, las instituciones de capacitación vocacional ya están empezando a tener esto en cuenta cuando preparan cursos breves de perfeccionamiento comercial y técnico (McKean, Capítulo 5). También es importante tener presente en el plano de las políticas que en este momento en particular los gobiernos de los países latinoamericanos ven gravemente limitadas sus posibilidades de aumentar los gastos y servicios.

El clima actual se caracteriza por las medidas de austeridad y la reducción de las erogaciones sociales. Esto significa que se restringe la cantidad de fondos disponibles para el perfeccionamiento de los recursos humanos

y para los servicios públicos, dos áreas que han de tener, a mediano y largo plazo, grandes efectos negativos en las oportunidades de empleo para la mujer.

A fin de poder mejorar la situación de la mujer y su familia, las políticas destinadas a apoyar al sector de microempresas deberán orientarse en torno a una doble estrategia:

1. Fortalecer y asistir a las microempresas con posibilidad de expandirse y, por lo tanto, de crear nuevos empleos que pueden ser ocupados por hombres y mujeres por igual.

2. No descuidar la provisión de asistencia para aquellas actividades que requieran de ayuda para mejorar los niveles de ingreso y el nivel de vida de los operadores que las llevan a cabo, aun cuando dichas actividades parezcan ofrecer pocas posibilidades de expansión.

Si el énfasis se pone sólo en la primera estrategia, entonces las mujeres tenderán a quedar excluidas en mayor número que los hombres. Aunque se espera que la expansión de las microempresas que funcionan satisfactoriamente contribuya a ofrecer empleos adicionales para la mujer, la experiencia recogida en el pasado revela que una gran proporción de mujeres que ingresan a la fuerza de trabajo lo harán como operadoras de sus propias actividades independientes. La tesis de que el apoyo a las microempresas más grandes ha de de permitir una mayor creación de empleos para los trabajadores independientes que ellas han desplazado, omite el hecho de que la misma pequeñez de las actividades en microescala es, en muchos casos, un medio de velar por su supervivencia. Además, la creación de empleos por sí misma no es el problema que interesa a muchos de los integrantes del sector informal; el problema radica en el aumento de la productividad y de los ingresos de los que han logrado crear su propio empleo (Weeks, 1977; Kahnert, 1987). Si se descuidan estas actividades en microescala, se tendrán consecuencias negativas en materia de distribución y para otras metas del desarrollo, inclusive la del mejoramiento de la salud y el bienestar de la familia en general.

Muchas de las intervenciones gubernamentales que pueden emplearse para asistir al sector de microempresas tendrán que concentrarse en el ámbito local, e inclusive en el ámbito del gobierno municipal. Así, por ejemplo, el hostigamiento que inflige la policía a los pequeños y microvendedores representa una importante limitación de la estabilización de sus operaciones y del aumento de productividad por parte de los propietarios. Por lo tanto, la tolerancia que demuestren las autoridades locales hacia las actividades o programas que les ayudan a obtener puestos fijos para trabajar quizá sea más importante que, por ejemplo, el efecto del control del tipo de cambio de moneda extranjera sobre las operaciones de estos negocios.

Un importante campo de actividad gubernamental que se está desarro-

llando en América Latina es la asistencia directa prestada a empresas pequeñas y microempresas. Aunque es demasiado pronto para llegar a una conclusión definitiva acerca de la participación de la mujer en estas intervenciones patrocinadas por el gobierno, parece que muchas de estas experiencias no han tenido demasiado éxito en los intentos de incluir a la mujer. En el caso de Colombia, discutido en los trabajos de McKean y de Lycette y White que figuran en este volumen (Capítulos 1 y 5), el gobierno fue de gran ayuda para que las fundaciones privadas obtuvieran acceso a recursos para préstamos a microempresas y para facilitarles su organización en una red global que aumenta la eficiencia de aquéllas. Perú estableció recientemente un programa de fomento masivo en Lima por el cual se están otorgando ahora préstamos a más de 40.000 microempresas, la mayoría de las cuales están a cargo de mujeres. Por otra parte, las experiencias anteriores auspiciadas por el gobierno de Perú (véanse Arias, Buvinic, Berger y Gross, Capítulos 11 y 12 de este volumen) no lograron atender a muchas mujeres. En Guatemala, el gobierno está actualmente diseñando nuevos programas de asistencia para microempresas de la zona municipal de Guatemala en los que se tendrán en cuenta las experiencias de Colombia y Perú. Pero todavía es demasiado temprano para juzgar el progreso de estas actividades.

La reforma jurídica es una importante área en la que el gobierno puede eliminar las restricciones que obstaculizan la expansión de las microempresas. En lo que concierne específicamente a la mujer, el gobierno también puede introducir reformas en el código civil y en la legislación bancaria y laboral para favorecer el aumento de la participación económica de la mujer.

Sector privado

Contrariamente a la experiencia de muchos proyectos de crédito estatales, ciertos organismos del sector privado tienen una excelente historia de incorporación de la mujer a programas destinados a prestar asistencia a las microempresas. Como se observa en el trabajo de Lycette y White, la participación de la mujer en estos proyectos se extiende en una escala del 20 al 80 por ciento del total de beneficiarios. La participación de la mujer tiende a ser considerablemente mayor en los proyectos organizados alrededor del mecanismo de grupos solidarios (véanse Otero, Capítulo 4 y Reichmann, Capítulo 7). Hay dos razones para esto: primero, el costo del crédito extendido a negocios muy pequeños se reduce con el mecanismo de grupo, lo cual permite incluir a más mujeres cuya demanda de crédito se concentra en préstamos por pequeñas cantidades; segundo, algunos sostienen que el grupo solidario también ofrece un mecanismo de apoyo que

ayuda a las mujeres a participar en actividades de crédito con las que están menos familiarizadas que los hombres.

Al preguntarse si la mejor forma de prestar asistencia a las propietarias de negocios es a través de proyectos destinados específicamente a la mujer o a través de proyectos integrados, algunas instituciones han tendido a optar por los primeros. Buvinic (1986) no aconseja que las organizaciones femeninas tradicionales tomen a su cargo proyectos económicos a los que no están acostumbradas debido a que las metas económicas de éstos tienden a ser dejadas de lado por la orientación asistencial de la institución, lo que condena los proyectos al fracaso. Sin embargo, en América Latina todavía están funcionando con éxito y se están ampliando varios programas destinados a mujeres microempresarias dirigidos por nuevos organismos femeninos que han roto el molde tradicional. El ejemplo principal es MUDE Dominicana, que se examina en el Capítulo 8. Otros programas como el del Women's World Banking (Banco Mundial de la Mujer) (Capítulos 9 y 10) han extendido sus servicios a ambos sexos en reconocimiento del vínculo que existe entre la familia y la microempresa.

Pese a los logros de muchos de los proyectos del sector privado, se plantean varios problemas que deben tener en cuenta los organismos que esperan brindar asistencia técnica suelen verse como componentes necesarios de estos proyectos, dichas actividades pueden ser más problemáticas para la mujer por el poco tiempo que ella tiene disponible a causa de sus responsabilidades domésticas y económicas. A menudo los proyectos tratan de impartir capacitación adicional a la mujer, orientada sobre todo alrededor de sus funciones domésticas. Otros dedican considerable atención a las actividades destinadas a concientizar a la mujer acerca de las barreras sociales que enfrenta por el hecho de ser mujer, tal como lo recomienda Placencia (Capítulo 6), o destinadas a fortalecer la capacidad de liderazgo de la mujer (método común de los programas del Overseas Education Fund examinado brevemente por McKean en el Capítulo 5 de este volumen). También se ha encontrado otro problema en los proyectos que tratan de crear nuevas empresas desde el principio, especialmente con mujeres que no han trabajado anteriormente por una remuneración (véanse Mckean, Capítulo 5 y Placencia, Capítulo 6). Este tipo de actividad ha demostrado ser muy costoso y su eficacia no ha sido alta.

Uno de los problemas más serios de los proyectos del sector privado es la escala de las operaciones. Esta tiende a ser muy reducida y ayuda cuando mucho a varios cientos, o quizá a mil negocios, cuando la potencialidad de la demanda de crédito y asistencia en el sector de microempresas es superior a la capacidad de estos organismos. Dichos proyectos suelen verse limitados por deficiencias de organización o administración y por la falta de fondos necesarios para expandirse y servir a un mayor número de microempresas. Por lo tanto, aunque estos organismos atienden

a una mayor proporción de mujeres que los proyectos estatales, el número es tan pequeño que debería intentarse incorporar algunos de los mecanismos eficaces creados por estos organismos en las intervenciones en mayor escala del sector público o privado.

La reciente tendencia a tratar de excluir el comercio del grupo de las actividades elegibles para participar en proyectos de apoyo a la microempresa por creerse que estas actividades tienen menos potencial para crear nuevos empleos, tendrá un efecto negativo en la participación de la mujer aun en proyectos del sector privado (véanse Reichmann, Capítulo 7). Se trata de una restricción descaminada por dos razones: primero, muchas empresas comerciales están dirigidas por individuos que se ocupan simultáneamente de actividades manufactureras o de servicios en pequeña escala. Esto es especialmente cierto en el caso de las mujeres que producen artesanías y otros artículos mientras atienden sus puestos en la calle o el mercado. Además, los microvendedores suelen cambiar de actividad de acuerdo con la estación del año, lo cual es un aspecto positivo de la estrategia general que adoptan en sus actividades comerciales y que les da flexibilidad para buscar las más lucrativas de acuerdo con los cambios estacionales y los del mercado. Asimismo, la creencia de que las actividades comerciales no pueden crear nuevos empleos puede ser exagerada. El estudio de Buvinic, Berger y Jaramillo (véase el Capítulo 14) muestra que las empresas comerciales sí contribuyen, en cambio, a crear y fortalecer puestos de trabajo, aunque en menor escala que las actividades manufactureras y de servicios. Además, las empresas comerciales pueden servir de escalón para que los operadores realicen actividades más lucrativas. Por lo tanto, la identificación rígida del sector comercial con una escasa potencialidad de creación de empleos es errónea y deberá evitarse si se considera que la participación de la mujer es un elemento importante en un programa de microempresas. Finalmente, la meta de productividad e ingresos más altos es tan importante como la meta de creación de empleos (Kahnert, 1987).

Una última inquietud expresada en el trabajo de Mc Kean (Capítulo 5) es el énfasis excesivo puesto en las soluciones individualistas incorporadas en los métodos de las Organizaciones No Gubernamentales (ONG). Según los proyectos de las ONG, las limitaciones principales de las microempresas son el acceso individual al crédito y la falta de conocimientos por parte de los microempresarios. Pero este enfoque pasa por alto los obstáculos que se oponen a la expansión de la microempresa originados en políticas estatales económicas y de otros tipos y las barreras estructurales que ponen trabas a todo el sector de mitoempresas. Observamos, por ejemplo, anteriormente, en el caso de los vendedores ambulantes, las restricciones que les impone el hostigamiento de la policía. Estas restricciones no se resuelven mediante la capacitación individual o las actividades

de crédito. Es importante, por lo tanto, que la organización de apoyo a la microempresa se ponga en contacto con las autoridades legislativas para hacerles partícipes de sus propias inquietudes, como también es indispensable que los organismos privados adopten el papel de intermediarios y brinden a los microempresarios los servicios que éstos no podrían adquirir solos (como comercialización, asistencia jurídica, gestiones ante las autoridades, etc.)

PRIMERA PARTE

Visión general

Capítulo 1
Acceso de la mujer al crédito en América Latina y el Caribe

Margaret Lycette
Karen White

Desde que se reconoció, a mediados de la década de 1970, que los resultados de las políticas de crecimiento y de desarrollo orientadas hacia la producción no eran demasiado alentadores, los organismos donantes internacionales y los gobiernos de muchos países en desarrollo se han dedicado a aumentar las oportunidades de empleo y de remuneración en lugar de tratar de industrializar rápidamente a los países en desarrollo. Una de las principales áreas de apoyo en favor del desarrollo comunitario comprende ahora programas de asistencia a empresas rurales en pequeña escala, al sector agrícola de subsistencia y al sector urbano no estructurado o informal.

Entre los medios de que se valen los organismos de desarrollo y gubernamentales para llevar a la práctica estos programas están los incentivos tributarios; y el desarrollo de la infraestructura con miras al crecimiento de las pequeñas empresas y al uso de técnicas más eficientes en los pequeños establecimientos agropecuarios. Una de las novedades más importantes ha sido, sin embargo, el mayor volumen de recursos dedicados a la provisión de crédito. El crédito es ahora el mayor componente de los préstamos a la agricultura del Banco Mundial. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha elaborado todo un programa de asistencia crediticia a pequeñas empresas, y la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) apoya en diversas partes del mundo a numerosos proyectos que se llevan a cabo en zonas rurales y urbanas. Además, muchos gobiernos de países en desarrollo han asignado al crédito el papel principal en los programas de desarrollo rural e industrial.

Esta fuerte tendencia hacia la elaboración de programas de crédito se concentra sobre todo en mejorar el crecimiento y la capacidad lucrativa de las pequeñas empresas que suelen verse obstaculizadas por la falta de pequeños volúmenes de capital, y en estimular la adopción de prácticas

Previous Page Blank

tecnológicas por parte del pequeño agricultor mediante el acceso de éste al capital necesario. Es natural, por otra parte, que deban superarse los estrangulamientos críticos que se produzcan en la comercialización y el transporte o en el suministro de insumos, a fin de que las inyecciones de capital resulten efectivas para la promoción de estos objetivos. La disponibilidad de crédito, sin embargo, parece ser la limitación básica en la mayoría de los países en desarrollo.

Diversas investigaciones muestran que las pequeñas empresas y las microempresas tienen acceso restringido al capital a través de los canales formales (Liedholm y Mead, 1987). Por ejemplo, se encontró que el crédito y el capital eran las necesidades percibidas como mayores entre los pequeños propietarios de negocios de Haití (Chuta y Liedholm, 1979). Se reconoce en general que el crédito es una condición necesaria, aunque no suficiente, para lograr aumentar la productividad y el ingreso.

En épocas pasadas, los organismos de desarrollo y los gobiernos de los países en desarrollo intentaron atender la demanda de crédito de los pequeños agricultores y empresarios de las zonas rurales y urbanas mediante el establecimiento de instituciones especiales de crédito tales como los bancos multisectoriales de desarrollo, los bancos agrícolas y las cooperativas de crédito. Pero casi todos los bancos de desarrollo establecieron estructuras burocráticas sumamente centralizadas, con lo que se elevan los costos administrativos y disminuye la capacidad de ajustar los programas a las condiciones locales. De modo que aunque el propósito original consistía generalmente en beneficiar a los pequeños propietarios de negocios, artesanos y agricultores de subsistencia, los préstamos se adjudicaban sobre todo a los grandes industriales y agricultores. Lamentablemente, la información existente indica que las cooperativas de crédito también se inclinan a ser inaccesibles para el pequeño prestatario. Las juntas de directores tienden a estar dominadas por los grandes prestatarios, quienes ejercen gran control en la aprobación o promoción de las solicitudes de crédito, por tener un nivel de estudios más alto y mayor experiencia comercial. Los pequeños prestatarios, por otra parte, muchas veces no saben siquiera leer el texto de los formularios de solicitud de crédito requeridos, y probablemente no asistan a muchas de las reuniones de las cooperativas.

Los bancos comerciales y las instituciones financieras han desarrollado técnicas más eficientes de desembolso para la adjudicación de préstamos en los países en desarrollo, que los demás canales del sector estructurado o formal. Generalmente propenden menos que los organismos estatales a ser el blanco de la presión y el abuso políticos, mantienen registros adecuados, y el reembolso por parte de los prestatarios es mejor que en el caso de los bancos estatales. Lamentablemente, los bancos comerciales sue-

len ser inflexibles con respecto a los planes de amortización y se concentran en el crédito a corto plazo y en los préstamos de gran cuantía que no se destinan a los pequeños prestatarios. Además, menos del 20 por ciento del total de los prestatarios de las instituciones comerciales reciben un 80 por ciento del crédito agrícola otorgado. El acceso limitado y un alto grado de concentración de valores en cartera son también características del financiamiento comercial, industrial y de vivienda.

En los últimos años, al reconocer la incapacidad de las instituciones financieras del sector formal para atender eficazmente a los pequeños prestatarios, a los analfabetos y los sin poder político, la comunidad dedicada a problemas de desarrollo ha comenzado a experimentar con programas innovadores de pequeños préstamos que no dependen de las grandes instituciones para llevarse a la práctica. Es interesante notar que los organismos de desarrollo han reconocido el vínculo entre la mujer y el crédito a través de estos programas. Una y otra vez, las evaluaciones de los proyectos han demostrado que una mayoría de prestatarios de estos programas han sido mujeres, aun cuando los programas no se hayan limitado o destinado a ofrecer crédito a ellas. En un proyecto de desarrollo urbano financiado por el Banco Mundial en El Salvador, por ejemplo, el 85 por ciento de los beneficiarios de un componente de crédito para pequeñas empresas resultaron ser mujeres (Blayney, 1979).

La extremadamente elevada demanda de crédito por parte de la mujer en estos microprogramas suministra al menos una prueba indirecta de que ella ha tenido acceso restringido al crédito en el sistema financiero formal. Puesto que la gran mayoría de los fondos destinados al desarrollo circulan todavía por medio del sistema formal, las ramificaciones de tales restricciones pueden ser enormes en vista de la importante función que desempeña la mujer de escasos recursos en asegurar el bienestar económico de su familia.

En este capítulo se examina la importancia del crédito para la mujer; hasta qué punto se ha limitado el acceso de la mujer al crédito, y las estrategias ideadas por ella para hacer frente a esta limitación, a fin de poder formular recomendaciones para el establecimiento de políticas y proyectos de desarrollo tendentes a mejorar su acceso al crédito.

El financiamiento destinado a la mujer: ¿Por qué es tan importante?

Crecimiento de la fuerza de trabajo femenina

En los últimos tres decenios se ha incorporado a la fuerza laboral de América Latina y el Caribe un número sin precedentes de mujeres. En efec-

to, en los últimos treinta y cinco años la participación de la mujer en esta región ha aumentado más rápidamente que en el resto del mundo. Mientras la participación femenina en la fuerza de trabajo mundial aumentó en un 10 por ciento entre 1950 y 1980, en América Latina el aumento fue del 23 por ciento (White, Otero, Lycette y Buvinic, 1986). De acuerdo con las proyecciones de la Oficina Internacional del Trabajo, el número de mujeres que trabajan o buscan trabajo en la región se duplicará cada veinte años y en el año 2000 habrá más de cincuenta y cinco millones de mujeres en la fuerza laboral.

Estos niveles crecientes de actividad económica se deben en parte a los logros educacionales de la mujer y a las costumbres cambiantes de la sociedad, pero probablemente hayan sido en su mayor parte el resultado directo de descenso en el nivel de vida y la reducción de los salarios reales. La reciente recesión económica de América Latina y las medidas de austeridad que la acompañan han obligado a reducir los gastos públicos, disminuyendo así el poder adquisitivo de los hogares pobres y llevando a muchas mujeres a buscar empleo o a ocuparse de actividades generadoras de ingresos.

Además, el número de hogares encabezados por mujeres en la región de América Latina ha aumentado a causa de las elevadas tasas de migración del campo a la ciudad, abandono del marido y alta mortalidad masculina en las zonas de contienda civil. Estas mujeres, responsables ahora del bienestar económico de la familia, deben ingresar a la fuerza de trabajo formal o convertirse en trabajadoras independientes. Las mujeres que son jefas de familia tienden más que las demás a trabajar por cuenta propia. En Bogotá, por ejemplo, 21,2 por ciento de todas las trabajadoras son independientes, pero 33,9 por ciento de las jefas de familia trabajan por su cuenta (CEPAL, 1985a).

En las zonas urbanas las mujeres no pueden, en su mayoría, juntar leña, cultivar una huerta o producir artículos de primera necesidad como lo harían en el campo; al mismo tiempo deben pagar transporte, alquiler y servicios, lo cual demanda más efectivo.

Participación de la mujer en el sector informal

En muchos países en desarrollo, las oportunidades de empleo remunerado para la mujer se limitan a trabajos marginales que tienden a ofrecer salarios bajos, pocas prestaciones suplementarias, condiciones de trabajo deficientes y escasa oportunidad de progresar. El número de empleos a disposición de la mujer ha aumentado en parte a través del establecimiento de subsidiarias de compañías multinacionales e industrias nacionales de exportación dependientes de la existencia de mano de obra femenina

barata, lo cual contribuye a que el trabajo que se le ofrece a la mujer sea de muy baja calidad. En América Latina, el desarrollo de la industria y de la agricultura ha tenido lugar con uso intensivo de capital, limitando el número de trabajos disponibles en el sector moderno. La intensa competencia por los empleos, combinada con la discriminación sexual en el trabajo, significa que el pequeño número de puestos disponibles se distribuye entre los hombres, a menos que sea mucho más barato emplear mujeres.

Incapaces de permitirse estar desempleadas o empleadas en el sector formal con un sueldo muy bajo, las mujeres se vuelcan en número cada vez mayor hacia el trabajo por cuenta propia en el sector informal de la economía. En las zonas urbanas la mujer trabaja de vendedora ambulante y de empleada doméstica y personal. En las zonas rurales la mujer elabora y vende productos o realiza trabajos manuales con materia prima local. Los ingresos y la movilidad son bajos en estas actividades del sector informal, pero para la mayoría de las mujeres pobres el acceso a éste es fácil en comparación con los problemas que enfrentan para conseguir empleo en el sector formal. En una gran parte del Tercer Mundo el sector informal compite con el empleo formal como fuente de trabajo para ambos sexos. En un estudio realizado en Lima se estimó que el 53 por ciento de la fuerza laboral urbana trabaja en el sector informal, y 62 por ciento de los trabajadores urbanos pueden clasificarse como empleados del sector informal, mientras que en el Ecuador casi 50 por ciento de los empleados trabajan en el sector informal (Mazumdar, 1976). En San Salvador se estima que 85 por ciento de las familias pobres se ocupan de empresas minúsculas en el sector informal, las cuales representan con frecuencia el 50 por ciento o más del ingreso familiar (Farbman, 1981).

Además, la mujer se encuentra desproporcionadamente representada en el sector informal. En Perú, aun cuando se excluya el personal doméstico, 40 por ciento de la fuerza laboral del sector informal y 64 por ciento de los trabajadores independientes son mujeres, en comparación con solamente el 18 por ciento de la fuerza laboral en el sector formal. Un 50 por ciento de la fuerza de trabajo informal de Brasil es femenina, y en Ecuador la mitad de todas las mujeres empleadas en mercados de trabajo urbano se desempeñan en el sector informal (Mazumdar, 1976). En un estudio realizado en Jamaica se encontró que 83 por ciento de todos los *higglers* o vendedores, son mujeres (Taylor, Le Franch y McFarlane, 1986). En Huáraz, Perú, casi 80 por ciento de los vendedores del microcomercio son mujeres (Babb, 1985). En La Paz, Bolivia, las mujeres representaban en 1976 el 66 por ciento del total de vendedores callejeros del sector informal, y en 1983 esa proporción había ascendido al 71 por ciento (Escobar, 1986).

Necesidad del crédito

El mayor problema para los que manejan negocios en el sector informal es la falta de capital. En un estudio sobre microempresarios del Perú, realizado en 1984, la mayoría de las mujeres entrevistadas expresaron que uno de sus mayores problemas era la falta de capital (véase Buvinic, Berger and Gross, Capítulo 12 de este volumen). Sin suficiente capital de trabajo, el pequeño empresario típico tiene efectivo que alcanza para comprar materia prima para uno o dos días. Cuando el inventario se agota, la producción o las ventas caen y el negocio con frecuencia se cierra mientras el dueño viaja a comprar materiales. Esta discontinuidad en la producción/ventas es ineficiente y resulta en una baja productividad.

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

En consecuencia, el acceso al crédito es una de las clave para que la gran proporción de mujeres que opera en el sector informal de los países en desarrollo adquiera un mejor nivel de vida. Las encuestas muestran repetidamente que la mayoría de las mujeres, así como de los hombres en el sector informal, reconocen la importancia vital del crédito y casi siempre opinan que los programas de desarrollo internacional y del gobierno deberían concentrarse en la provisión de capital a las empresas en pequeña escala y a las microempresas (Farbman, 1981).

En áreas rurales, la emigración masculina hacia las zonas urbanas en busca de empleo ha dado como resultado que un mayor número de mujeres no solamente trabajen en la agricultura, sino que también estén a cargo de predios agrícolas por sí solas. Esto es especialmente cierto en la región andina y en el Caribe, donde una elevada proporción de mujeres son viudas, solteras, o de hecho, jefe de familia. Para ellas el crédito es vital, no sólo para sus necesidades inmediatas como semillas, fertilizantes y servicios para los trabajos del predio, sino asimismo para permitirles adoptar tecnologías con las que puedan mejorar la productividad en el largo plazo. En Santa Lucía, por ejemplo, una encuesta realizada acerca de las necesidades de las mujeres dedicadas a las labores agrícolas reveló que el crédito era el tipo de asistencia más deseado (Knudson y Yates, 1981). Las

mujeres también necesitan préstamos para sus necesidades de consumo entre una y otra cosecha, o para estabilizar la corriente de fondos durante las estaciones comercialmente desfavorables.

Finalmente, a medida que la incidencia de los hogares dirigidos por mujeres en áreas urbanas aumenta y el costo de los terrenos urbanos continúa en ascenso, más y más mujeres necesitarán financiar el costo de la vivienda. De hecho, una encuesta efectuada por el ICRW entre mujeres jefes de familia en relación con el Proyecto de Vivienda de Solanda en Quito, Ecuador, indica que los ahorros que tiene la gran mayoría de ellas (el 70 por ciento) cubrirían menos del 6 por ciento del valor de las viviendas más baratas del proyecto (Blayney y Lycette, 1983). Aun en el caso de que esas mujeres liquidaran todos sus activos, excepto los imprescindibles, la mayoría necesitaría obtener un préstamo para financiar 90 por ciento del costo de la vivienda. De manera similar, en un estudio realizado en Jamaica se encontró que más del 75 por ciento de todas las trabajadoras que solicitaban préstamos hipotecarios de acuerdo con los criterios corrientes de las instituciones financieras, no alcanzaban a tener los ingresos requeridos para recibir crédito (Blackwood, 1986).

Dada la clara necesidad de la mujer de tener acceso al crédito en vista de su responsabilidad económica, es desafortunado el que enfrente limitaciones severas para satisfacer esta urgencia a través de instituciones financieras.

Acceso limitado de la mujer al crédito

Falta de datos

Hay poca evidencia directa del limitado acceso al crédito de la mujer, sobre todo debido a la falta de datos documentados desagregados por sexo. Pero, aunque se disponga de datos de este tipo para cada prestatario, es probable que no se tenga con ellos una representación exacta de quién realmente recibe el préstamo. Las mujeres sacan a veces préstamos a su nombre para el negocio de la familia o para el negocio de los parientes varones (véase el Capítulo 12 de este volumen), sobre todo en proyectos de crédito especialmente destinados a la mujer. De modo similar, los hombres pueden pedir dinero prestado para el negocio de alguna parienta. En Jamaica, por ejemplo, numerosos préstamos extendidos a los hombres estaban en realidad administrados por parientas de éstos (Pezzullo, 1983). Esta forma de proceder hace difícil evaluar el acceso de la mujer al crédito y las tasas de amortización por sexo.

Esta falta de datos en sí misma parece reflejar la relativamente baja participación de la mujer o su poco acceso a los servicios de los mercados

financieros en el sector moderno de la economía. Varios estudios reportan que las instituciones financieras no mantienen registros de las transacciones desagregadas por sexo debido a que las mujeres constituyen una proporción tan insignificante de los prestatarios y depositantes que mantener dichos registros no valdría la pena. Los datos disponibles, más que nada en la forma de resultados de pequeñas encuestas, parecen confirmar esta noción.

La mujer en las zonas urbanas

Los propietarios de pequeños negocios en zonas urbanas se enfrentan con problemas relacionados con el crédito que los hombres no comparten. Así por ejemplo, en un estudio del Fondo de Desarrollo de Pequeñas Empresas Urbanas (FEU) del Banco Industrial del Perú (BIP) se encontró que sólo 16 por ciento de los préstamos se adjudicaban a mujeres (véase el Capítulo 12). Los beneficiarios del Fondo deben tener personalidad jurídica comercial o estar tramitándola, residir en los «pueblos jóvenes» (barrios marginales establecidos a través de invasiones) de las ciudades incluidas en el programa y suministrar una garantía. La comparación estadística de los datos correspondientes a uno y otro sexo reveló que la baja proporción de mujeres beneficiadas con el Fondo no se debe a que se niegan los préstamos a un número mayor de mujeres, sino al hecho de que es menor el número de solicitantes del sexo femenino.

Las entrevista con prestatarias y no prestatarias revelaron que las mujeres tropezaban con varios obstáculos al tratar de obtener créditos a través del Fondo: la demanda de garantía, el papeleo excesivo requerido, el monto promedio muy grande del préstamo y la dificultad en obtener que el BIP apruebe préstamos destinados a negocios en los sectores comercial y de servicio.

Los datos también muestran que las prestatarias reciben préstamos pequeños con más frecuencia que los hombres, quienes tienden a recibir préstamos más grandes. Estas disparidades pueden explicarse por el hecho de que las mujeres predominan en las actividades de bajos ingresos, como por ejemplo, servicios, comercio y confección de ropa, mientras que los hombres predominan en el área de ingresos más altos, como la manufactura. Los préstamos de menor volumen no se derivan, por ende, de la preferencia del banco por los clientes de sexo masculino. Fue imposible determinar, sin embargo, si hubo discriminación contra las mujeres en el proceso de preselección que las haya disuadido de presentar las solicitudes oficiales de crédito.

La mujer en las zonas rurales

La mujer de las zonas rurales está en especial desventaja con respecto al acceso al crédito, en parte porque la mayoría de los préstamos van a las zonas urbanas. Pero además de esto, las mujeres de zonas rurales enfrentan problemas que los hombres de esas mismas zonas no tienen, a pesar del papel decisivo que ellas desempeñan en la agricultura. En Guyana, por ejemplo, una encuesta por muestreo de una zona rural reveló que 44 por ciento de las mujeres eran jefas de familia y agricultoras, y en un estudio de Santa Lucía se encontró que 25 por ciento de los trabajadores agrícolas eran mujeres. Pero las agricultoras de Santa Lucía habían recibido sólo el uno por ciento del total prestado por el Banco Agrícola e Industrial (Knudson y Yates, 1981). En Perú, el Banco Industrial del Perú adjudicó, entre 1975 y 1982, 6.000 préstamos a pequeños empresarios en los departamentos de la selva alta y la sierra; menos del 20 por ciento se adjudicaron a mujeres (Arias, 1985).

En las zonas rurales de México las mujeres dedicadas a la agricultura suelen tener gran dificultad en lograr que el Estado les suministre la asistencia crediticia y técnica que legalmente les corresponde (Arizpe y Botey, 1987). Esto no sólo les impide mejorar la productividad de la tierra que trabajan y generar más ingresos, sino que suele servir para que los parientes varones tengan un pretexto para apoderarse de la tierra.

Hay suficiente evidencia de que las mujeres desean crédito y están dispuestas a pagar por él, y hay crecientes pruebas, de que los antecedentes de reembolso son tan buenos o mejores que los de los hombres. Algunos observadores, como los funcionarios bancarios del Fondo para Empresas Rurales del Perú, dicen que las mujeres son más responsables que los hombres cuando se trata de amortizar los préstamos (Arias, 1985). Ya que los bancos tratan de otorgar el mayor crédito posible a sus accionistas, las mujeres debieran representar un número sustancial de clientes potenciales, de cuyos negocios los bancos obtendrían ganancias. ¿Por qué, entonces, los bancos y otras instituciones financieras del sector moderno tienen tan baja proporción de clientes femeninos?

En algunos casos la participación limitada de la mujer en las instituciones financieras se debe a una discriminación abierta. El ideal cultural de la mujer que está mantenida económicamente por su marido y que sólo asume la responsabilidad de cuidar a la familia puede ser tan fuerte que los banqueros rehúsen enfrentar la realidad de los papeles económicos que la mujer juega, y no la ve ni involucrada en actividades productivas ni como individuo con responsabilidades en lo que respecta a obligaciones financieras. Es difícil imaginar, sin embargo, que prejuicios tan fuertes puedan continuar existiendo y compitiendo con la posibilidad de establecer

negocios potencialmente lucrativos con un grupo que constituye más de la mitad de la población en la mayoría de los países.

Hay dos conjuntos de factores que muy probablemente explican la limitada participación de la mujer en las instituciones financieras. Estos son: factores económicos que afectan la disposición de los bancos para prestar a mujeres que son prestatarios pequeños y/o inexpertos (factores de oferta) y factores que afectan la disposición y la capacidad de la mujer para solicitar y aceptar créditos de instituciones financieras modernas (factores de demanda). Los factores de oferta están estrechamente relacionados con las percepciones de las instituciones financieras sobre el pequeño prestatario en general y el efecto de regulaciones en los mercados financieros; los factores de demanda, por otro lado, están mucho más específicamente relacionados con las características de las mujeres propietarias.

Factores de la oferta

Debido a su posición en la economía, la mayoría de las mujeres de los países en desarrollo requieren y pueden manejar sólo montos pequeños de crédito. De esta forma, como microprestatarias, las mujeres se enfrentan con la renuencia de las instituciones financieras para prestar en pequeñas cantidades.

Costo por unidad de préstamo. El costo por unidad de otorgar préstamos por pequeñas sumas es mayor que el costo por unidad de dar préstamos grandes, debido especialmente a que en la mayor parte de los países en desarrollo hay severos déficit de personal entrenado para administrar créditos. Las instituciones financieras buscan reducir al mínimo los costos administrativos concediendo préstamos por cantidades grandes lo más frecuentemente posible.

Tasas de amortización. Las instituciones financieras tienen poco o ningún control sobre los desarrollos tecnológicos, los precios de mercado y la accesibilidad a repuestos, los cuales son factores clave para asegurar el éxito de las pequeñas empresas, y por ende, garantizar tasas de reembolso altas sobre préstamos por pequeños montos. A pesar de que los pequeños prestatarios tienden a tener tasas de pago de préstamos más altas que los prestatarios de grandes sumas, cuando cuentan con acceso a un apropiado paquete de crédito, tecnología y asistencia técnica; las tasas de reembolso actuales sobre préstamos pequeños se encuentran con frecuencia muy por debajo de las tasas potenciales, incrementando el costo por unidad de recobrar el crédito dado al pequeño prestatario. Las instituciones financieras, en consecuencia, tienden a pensar que préstamos en pequeñas cantidades son préstamos costosos y de alto riesgo.

Políticas reguladoras. Los gobiernos de la mayoría de los países en desarrollo han mantenido tasas de interés nominales fijas por largos períodos de tiempo, mientras que en términos reales estas tasas frecuentemente han sido negativas, erráticas e impredecibles. Estas políticas sobre tasas de interés, en lugar de reducir, en realidad han contribuido a aumentar las restricciones al acceso al crédito que enfrentan pequeños empresarios y mujeres ya que fuerzan a las instituciones financieras a sufragar los costos de oportunidad de proveer crédito barato. Esta «paradoja del crédito barato» se ha desarrollado en muchos países donde regulaciones bien intencionadas o motivadas políticamente han sido impuestas para mantener las tasas de interés por debajo del nivel del mercado libre. A tasas de interés por debajo de las que imperan en el mercado, la demanda de crédito excede el monto del financiamiento que los prestamistas encuentran lucrativo y están dispuestos a proporcionar. En consecuencia, éstos racionan la oferta de crédito disponible mientras que los prestatarios, a su vez, demandan préstamos por mucho más de lo suministrado. Cuando ocurre este racionamiento no relacionado con los precios reales, es casi inevitable que el pequeño prestatario, aquel que carece de influencia, y la prestataria, sean quienes se vean imposibilitados de tener acceso al crédito. Los préstamos acaban de ser desembolsados a clientes más ricos e influyentes.

Es importante destacar aquí que la regulación financiera típicamente impuesta en los países en desarrollo difiere de una política de subsidio de crédito. Cuando se subsidia el crédito, se pone a disposición de los prestatarios tasas de interés más bajas, mientras que el gobierno reembolsa a las instituciones financieras por los costos de prestar a esas tasas menores. De esta manera, las instituciones financieras tienen menos incentivo para restringir el monto del crédito suministrado y no se produce una excesiva demanda de fondos. La mayoría de los gobiernos, sin embargo, no tienen la capacidad financiera para proveer el total de los subsidios requeridos para suministrar todo el crédito que se demanda a tasas subsidiadas. En estos casos, nuevamente, la demanda de crédito excede la oferta y aparece un racionamiento del crédito con todas sus consecuentes injusticias.

Varias investigaciones han mostrado que la mayor parte del crédito barato, ya sea regulado o subsidiado, se concentra en relativamente pocos préstamos por grandes montos (von Pischke y Adams, 1980; González-Vega, 1981). Estudios recientes llevados a cabo en Colombia (Vogel y Larsen, 1984), Bolivia (Ladman, 1984) y Costa Rica (Vogel, 1984) señalan que los tipos de interés subvencionados y el sistema acompañante de racionamiento tienden a concentrar el crédito subvencionado en algunos préstamos de gran volumen adjudicados a los grandes agricultores.

De hecho, cuanto más baja es la tasa de interés real, mayor es la concentración de préstamos en manos de relativamente pocos prestatarios. Prestamistas del sector moderno pueden dar un número de préstamos me-

nores a los pobres y múltiples préstamos por grandes sumas a los más acaudalados, resultando un tamaño promedio modesto de préstamos y un gran número de préstamos. Pero este promedio oculta el hecho de que poca gente recibe la mayor parte de los beneficios del crédito barato, e, irónicamente, de que aquéllos que reciben ese crédito son los que menos necesitan las bajas tasas de interés. Los prestamistas que racionan el crédito de esta forma simplemente se comportan de manera racional en una situación de demanda excesiva de préstamos con tasas por debajo de las del mercado, las que los impulsan a distribuir sus fondos entre sus clientes más poderosos y ricos.

Las bajas tasas de interés también tienen un efecto muy regresivo sobre el ingreso y el ahorro, ya que dada esas tasas para préstamos, las instituciones financieras pagan tasas aún más bajas, generalmente negativas en términos reales, sobre depósitos de ahorro. Las bajas tasas sobre depósitos perjudican a los pequeños empresarios que no pueden reunir suficientes ahorros para comprar bienes de propiedad, como ser tierras o ganado, o activos financieros que requieren una inversión inicial substancial para obtener mejores tasas de crédito. El pequeño ahorrista se ve forzado a aceptar un «impuesto» sobre ahorros financieros. En los mercados de capital imperfectos, la riqueza y el acceso al crédito no son independientes. Para los banqueros, la riqueza es un determinante importante del racionamiento del crédito no relacionado con los precios. De esta manera, préstamos con bajas tasas de interés no sólo no llegan al prestatario pequeño, de bajos ingresos, sino que en realidad hacen menos probable que el microprestatario alguna vez reúna suficiente riqueza como para tener acceso al crédito.

Factores de demanda

Hay un número de factores que inhiben el que la mujer demande crédito de las instituciones financieras modernas. Estos incluyen costos de operación, requerimientos de garantías, engorrosos procedimientos de solicitud de préstamos e impedimentos culturales.

Costos de transacción. El pago de intereses constituye sólo una parte de los costos del crédito. Costos adicionales incluyen pagos por llenar formularios, costos de movilización para visitar al prestamista, y los costos de oportunidad relacionados con el tiempo necesario para negociar y reembolsar préstamos. Para las mujeres, que frecuentemente son prestatarias pequeñas y sin experiencia, estos costos de operación de préstamos pueden ascender a varias veces el monto del interés cobrado. Estos costos serán incrementados en la medida en que el prestamista, debido a tasas de interés bajas y por lo tanto bajas ganancias en concepto de intereses, esté

menos dispuesto y capacitado para proveer de servicios financieros de alta calidad, confiables y flexibles. Estos incrementos a su vez harán que el costo total de los préstamos de instituciones financieras modernas sea substancialmente más alto que el indicado por la tasa de interés cobrada, por consiguiente, posiblemente quede fuera del alcance de la prestataria.

Además, las horas de trabajo de las instituciones de crédito pueden ser inapropiadas para la mayoría de las mujeres prestatarias que son responsables de cocinar, limpiar y cuidar de los niños, por añadidura a su trabajo fuera del hogar. Estudios sobre la distribución del tiempo por parte de mujeres de bajos ingresos han mostrado que, aun cuando éstas participan en el mercado del trabajo, el tiempo que dedican a las tareas hogareñas no disminuye; es su tiempo libre el que en realidad se reduce (King y Evenson, 1983). De esta manera los costos de oportunidad correspondientes al tiempo empleado en presentar solicitudes de préstamo puedan ser mayores para la mujer que para el hombre pobre, por lo que las mujeres se ven desalentadas en la búsqueda de crédito.

El requisito de la garantía. Es probable que las mujeres tengan menos capacidad que los hombres para satisfacer la exigencia de garantías para un préstamo, debido a que éstas generalmente requieren un inmueble u otra forma de propiedad. Desafortunadamente, en muchos países latinoamericanos como Brasil, Bolivia y Perú todavía se prohibe el derecho de la mujer a tener la propiedad a su nombre, imposibilitando su acceso al crédito en forma independiente. Aun cuando las mujeres tengan derecho a heredar tierras, frecuentemente son los parientes varones quienes lo usufructan porque la mujer ignora sus derechos legales (Yudelman, 1987). En casos en que la empresa o el comercio se acepte como garantía, las mujeres pueden no ser consideradas buenos riesgos para créditos pues ellas son, por lo general, dueñas de microempresas en el sector informal, y no poseen la documentación de los comercios formalmente registrados. Cuando se requieren salarios regulares como garantía, nuevamente las mujeres salen perdiendo pues ellas predominan justamente en aquellos sectores de la economía donde este tipo de salarios es la excepción.

Además, en los proyectos de concesión de títulos se suele designar propietario de las tierras al individuo que se considera el jefe de familia (por lo general un hombre), lo cual le brinda acceso al crédito, a los insumos agrícolas subvencionados y a los servicios de extensión. En caso de divorcio, separación, unión consensual o viudez, puede ocurrir que la esposa no tenga derecho a reclamar las tierras para sí. De igual manera, si la esposa se queda a cargo del predio a causa de la migración masculina, no se la acepta en los programas de crédito, ya que la tierra no está a su nombre (Palmer, 1985).

Procedimientos de solicitud. Las instituciones financieras pueden exigir de los potenciales prestatarios cumplir elaborados procedimientos de

solicitud, especialmente cuando las tasas de interés cobradas sobre préstamos están reguladas. Generalmente, estas regias son uno de los tantos mecanismos de racionamiento utilizados por los bancos que deben decidir cómo distribuir el crédito barato en vista de la excesiva demanda. En estas circunstancias, la demanda de crédito por parte de las mujeres se verá inhibida debido a su mayor tasa de analfabetismo, y sus logros educacionales en general más bajos comparados con los de los hombres. Muchas mujeres pobres son incapaces de completar formularios de solicitud que requieren de una habilidad más que rudimentaria para leer y escribir. Además, la mujer campesina de los países andinos tal vez sólo conozca los idiomas nativos y raramente sepa escribir.

Aunque la inscripción escolar y la alfabetización de las niñas ha aumentado considerablemente en la región de América Latina, las tasas de alfabetización son todavía bajas entre las mujeres de más edad, precisamente en el grupo de edades que tiende a trabajar en el sector informal. En Guatemala y Honduras, por ejemplo, las tasas de alfabetismo correspondiente a las mujeres de 35 años y más son del 30 y 37 por ciento, respectivamente. Sólo en Chile y Argentina las tasas correspondientes a este grupo son superiores al 80 por ciento (Chaney, 1984). En las zonas rurales las tasas de alfabetismo son también más bajas entre las mujeres. Un estudio realizado en 1985 acerca de la población rural de la República Dominicana, por ejemplo, reveló que sólo poco más de la mitad de las mujeres sabían leer y escribir (Mones y Grant, 1987). En toda América Latina las tasas de alfabetismo de las mujeres exhiben grandes diferencias entre las zonas rurales y las urbanas.

Otro factor que puede restringir el acceso de la mujer al crédito es la exigencia de que los cónyuges sean consignatarios de las solicitudes de préstamo. En la práctica este requisito se traduce frecuentemente en que la mujer casada debe obtener la firma del marido para que se le acepte la solicitud de crédito, mientras que no pasa lo mismo con los hombres casados. En Perú, por ejemplo, las mujeres casadas deben tener la firma del marido en los formularios de solicitud de crédito para ser consideradas entre los candidatos. También necesitan el consentimiento del marido para establecer una empresa (Arias, 1985).

Restricciones sociales y culturales. Además de los factores recién discutidos, las mujeres enfrentan con frecuencia impedimentos sociales y culturales que restringen aún más su demanda de crédito. Por ejemplo, puede considerarse inapropiado el que una mujer viaje sola lo que puede ser una distancia larga entre su hogar en un área rural y los bancos de la ciudad, o el que pueda ofrecer el a veces necesario soborno a un funcionario del sexo masculino a cargo de las solicitudes de crédito. Las mujeres, además, pueden sentirse intimidadas ante la idea de entrar a una institución de crédito oficial, por falta de costumbre. En Managua, por ejemplo, las

mujeres que trabajan en el mercado se rehusaron a utilizar los servicios de una oficina de préstamos que se había inaugurado en el Mercado Central porque la encontraron demasiado formal y los trámites demasiado extraños e impersonales (Bruce, 1980). En Lima, los hombres tendían a ir solos a las oficinas de un proyecto de crédito para microempresas, mientras las mujeres iban con sus amigas (Reichmann, 1984b).

Como se mencionó anteriormente, otro impedimento importante es que las mujeres con frecuencia son excluidas de organizaciones locales, como ser cooperativas agrícolas o clubes sociales, a través de los cuales se obtiene información relacionada con fuentes de crédito y procedimientos de solicitud. Las mujeres con excluidas de estas organizaciones porque su papel como administradoras y productoras agrícolas no se ajusta al ideal social y por lo tanto no es reconocido. Sin acceso a estos canales de distribución de información sobre crédito, las mujeres no pueden aprovechar muchas fuentes de préstamo.

Numerosos programas de reforma agraria, por ejemplo, sólo benefician a los trabajadores agrícolas asalariados empleados en forma permanente en los establecimientos agrícolas y excluyen a la fuerza de trabajo estacional de las cooperativas, canal por el cual se obtiene crédito. En un estudio llevado a cabo en el norte de Perú, se encontró que aunque las mujeres constituyen el 40 por ciento de la fuerza de trabajo temporal en las plantaciones de algodón, sólo 2 por ciento de ellas pertenecen a las cooperativas (Fernández, 1982).

Además, a excepción de Cuba y Nicaragua, los programas de reforma agraria de América Latina han designado sólo a los jefes de familia como beneficiarios de la reforma agraria, lo cual significa que únicamente las viudas o las madres solteras sin hombres adultos presentes en el hogar pueden ser posibles beneficiarias. En Bolivia y Honduras, la ley explícitamente dispone la inclusión de las familias encabezadas por mujeres en los programas de reforma agraria. Pero esta legislación no siempre se pone en vigor en la práctica (Deere, 1987). En Honduras, la reforma agraria de 1962 les otorgó a las viudas y a las mujeres solteras cabezas de familia el derecho de propiedad (aunque no a las mujeres solteras sin dependientes). En la práctica, sin embargo, las opiniones que influyeron en la toma de decisiones y en el acceso al crédito agrícola dependieron de la afiliación a las organizaciones colectivas dominadas por los hombres, con muy pocas mujeres asociadas (Youssef y LeBel, 1981).

Sólo en Nicaragua y Cuba la incorporación de las mujeres campesinas al proceso de reforma agraria ha sido una meta explícita de la política estatal. Pero incluso cuando las mujeres participan plenamente en las actividades productivas de la cooperativa, a menudo desempeñan un papel subordinado al de los hombres en el proceso de toma de decisiones de la sociedad y pocas veces se desempeñan como dirigentes (Deere, 1987).

Estrategias de la mujer: el sector informal

Dadas las restricciones anotadas anteriormente, ¿cómo la mujer, tan activa en la agricultura, el mercadeo y la microempresa, ha satisfecho su necesidad de crédito? Atrapadas por la falta de adecuación entre las fuentes de crédito de las instituciones financieras modernas y la necesidad creciente de tener acceso al capital, las mujeres han adoptado muchas estrategias para saltar ese vacío. Especialmente en los grupos de bajos ingresos, la mujer satisface su necesidad de capital utilizando a parientes, prestamistas, empeñadores, intermediarios, y participando en una variedad de asociaciones indígenas de ahorro que le provee el crédito que tan urgentemente necesita para mantener y, con suerte, mejorar su condición de vida y la de su familia.

Por ejemplo, miembros de la familia y amigos ocuparon el segundo lugar después de los ahorros personales en la lista de fuentes de capital inicial más importantes para mujeres propietarias de microempresas en 36 diferentes localidades haitianas. Se encontró que los amigos y los parientes eran una fuente crucial de recursos a medida que el negocio crecía. Los fondos provistos por la familia, por los amigos y por los ahorros personales combinados permitieron al 90 por ciento de estas empresas comprar equipo para sus negocios (Haggblade, Defay y Pitman, 1979).

Obtener fondos de prestamistas y a través del empeño de prendas es común entre mujeres y ha sido documentado en México (Chinas, 1973), Nicaragua (Bruce, 1980) y Perú (Reichmann, 1984b), entre otros países. En la República Dominicana las mujeres declararon, en efecto, que la fuente de crédito a la que recurren más a menudo es el prestamista (Reichmann, 1984a).

Finalmente, las asociaciones de ahorro y préstamo informales son usuales en toda América Latina y el Caribe. En los pueblos jóvenes del Perú, por ejemplo, las mujeres suelen valerse de la «junta» o «pandero», asociación rotatoria de ahorro y préstamo para atender sus necesidades de crédito (Reichmann, 1984b). Estas asociaciones consisten en un grupo de personas que se ponen de acuerdo para hacer contribuciones regulares a un fondo, que se convierte en propiedad de cada contribuyente a medida que rotan. Las organizaciones llevan a cabo una función intermediaria importante en la movilización de capital, y frecuentemente constituyen un medio muy efectivo para que las mujeres satisfagan sus necesidades de crédito en forma colectiva, proveyendo mecanismos tanto de ahorro como de crédito durante períodos críticos.

¿Cuáles son las características de estas fuentes informales de financiamiento que las hacen tan atractivas y accesibles para la mujer? Al parecer son las siguientes: a) costos reducidos de transacción dada la proximidad del prestatario y del prestamista; b) realización inmediata del desembolso

del préstamo; c) facilidad de conceder préstamos pequeños; d) flexibilidad en las exigencias de amortización por causa de la familiaridad del prestamista con la situación del prestatario; y e) requisitos mínimos y flexibles de garantía; los prestamistas, por ejemplo, aceptan a menudo joyas.

Parientes, amigos y vecinos. Sólo en raras ocasiones se niegan los parientes a hacer préstamos pequeños porque, en cierto sentido, un préstamo a un miembro de la familia es para toda la familia. Los parientes conocen bien las necesidades de asistencia financiera o la capacidad para prestar de unos y otros, y cuando se concede un préstamo, existe una garantía implícita de que los fondos se devolverán. No se exige ninguna amortización hasta que el prestatario este en condiciones de pagar el préstamo y, a menudo, no se cobra interés explícitamente. Generalmente, los parientes viven cerca, de manera que es fácil negociar préstamos, y quizá lo más importante sea la disponibilidad inmediata de fondos.

Los préstamos obtenidos de las vecinas tienen varias ventajas. Éstas pueden entender fácilmente la dinámica de los problemas del suministro alimentario y de la liquidez monetaria en el hogar. Una dueña de casa puede prestar a otra cuando la situación de la prestamista es un poco mejor que la de la prestataria. Las prestatarias pueden amortizar el préstamo de varias formas, ya sea cuidando a los niños de las vecinas, trabajando en los campos de éstas o concediendo pequeños préstamos cuando mejora su propia situación. De hecho, la reciprocidad es común cuando se conceden préstamos entre vecinos: los prestatarios suelen convertirse en prestamistas y éstos, a su vez, en prestatarios. Cabe subrayar que es fácil negociar préstamos pequeños y concederlos inmediatamente al prestatario.

Prestamistas y casas de empeño. Al igual que los parientes y vecinos, el prestatario conoce bien al prestamista puesto que de ordinario este último es comerciante, negociante o terrateniente. Los prestamistas conceden préstamos exigiendo poca o ninguna garantía y son flexibles en lo que respecta a la amortización. Lamentablemente, a menudo cobran un interés muy alto, ya sea porque los costos del suministro de fondos en cantidad reducida y en términos flexibles es alto o porque están en condiciones de derivar utilidades de un monopolio. En América Latina es común que los prestamistas locales cobren desde el 10 al 20 por ciento de interés por mes hasta el 20 por ciento por día (Ashe, 1984). Por otra parte, los servicios financieros inmediatos y flexibles que proporcionan son aparentemente muy estimados, ya que muchos pequeños prestatarios no dejan de recurrir al prestamista para obtener financiación.

Los servicios que prestan los empeñadores son atractivos porque las mujeres pueden dar joyas, ornamentos u oro como garantía. En los casos en que aquéllas poseen sólo unas pocas cabezas de ganado o algunas parcelas y no tienen control de la producción, esos artículos personales constituyen la única garantía. Al igual que los prestamistas, los empeñadores

suministran préstamos pequeños, relativamente baratos, en el momento oportuno y en condiciones flexibles.

Tenderos, mayoristas e intermediarios. Estas fuentes de crédito son particularmente importantes tanto para ayudar a la mujer a atender las necesidades básicas de su familia como para mantener su participación diaria en el mercado. Los tenderos pueden conceder crédito a los clientes regulares bien conocidos que compran alimentos y otros artículos necesarios en el hogar manteniendo un registro de las compras y permitiendo que la cuenta quede pendiente por algún tiempo. No se cobra interés explícitamente; se cobra más bien en forma implícita aumentando el precio de los artículos. Los mayoristas permiten también que sus clientes tengan cuentas pendientes hasta que la mercancía comprada se haya vendido al por menor. Los intermediarios concederán crédito a las mujeres para comprar materia prima y, a cambio, esperan comprar los productos fabricados por las mismas a precios inferiores a los corrientes.

Asociaciones de ahorro rotatorias. Las asociaciones de ahorros y crédito son atractivas para las mujeres porque es fácil formarlas y afiliarse a las mismas y por su flexibilidad de acceso. A menudo, los socios se turnan en la obtención de préstamos antes de pagar todas las cuotas correspondientes. Muchas asociaciones cobran a los socios una suma por «custodia de dinero», además de su contribución regular. De esa forma, la asociación puede conceder préstamos a los socios que necesiten dinero en un momento inesperado. El tipo de interés para esos préstamos especiales es relativamente bajo en comparación con el que cobran los prestamistas locales y las condiciones de amortización son flexibles.

Inconvenientes del sistema informal. Los sistemas crediticios informales tienen varios inconvenientes, de los cuales quizá el más importante sea la limitada cantidad de crédito disponible. Los parientes y vecinos prestan la cantidad que les permiten sus ahorros personales; el capital disponible de los prestamistas y tenderos es también limitado, particularmente porque esas personas no cuentan con facilidades de ahorro en sus comunidades que les ayude a mantener la disponibilidad del crédito. La disponibilidad de pequeñas cantidades de crédito es aun sumamente irregular en los sistemas informales y, especialmente en los programas de ahorro rotatorio, puede depender de la participación continua de otros miembros.

Además, la obtención de préstamos por medio de los sistemas informales significa a menudo que hay que negociar con un prestamista que mantiene prácticamente el monopolio de los recursos crediticios. En ese caso, los prestatarios pueden ser explotados y entrar en un círculo vicioso de endeudamiento. Cabe señalar, sin embargo, que existen pruebas de que los prestatarios seguirán dependiendo de los prestamistas para la obtención de préstamos con un alto tipo de interés cuando se les ofrece la alternativa de conseguir préstamos a bajo costo, patrocinados por el gobier-

no. En esos casos, las ventajas del desembolso inmediato de fondos por parte del prestamista y el bajo costo de transacción del préstamo son superiores al inconveniente de tener que pagar una tasa de interés alta.

Indudablemente, las limitaciones y la incertidumbre de los sistemas informales impiden la adopción de decisiones relativas a planificación e inversiones a largo plazo, necesarias para que los prestatarios logren mejorar la productividad de una forma significativa. No obstante, pese a que los sistemas crediticios informales no son siempre fuentes y mecanismos apropiados para la concesión de crédito a las mujeres, indican que éstas utilizan el crédito y subrayan las características deseables y prácticas de un programa formalmente establecido destinado a atender las necesidades crediticias de la mujer.

Programas y proyectos

Desde los años 1970, el número de proyectos destinados a atender a la población urbana y rural ha aumentado considerablemente a medida que los planificadores se dieron cuenta de que los proyectos de crédito existentes no habían logrado atender las necesidades de los más pobres de los pobres. En Perú, por ejemplo, los préstamos otorgados a las pequeñas empresas representaban sólo el 3,4 por ciento del total de préstamos extendidos por el Banco Industrial del Perú, de propiedad del Estado, en 1974; pero en 1981 esa cifra ascendía al 50 por ciento. Incluso bancos del sector privado como el Banco del Pacífico en Ecuador, han establecido programas especiales de préstamos para artesanos y otros pequeños prestatarios (Salmen, 1983). Además, un número creciente de proyectos de microempresas dirigidos por organizaciones voluntarias privadas trabajan en conjunción con bancos particulares. Esta nueva insistencia en tratar de reducir al mínimo las restricciones que enfrentan los pobres en sus intentos de tener acceso al crédito ha aumentado las probabilidades de atender a las mujeres pobres. En la mayoría de los países de la región de América Latina, las mujeres, y sobre todo las que mantienen a la propia familia, están excesivamente representadas en los grupos de ingresos más bajos (CEPAL, 1985b). Los proyectos de crédito que identifican a los más pobres de los pobres como grupo beneficiario deberán por lo tanto llegar a la mujer.

En los últimos años las organizaciones voluntarias privadas han llevado a cabo una multitud de proyectos de crédito para microempresarias. Algunos, como Mujeres en Desarrollo Dominicana (MUDE), están específicamente destinados a la mujer, y la participación masculina es poca o nula. Pero aunque las mujeres reciben todos los recursos, los proyectos específicamente destinados a la mujer tienden a estar subfinanciados. Los

Cuadro 1.1

Ventajas e inconvenientes de tres tipos de proyectos para la mujer

Tipo de proyecto	Ventajas	Inconvenientes
Específicamente destinado a la mujer	Ellas reciben todos los recursos y prestaciones del proyecto. Las beneficiarias pueden adquirir experiencia en liderazgo y mayor confianza en sí mismas en un ambiente femenino compartido. Puede ser más fácil recibir entrenamiento en áreas no tradicionales cuando no hay competencia masculina.	Estos proyectos tienden a ser de pequeña escala y a estar subfinanciados. Las agencias ejecutivas suelen carecer de competencia técnica para elevar la productividad y/o el ingreso de la beneficiaria. Los proyectos específicamente destinados a la mujer que tienen como objetivo la generación de ingresos raramente toman en cuenta el potencial de venta de lo producido y no pueden, por lo tanto, generar ingresos. Suelen requerir que las beneficiarias aporten tiempo y trabajo al proyecto sin ofrecerles compensación. Las mujeres pueden marginarse aún más del proceso de desarrollo como resultado de su participación en estos proyectos.
Proyecto que incluye un componente para la mujer	Estos recursos disfrutan de más recursos y de mayor prioridad que los destinados únicamente a la mujer, lo cual puede beneficiar al componente femenino. Las mujeres tienen la seguridad de recibir al menos una parte de los recursos del proyecto. Las mujeres pueden «ponerse a la par» de los hombres a través del componente femenino.	El componente femenino generalmente recibe menos financiamiento y prioridad que los demás componentes. Estos componentes han tendido a responder a la función social de la mujer y no a su función económica; por esta razón, pueden acentuarse las actividades domésticas en detrimento de las actividades productivas. Puede que no se perciba la importancia de la mujer en los demás componentes.
Proyecto integrado	Las mujeres pueden aprovechar plenamente los recursos y prioridad acordados a los proyectos integrados. Si las mujeres constituyen una proporción grande del grupo beneficiario, su participación puede ser considerable, incluso si no se presta demasiada atención a los problemas específicos de la mujer pobre.	A menos que en la etapa de diseño del proyecto se introduzca información sobre las actividades y uso del tiempo de las mujeres, estos proyectos pueden excluirlas involuntariamente al decidirse los mecanismos de promoción, el emplazamiento y distribución cronológica de los recursos del proyecto, etc. Si las mujeres constituyen sólo una pequeña proporción del grupo beneficiario, pueden no quedar incluidas en el proyecto. Las mujeres pueden tener que competir con los hombres por los escasos recursos del proyecto y perder debido a su falta de experiencia y a su condición relativamente inferior al hombre dentro de la familia y la comunidad.

Fuente: White, Otero, Lycette y Buvinic, 1986.

proyectos «integrados» reciben recursos mucho mayores; por otra parte, tal vez no beneficien a muchas mujeres a menos que se preste especial atención a los problemas que estas enfrentan. El proyecto ADEMI, de Santo Domingo, por ejemplo, no consideró específicamente a la mujer como beneficiaria. Sin embargo, muchas de las características del proyecto, como la eliminación de la exigencia de garantía y el volumen de los préstamos pequeños, demostraron ser propicios para su participación. El Cuadro 1.1 muestra las ventajas e inconvenientes de los diferentes tipos de proyecto.

Características de los proyectos

Muchos proyectos de crédito para microempresas han incorporado características que influyen en su capacidad para llegar a los pobres, e inclusive a las mujeres. Una de dichas particularidades, el grupo solidario, se vale de un mecanismo de crédito colectivo que reemplaza el requisito de la garantía. Los grupos solidarios consisten en un pequeño número de microempresarios que generalmente se conocen o se ocupan del mismo tipo de empresa, y que sacan un préstamo en nombre del grupo. Cada socio es responsable de devolver el préstamo; la presión del grupo asegura la reintegración de los fondos. En un estudio realizado sobre los proyectos de crédito a microempresas en América Latina y el Caribe se encontró que al menos trece instituciones emplean el sistema del grupo solidario. Algunos combinan este sistema con una línea de crédito para microempresarios individuales (Otero, 1986).

Otro mecanismo para eliminar los requisitos tradicionales de garantía es el de los préstamos gradualmente crecientes. El microempresario generalmente recibe para empezar un préstamo muy pequeño; parte del aliciente para reintegrar el préstamo es la promesa de uno mayor la próxima vez. De esta manera, cada prestatario establece su propia línea de crédito. Como el empresario devuelve préstamos cada vez mayores, su línea de crédito aumenta. Se supone que finalmente el prestatario se «gradúa» en un banco u otra institución financiera oficial.

Otro mecanismo más es la provisión de asistencia técnica. Los proyectos de crédito a microempresas ofrecen asistencia técnica de diverso grado a los prestatarios efectivos y potenciales. En algunos programas se requiere que los posibles prestatarios tomen cursos de contabilidad y administración antes de ser admitidos como solicitantes de préstamos. En otros se ofrece asistencia personal individualizada para llenar las solicitudes de préstamo y para ayudar a los clientes a abrir cuentas de ahorro en los bancos locales o se remite a los clientes a organizaciones locales que ofrecen cursos sobre pequeñas empresas. La provisión de asistencia técnica es especialmente valiosa para las mujeres, que probablemente tengan menos

Cuadro 1.2

Características de los recientes pro

Programa	Monto promedio del préstamo	Garantía
UNO, Brasil	US$2.113 a 12/82.	Sistema de verificación sumamente desarrollado de Brasil. UNO no refinancia préstamos en mora.
CORSOCIAL (Corporación para el Desarrollo Social), anteriormente CORFABRICATO (Corporacion Fabricato para el Desarrollo Social), Colombia.	US$1.534 a 9/83.	Deben completarse satisfactoriamente los 3 cursos básicos y cumplir con los reglamentos de crédito (BID), como Nº de años de operación y patrimonio neto.
Fundacion Carvajal DESAP (Desarrollo para Pequeñas Empresas) Colombia	Aprox. US$1.545	Reglamentos sobre el crédito en los contratos de préstamos; deben atenderse 3 cursos básicos.
ADEMI, República Dominicana	Microempresarios: US$486 cada individuo; grupos de solidaridad: US$1.160 cada grupo a 1986.	Préstamos progresivamente mayores; aprobación rápida de los préstamos.
PRODEME, República Dominicana	Microempresarios: US$1.783; grupos de solidaridad: US$236 en 1983.	Mecanismo de grupos de solidaridad
Programa de Crédito a Artesanos del Banco del Pacifico, Ecuador.	US$300 en 1986.	Los clientes deben tener garantes, generalmente un cliente de BP con solvencia adecuada.
PRODEM, Ecuador	Microempresarios: US$173; grupos de solidaridad: US$207 en 3/86.	Mecanismo de grupos de solidaridad; garantes personales y préstamos progresivamente mayores para microempresarios.
FEDECCREDITO, El Salvador	US$140 para los primeros préstamos	Mecanismo de grupos de solidaridad
Haitian Development Foundation, Haití.	Hombres: US$9.615; Mujeres: US$9.750 en 1980-82.	

yectos de crédito a microempresas

Asistencia técnica	Número de beneficiarios	Otros aspectos	Porcentaje de mujeres
Cursos de extensión comercial.	3.798 a 12/82.	Presta sobre todo para capital de trabajo de firmas establecidas; «prefiere» prestar a minoristas más bien que a manufacturas y servicios.	Las mujeres constituían 15% de los participantes.
Ofrece 3 cursos: teneduría de libros, análisis de costos, y proyectos de inversión. Ofrece, además, seminarios. Asistencia técnica a través del SENA. 132 cursos con 2.716 participantes en 9/83.	1.895 a 9/83.		35% son mujeres, en su mayoría trabajan en la confección de ropa y elaboración de alimentos.
Los cursos de capacitación son requisitos para el crédito; enseñan sencillas técnicas administrativas. Se ofrecen también 13 cursos de 12 horas c u 3.642 participantes a 12/86.	3.642 capacitados, 1.578 préstamos, 1980-86.	Se ofrecen cursos y asistencia administrativa a todas las microempresas.	Las mujeres constituían el 23% de los microempresarios que recibieron crédito a 1983.
Asistencia técnica informal en forma individual a todos los beneficiarios. No se han organizado cursos de capacitación.	Microempresarios: 1.313; grupos de solidaridad: 260 miembros en 1986.	Los beneficiarios deben abrir cuentas corrientes y cuentas de ahorro en el banco.	A 12/86 el 19% de los microempresarios eran mujeres, así como el 40% de los grupos de solidaridad.
Asistencia administrativa individual a microempresarios; asistencia técnica en trabajo en grupos y acción colectiva para grupos de solidaridad.	Microempresarios: 247; grupos de solidaridad: 373 en 7/81-6/84.	Pago de los préstamos a través de órdenes de compra en lugar de hacerlo a los beneficiarios del préstamo.	Las mujeres constituían el 12,7% de los integrantes de los grupos de solidaridad en 1983.
36% de los clientes tomaron cursos de 3-5 días.	4.210 en 9/86.		Las mujeres constituían el 26% de los beneficiarios.
Sí.	Microempresarios: 647; grupos de solidaridad: 2.281 a 3/86.	$50.000 de los fondos de crédito destinados a la mujer dentro del programa.	65% de los integrantes de los grupos de solidaridad, y 35% de los microempresarios
Asistencia técnica o administrativa individual informal.	2.640 en 12/78.		Las mujeres constituían el 86% de los beneficiarios a 7/79.
Sí	248 en 1980-82.		16% de los beneficiarios eran mujeres.

Cuadro 1.2

Características de los recientes pro

Programa	Monto promedio del préstamo	Garantía
FUNADEH (Fundación Nacional de Desarrollo Hondureño), Honduras.	L4.450 en 1985.	Solicitudes examinadas por el comité de crédito.
National Development Foundation, Jamaica.	US$2.948 a 1/83.	
FUNDE, Nicaragua	US$10.000 para el primer préstamo a la cooperativa.	Mecanismo de cooperativa. Los socios de las cooperativas solicitan a éstas los préstamos personales. Deben ser cosignatario otro socio de la cooperativa u otra parte interesada.
ADIM, Perú		Mecanismo de grupos de solidaridad.
IDESI (Instituto para el Desarrollo del Sector Informal), Perú.	US$1.375 a 8/87.	El prestatario debe tener un negocio en operación; mecanismo de grupos de solidaridad; las empresas de producción deben tener algunos antecedentes crediticios.
PROGRESO, Perú	Microempresarios: US$1.186/préstamos; grupos de solidaridad: US$938 por grupo.	Desde 1986 se ha concentrado principalmente en grupos de solidaridad —emplea el mecanismo de los grupos de solidaridad; préstamos progresivamente mayores.
Proyecto de Desarrollo de Empresas Rurales, Perú	2.717.413 soles en 1980-82.	Garantía requerida, ya sea maquinaria, bienes raíces o un cosignatario. En el caso de mujeres casadas, el marido debía ser cosignatario.
Fondo para Pequeñas Empresas Rurales, Perú	US$2.362 en 1984.	Los clientes deben suministrar una garantía cuyo valor sea 1,1 veces el del préstamo, en forma de propiedades, equipo o un cosignatario.

Fuentes: Tendler, 1983; IDB, 1984; Reichman, 1984a; Reichman 1984b; ACCION/AITEC, 1986; Buvinic, Burger and Gross, 1984; Blayney, 1979; Berger, Buvinic y Jaramillo, capítulo 15 de este volume

yectos de crédito a microempresas

Asistencia técnica	Número de beneficiarios	Otros aspectos	Porcentaje de mujeres
Se concentra en los nuevos prestatarios que deben tomar 20 horas de capacitación en grupos y asistencia técnica individual.		Presta tanto a individuos como a asociaciones o cooperativas.	Las mujeres constituían el 25% de los beneficiarios en 3/85.
Sí	63 beneficiarios a 1/83	Largo período hasta el pago; mucho papeleo.	Las mujeres constituían el 33% de los beneficiarios.
Dos tipos de asistencia técnica: una para administradores y directores de las cooperativas y otra para socios.	De 1972 a 1982: 71 cooperativas.	Vigorosa campaña de promoción para atender a más mujeres.	16 de las 71 cooperativas son de mujeres; en 50% predominan mujeres
Algunos miembros del grupo deben asistir a cursos de gestión comercial.	1.522 beneficiarios a 9/86.	También ofrece servicios complementarios para problemas de salud o jurídicos.	93% de los beneficiarios eran mujeres. Sólo en casos excepcionales se otorgan créditos a los hombres.
Para elevar los niveles de conocimientos administrativos y técnicos.	44.650 productores y 95.920 vendedores a 8/87.	Trabaja en favor del empleo del sector informal.	Las mujeres constituían el 57,1% de todos los prestatarios, el 27% de todos los productores y 72% de todos los vendedores a 8/87.
Programa de capacitación para todos los servicios de instructores de afuera pagados por los clientes.	Aprox. 338 miembros del componente personal de préstamos; 4.723 grupos de solidaridad en 12/86.	También extiende préstamos para vivienda: construcción y reparaciones.	Las mujeres constituían el 54% de los integrantes de los grupos de solidaridad a 12/86.
Alguna A.T. informal; cursos en comercialización, administración y producción dictados en capitales de las provincias.	4.698 beneficiarios en 9/86.		Las mujeres constituían el 14% de los beneficiarios en 1980-1982.
	603 préstamos en 1/84.		Las mujeres constituían el 16% de los beneficiarios a 1/84.

FEDPRODEM, 1986; Farbman, 1981; Otero, 1985; Valencia Vera, 1986; Pinilla Cisneros, 1987;

conocimiento contables y administrativos que los hombres y más dificultad que éstos en llenar las solicitudes.

Proyectos recientes de crédito a microempresas

Al final de los años 1970 varias organizaciones voluntarias privadas en América Latina comenzaron a experimentar con programas específicamente destinados a microempresas con menos de cinco empleados. Uno de los primeros programas de ese tipo fue FEDECCREDITO, en El Salvador. También fueron precursores importantes de este sistema la Unión Noroeste de Asistencia para Empresas Pequeñas (UNO), en Brasil y la Fundación Carvajal, en Colombia. Más adelante, las fundaciones nacionales de desarrollo (FND) afiliadas con la Asociación de Programas de Grupos Solidarios (Solidarios), de América Latina adoptaron el modelo de la microempresa. También se ha difundido el sistema gracias a los esfuerzos de ACCION International/AITEC que documentó las experiencias en los programas de las FND y prestó asistencia técnica a través del Program for Investment in the Small Capital Enterprise Sector (PISCES). Aunque los planificadores de los proyectos no los concibieron como medio de servir a las mujeres empresarias, varias de sus características contribuyeron a que éstas participaran. Durante la segunda fase del programa PISCES, los administradores de los proyectos prestaron más atención a los problemas de la mujer y compilaron datos de los proyectos separados por sexo.

En el Cuadro 1.2 se enumeran algunos de los recientes proyectos de crédito a microempresas en la región de América Latina y el Caribe, las características que los distinguen, el porcentaje de beneficiarias, así como lo relativo a garantías y asistencia técnica.

Tendencias corrientes en proyectos de crédito a microempresas

En América Latina, Colombia es quizá el país más avanzado en lo referente a institucionalizar los esfuerzos tendentes a asistir a las microempresas. Primero, Colombia tiene dos organizaciones globales que representan a los programas de grupos solidarios que existen y los programas de microempresas destinados a negocios un poco más grandes. Segundo, en 1984 el gobierno instituyó un plan nacional para el desarrollo de microempresas denominado CONPES, el cual recibió un préstamo de varios millones de dólares del Banco Internacional de Desarrollo para canalizar a intermediarios. También ayuda a coordinar programas estatales y privados para microempresarios y programas de capacitación bajo el sistema de capacitación nacional, SENA. Además, CONPES ayuda a controlar

y evaluar los programas de microempresas con un formato estandarizado (BID, 1984).

Hay signos de que la tendencia hacia la institucionalización pueda estar extendiéndose a otros países de América Latina. En 1985, Ecuador inició un programa parecido con la esperanza de repetir el modelo colombiano. En Ecuador, sin embargo, el programa también canaliza dinero al gobierno y a los bancos privados para la adjudicación de crédito a microempresas. En tanto estos programas pongan el énfasis en el crédito para las microempresas en vez de cambiarlo hacia los negocios pequeños, la tendencia hacia la institucionalización resulta prometedora para las microempresarias latinoamericanas.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), su afiliada latinoamericana, no insisten ya tanto en la investigación y documentación del sector informal como en el asesoramiento a los gobiernos acerca de las políticas que contribuyen a promover el desarrollo de las microempresas. OIT incluso ha empezado a diseñar programas de crédito sobre el terreno como el que dirige la Fundación Guayaquil (véase Placencia, Capítulo 6 en este volumen).

Otra novedad promisoria es la práctica de compilar datos separados por sexo sobre las mujeres que participan en proyectos de microempresas, lo cual era muy raro hasta los años ochenta. La Asociación de Programas de Grupos Solidarios, es una fuente valiosa de datos de ese tipo, ya que las mujeres tienden a predominar en estos grupos. Tanto CONPES como las organizaciones voluntarias privadas asociadas con ACCION International AITEC también reúnen algunos datos relativos a cada sexo en sus programas.

Mejoramiento del acceso de la mujer al crédito: recomendaciones en materia de política y proyectos

Considerando lo que se sabe sobre los factores que limitan el acceso de la mujer a las fuentes formales de crédito y las características de los sistemas informales conducentes a la obtención de crédito por parte de ella, ¿qué recomendaciones se pueden hacer para mejorar el acceso de la mujer al crédito? Indudablemente, se necesitará un doble enfoque. Puesto que el sector financiero formal seguirá siendo muy probablemente la mayor fuente de crédito en los países en desarrollo, los cambios a nivel de política serán de vital importancia para mejorar los recursos financieros a disposición de la mujer. El impacto que se ejerza sobre el rumbo que tomará el desarrollo de las instituciones financieras provendrá principalmente de los cambios en materia de política.

Los cambios relativos a los proyectos de crédito y de sus componentes, también revestirán importancia. Esos proyectos tendrán impacto en el control que ejerce la mujer sobre los recursos financieros no sólo en forma directa, por medio del gran número real de beneficiarios, sino indirecta, mediante demostración de la demanda y utilización productiva de crédito por parte de la mujer, cuando los proyectos se destinan a atender sus necesidades. Esos efectos de demostración se incorporarán, finalmente, a la estructura del sector financiero.

Sugerencias políticas

En el plano de la política, es posible que la cuidadosa reforma de las medidas relativas al tipo de interés y la creación de programas de crédito concedido por intermediarios mejoren las posibilidades que tiene la mujer de obtener financiamiento.

Reforma de los mercados financieros. Los costos de las transacciones, las exigencias de garantías, los trámites de solicitud, la localización del prestamista, los canales de distribución, y quizá lo más importante aún, el grado de estímulo del prestamista para otorgar pequeños préstamos, determinan si se ha de otorgar o no crédito a las mujeres. Casi todos estos factores se relacionan con el precio del crédito, es decir, la tasa de interés que se cobra por el préstamo. Por ejemplo, los costos de las transacciones y las exigencias de garantías así como los trámites de solicitudes son áreas en que el prestamista puede manipular los riesgos y evaluar el costo de la transacción en relación a las utilidades esperadas por la tasa de interés. Si la tasa de interés está regulada y se mantiene por debajo del nivel del mercado, los prestamistas deben compensar las utilidades menores recibidas, confiando en que los riesgos y los costos también sean menores. Se tiene, en consecuencia, altos costos de transacción para el prestatario y trámites de solicitud difíciles y prolongados. Los prestamistas informales, cuyas utilidades no están reguladas, pueden permitirse imponer pocas exigencias para la garantía y bajos costos de transacción, ya que las tasas de interés no reguladas que ellos cobran les compensa el haber tomado mayores riesgos.

La ubicación de un prestamista depende de las utilidades que recibe por los préstamos. Un banco urbano no va a decentralizar sus operaciones si las utilidades de los créditos no son lo suficientemente elevadas para cubrir las pérdidas ocasionadas por operaciones de préstamo en una sola localización, los altos sueldos que hay que pagar para atraer al personal a las zonas rurales y los costos de comunicación.

Finalmente, como se señaló anteriormente, la regulación de la tasa de interés que puede ser cobrada por los préstamos, tiene un efecto negativo porque disminuye la probabilidad de que el prestamista otorgue présta-

mos pequeños y dé incentivos para colocar más préstamos entre los grandes prestatarios y clientes más poderosos.

¿Quiere decir esto que la desregulación de las tasas de interés ha de contribuir a mejorar en el Tercer Mundo el acceso de la mujer a las fuentes formales de crédito? Teóricamente sí, ya que la desregulación permitiría que prevalecieran las tasas de interés de acuerdo con el mercado, eliminándose la necesidad de mecanismos de racionamiento independientes del precio, desfavorables para las mujeres y los pequeños prestatarios. En realidad, por otra parte, el movimiento de las tasas reguladas a tasas de interés comerciales causaría indudablemente confusión, problemas políticos y problemas de ajuste. Además, si existen barreras que impiden el ingreso a los mercados financieros, como por ejemplo, trámites prolongados y costosos para la obtención de la escritura bancaria u otras credenciales para efectuar operaciones, o si las instituciones financieras de la nación están controladas por un número reducido de firmas que pueden formar un cartel para mantener intereses altos, la desregulación de las tasas de interés no tendrán el efecto deseado.

Más todavía, el hecho de que hasta ahora los gobiernos han regulado las tasas de interés con el intento de alentar un mayor uso del crédito significa que éste se percibe como un bien social, un bien que no sólo beneficia al comprador individual sino que también redunda en provecho de toda la sociedad. En el caso de un bien social, el precio de mercado libre no induce la cualidad social óptima del bien a ser transado y se requiere el subsidio del bien. Así, pues, si los gobiernos desean inducir un nivel más alto en el uso del crédito por las mujeres y otros grupos de bajos ingresos deben hacerlo a través de subsidios a las tasas de interés para estos grupos. Esto se logra asegurando que los prestatarios paguen tasas óptimas de interés más bajas que las del mercado, mientras se reembolsa a las instituciones financieras por los costos del crédito a bajo interés. Aun en este caso, pueden surgir demandas excesivas con un consecuente racionamiento desigual si el gobierno no puede permitirse pagar la cantidad total de subsidios requeridos para proporcionar el nivel óptimo de crédito al mejor precio. Aquí debe emplearse la mejor alternativa: las tasas de interés deben subsidiarse hasta el punto en que no exista un exceso de demanda y el monto total del subsidio requerido esté dentro del presupuesto del gobierno.

En muchos casos, dados los presupuestos gravemente limitados para el otorgamiento de subsidios, esta segunda tasa de interés quizá no esté tan por debajo de la tasa del mercado libre. Sin embargo, aun en este caso, hay argumentos claros con respecto a la eficiencia y la equidad para resistir la tentación de otorgar un menor número de préstamos fuertemente subsidiados. La experiencia del Banco Mundial y de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) en programas de

vivienda y de pequeñas empresas ha demostrado que un nivel demasiado alto de subsidios para menos préstamos llevará inevitablemente, como con la regulación de las tasas de interés, a que se les niegue el acceso al crédito subsidiado a los pequeños prestatarios, los sin experiencia y las mujeres (Bhat y Roe, 1979; Kane, 1981). De manera típica, aquéllos a quienes se les niega este acceso se verán impulsados a pedir crédito a las fuentes informales, si es que existen, y terminarán finalmente pagando tasas de interés generalmente más elevadas que la tasa original de mercado que se intentó bajar con el programa de subsidios.

Desarrollo de instituciones y programas intermediarios. La reforma de las políticas referentes a las tasas de interés y la provisión de subsidios apropiados pueden ser condiciones necesarias para mejorar el acceso de la mujer al crédito, pero probablemente no sean suficientes. Idealmente, la reforma financiera deberá estar acompañada, e incluso precedida, por el desarrollo de instituciones intermediarias de crédito y programas destinados a conseguir el ingreso de la mujer y otros prestatarios inexpertos en el sector oficial del crédito. Estas iniciativas entrañan el compromiso, a nivel normativo, de mejorar los servicios financieros al alcance de las mujeres. Los gobiernos podrían ayudar a las organizaciones privadas voluntarias, por ejemplo, con los costos iniciales de la creación de fondos de crédito rotatorios para prestatarios de bajos ingresos, el establecimiento de servicios de extensión financiera nacionales y el apoyo a servicios similares organizados en forma privada, capaces de alentar a un mayor número de mujeres para que soliciten créditos oficiales y ayudarlas en los trámites de las solicitudes y las negociaciones. Además, los gobiernos podrían otorgar garantías para los préstamos hechos sin ninguna, apoyar los estudios sobre las necesidades y las prácticas crediticias que tendrían implicaciones para el desarrollo más efectivo de los programas intermediarios, y quizá lo más importante, esforzarse en educar al público —particularmente a aquellos del sector financiero— sobre la necesidad y la capacidad de la mujer en lo concerniente al manejo del crédito, sus tasas muy elevadas de reembolso, y la decisión de cumplir con el pago de la deuda incluso en caso en que los préstamos se hagan sin garantía.

Tal como se mencionara anteriormente, la cuestión es si tales programas deben o no ser desarrollados específicamente para mujeres para ser efectivos. Existe la inquietud de que la mujer pueda estar en desventaja en relación con el hombre en la competencia para obtener crédito, aun en el caso de los programas diseñados para llegar a los pequeños prestamistas sin experiencia alguna. Por otro lado, los programas destinados específicamente a la mujer, pueden aislarla de la corriente de esfuerzos para el desarrollo y reforzar las concepciones tradicionales sobre el papel económico de la mujer, que con frecuencia se orientan hacia la asistencia social. Además, los programas encauzados hacia la mujer pueden ser per-

cibidos como programas con un interés especial y, por lo tanto, no ser aceptados políticamente. En el análisis final, las ventajas y desventajas de los programas dirigidos hacia mujeres con respecto a los programas mixtos deben ser determinadas empíricamente sobre la base de cada caso.

Reformas jurídicas. Aunque no están estrictamente relacionadas con la política financiera, cabe señalar que las reformas jurídicas son indispensables para mejorar el acceso de la mujer al crédito. En muchos países todavía se exige que la mujer obtenga un permiso para solicitar un crédito, así como una garantía financiera, del cónyuge o del padre, a fin de llenar los requisitos para recibir un préstamo. Esos requisitos no sólo elevan aún más los costos de las transacciones sino que representan importantes obstáculos para el grande y creciente número de mujeres viudas, divorciadas o solteras que son jefes de familia o cuyos cónyuges han emigrado en busca de empleo. Es evidente que la revocación de dichos requisitos legales deberá incluirse en el programa de objetivos de la reforma política.

Recomendaciones relativas a los proyectos

A nivel de proyectos, parecería ser de gran importancia integrar varias características valiosas de los sistemas de crédito informal en el diseño de proyectos. Aquellos destinados a atender las necesidades financieras de las mujeres deben adaptarse a las particularidades de la mayoría de las prestatarias. Esto es, los proyectos de crédito deben diseñarse para otorgar préstamos en pequeñas cantidades, los costos de transacción deben ser razonables, los plazos para los reembolsos deben ser apropiados y la exigencia de garantía debe ser mínima. ¿Cómo se pueden conseguir estas cualidades?

Es indudable que las tasas de interés deben reflejar los costos verdaderos del crédito otorgado, teniendo en cuenta el monto del subsidio apropiado y disponible en el proyecto. Se permitirá así la viabilidad del proyecto y la posibilidad de su repetición mientras se incorporan al diseño del proyecto las características siguientes:

1. Varias opciones para el reembolso del préstamo, permitiéndose el pago en pequeñas cuotas frecuentes o en cuotas más grandes y menos seguidas según la corriente prevista de ingresos del prestatario. Aunque los esquemas flexibles de reembolso pueden ser administrativamente costosos, tienden a reducir de manera notable la tasa de incumplimiento de pagos.

2. Menos requisitos de garantía, confiando más en la capacidad de reembolso del prestatario o ampliando el concepto de garantía a través de préstamos colectivos o aceptando la garantía de los miembros de la comunidad a la que pertenece el prestatario. El crédito colectivo ayudará a reducir también el costo unitario de los préstamos concedidos por los proyec-

tos. En el caso de requerirse una garantía material, ésta no se limitará a títulos oficiales de inmuebles o a registros de empresas, sino que incluirá joyas y otros recursos de que disponga la mujer.

3. El uso de canales de información y distribución de crédito a los que tiene acceso la mujer. Los grandes bancos, las cooperativas agropecuarias y los servicios de extensión no han tenido éxito en la distribución de información sobre el crédito o sobre los fondos crediticios existentes a la gran mayoría de mujeres que los necesitan. Así, pues, los proyectos crediticios deberán difundir información en el mercado y dar a conocer los fondos disponibles a través de grupos religiosos, pequeñas asociaciones de ahorro y organizaciones de base que tienden a tener más conciencia y sensibilidad del papel económico de la mujer.

Existe un considerable y creciente número de «historias de éxito» relacionado con la introducción de estas consideraciones en proyectos de desarrollo que deberían servir de estímulo para los planificadores de proyectos interesados en explorar más a fondo las innovaciones que se podrían introducir a la adjudicación del crédito. Algunas de éstas, como MUDE, Progreso, ADEMI y PRODEM se discuten en otros capítulos de este volumen.

El reto futuro

La reorientación de los proyectos de crédito y las políticas aquí recomendadas no pueden ser llevadas a cabo por gobiernos de países en desarrollo y agencias internacionales sin un gran esfuerzo político. Estos cambios no solamente amenazarían los intereses creados por grupos políticamente privilegiados sino que también podrían encontrar resistencia por parte de aquellos que están genuinamente interesados en la situación de las mujeres pobres pero no completamente conscientes de las implicaciones en las regulaciones financieras. La creciente tasa de interés de los préstamos, por ejemplo, podría a primera vista, parecer contraindicada, aunque una investigación más a fondo justificaría tal acción. Los planificadores del desarrollo han tenido éxito al fomentar los préstamos a una tasa de interés apropiada y sostenida, y en los últimos años ha habido una mayor propensión hacia la investigación sobre los mercados financieros rurales y los programas de crédito agrícolas para el pequeño agricultor. El reto futuro para la comunidad en desarrollo, vincula el enfoque de la mujer en su papel como microcomerciante, vendedora, agricultora, y las fuentes mayores de sostenimiento económico para las familias, con el objeto de promover el reconocimiento de la contribución potencial de la mujer al proceso de desarrollo y la importancia del acceso al crédito para permitirle realizar ese potencial.

Capítulo 2
Excedente de oferta de trabajo y sector informal urbano

Jaime Mezzera

En este capítulo se propone presentar un marco analítico para el estudio del fenómeno del sector informal urbano (SIU) como parte de un mercado laboral segmentado en países en vías de desarrollo.

La consideración del tema del sector informal comienza a principios de la década del setenta (Hart, 1970) y se extiende al impulso de, entre otros, el programa de investigaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 1972; PREALC, 1975). Desde entonces el término se ha popularizado desbordando el marco conceptual original; ello da incluso lugar a usarlo para describir los contrabandistas, los buhoneros y las prostitutas. Del mismo modo, estas concepciones a menudo van acompañadas de estimaciones cuantitativas de dudosa base empírica. Como en todos los casos en que una misma expresión significa distintas cosas para diferentes personas, se hace conveniente un esfuerzo de conceptualización.

La concepción del Programa Regional del Empleo de América Latina y el Caribe (PREALC) se basa fundamentalmente en dos nociones: por un lado, la de un excedente de oferta de trabajo y, por otro, la de escasez de recursos productivos complementarios del trabajo —esencialmente escasez de capital. Esas son las dos características principales, por un lado la oferta y por el otro la demanda de trabajo, que caracterizan al sector informal como lo conceptualizamos.

Definición del sector informal

Lo que no es el sector informal

Probablemente conviene comenzar despejando algunas concepciones que se alejan de la original que propusimos hace más de diez años.

Economía subterránea. Una primera interpretación asocia la noción del

sector informal a la de economía sumergida o subterránea, que se ha popularizado mucho en países desarrollados. La economía sumergida es una economía ilegal generada para cumplir propósitos ilegales; se trata de un sector que busca evadir el pago de impuestos y evitar otras regulaciones del Estado; al observar que los informales no pagan impuestos, algunos deducen que el SIU es lo mismo que la economía sumergida. Por cierto, es bien sabido que, especialmente en países en desarrollo, las empresas modernas pagan los impuestos sólo cuando no pueden evitarlo; lo que es más, la pérdida de ingresos fiscales derivada de esa evasión por el sector moderno debe ser mucho mayor que la que se produce cuando los informales, quienes no tienen ingresos muy altos, no pagan impuestos. Pero más importante aún, las personas que trabajan en el SIU no generan empresas informales para evitar el pago de impuestos, sino por razones vinculadas a la necesidades de sobrevivir. El concepto de la economía subterránea no es útil, por consiguiente, porque no distingue entre los formales y los informales.

Esta concepción lleva a algunos a plantear que el sector informal es el efecto de las regulaciones, el resultado será la creación de miles de empresas modernas capitalistas: el tallista que trabaja con dos pinzas, tres destornilladores y un martillo, se va a transformar en empresario capitalista sólo porque le quitaron las regulaciones que le impedían crear una empresa moderna. La mera introducción del tema del acceso a recursos productivos complementarios al trabajo es suficiente para mostrar la irrelevancia de este enfoque [1]. Esto no quiere decir que las restricciones administrativas no molestan; pero al eliminarlas el sector informal no desaparece y mucho menos se transforma en un sector moderno capitalista.

Resultado de políticas económicas equivocadas. Una de las interpretaciones más corrientes sobre el sector informal, que surge de medios académicos de países desarrollados, es la noción de que el sector informal es el efecto de distorsiones introducidas en el mercado de trabajo por la «acción equivocada» del gobierno que impone salarios mínimos, o de los sindicatos que llevan los salarios por encima de su nivel de equilibrio y, por lo tanto, generan un excedente de la oferta de trabajo. Siendo ésta la razón para la existencia del sector informal, la recomendación de política que se desprende es que el fenómeno del sector informal desaparece si el gobierno elimina los salarios mínimos y de alguna manera se logra destruir el poder sindical. Ello ha ocurrido en varios países de América Latina en la década pasada y en ésta, sin embargo, no por ello disminuyó el excedente de oferta laboral ni, menos aún, desapareció el sector informal.

[1] Conviene, asimismo, ver la crítica de Rossini y Thomas (1987) a la tenue base estadística de De Soto 1986).

Vendedores ambulantes. Se tiende también a asociar al sector informal con los vendedores ambulantes, porque son el fenómeno más visible de la informalidad, aunque los ambulantes son efectivamente una parte de este sector, están muy lejos de ser el todo, y probablemente son el grupo que está menos conectado a las posibilidades de crecimiento mediante el fomento del sector informal.

Grupo de ocupaciones. Una cuarta visión muy usual consiste en identificarlo con la cuantificación que ha hecho el PREALC del sector informal como el conjunto de los trabajadores por cuenta propia, los trabajadores no remunerados y el servicio doméstico. Es cierto que en muchos trabajos del PREALC se usó este conjunto de categorías ocupacionales como una aproximación a la fuerza de trabajo del sector informal. Pero desde el principio se habló de un sector económico, que por definición no es un conjunto de personas, sino un conjunto de empresas o unidades productivas. El sector informal, entonces, es un conjunto de unidades económicas que incluyen en un extremo a los trabajadores por cuenta propia y en el otro, las microempresas. La fuerza de trabajo de estas unidades es difícil de medir, salvo cuando es posible hacer encuestas a establecimientos informales; y ante esta dificultad de medir hemos usado, como una aproximación a la fuerza de trabajo del sector informal, estos conjuntos de categorías ocupacionales.

Enfoque dualista. Una quinta interpretación que también es bastante corriente, ve la problemática del SIU como un esquema dualista entre lo formal y lo informal. Este esquema surgió en los años cincuenta y principios de los sesenta cuando los economistas descubrieron que la estructura económica de los países en desarrollo no era perfectamente homogénea. En trabajos como los de Lewis (1954) y Ranis y Fei (1961) se empezaron a plantear modelos con un sector cuya estructura es perfectamente tradicional y funciona en condiciones de reproducción simple; en él se inserta exógenamente una estructura moderna. Esa estructura moderna no tiene ninguna relación económica con la estructura tradicional; no le compra ni le vende. Un ejemplo es el de un enclave minero o agrícola extranjero que se instala en un país subdesarrollado, compra todos sus insumos a la casa matriz en el extranjero, y también vende allí toda su producción. No tiene prácticamente ninguna conexión económica con el sector tradicional, salvo a través del mercado laboral, porque esta empresa contrata trabajadores del sector tradicional.

Luego, como en PREALC se habla de dos sectores —moderno e informal, o formal e informal— se tiende a pensar que esto es una versión modernizada del dualismo. No lo es, precisamente porque siempre ponemos énfasis en que hay una cantidad enorme de interrelaciones económicas entre

los dos sectores (Tokman, 1978). Básicamente lo que ocurre es que los sectores compran y venden entre ellos del mismo modo que los países centrales y los periféricos compran y venden —el sector informal «exporta» al moderno e «importa» desde el moderno— y el fenómeno se puede analizar perfectamente trasponiendo el modelo centro-periferia a las relaciones, al interior de un país, entre un sector moderno dominante y un sector informal subordinado.

Qué es el sector informal

El SIU que aquí se discute es un conjunto heterogéneo de actividades productivas cuyo principal elemento común es emplear a un número de personas que no podrían ocuparse en el sector moderno y deben subemplearse con relativamente escaso acceso a factores de producción complementarios del trabajo. La manifestación más clara de ese escaso acceso es la baja relación capital trabajo y, como una consecuencia de ello, los bajos ingresos laborales.

Las actividades económicas informales pueden clasificarse en dos grupos: de una parte las que son competitivas con unidades que pertenecen al estrato moderno de la economía urbana y, de otra, las que no lo son. Ambos grupos comparten las características de estar subordinados al sector moderno e incluso de ser explotados por él (Tokman, 1978). Las unidades informales competitivas no tienen acceso al progreso técnico por razones históricas vinculadas al proceso de acumulación capitalista que toma características oligopólicas en economías en desarrollo con fuerte escasez de capital. Para sobrevivir en el mercado —lo cual implica vender a precios competitivos con los del sector moderno— se ven forzadas a reducir las remuneraciones al trabajo (Mezzera, 1981) y aun a otros activos propios, que a menudo no son específicamente productivos (Tokman, 1978).

Las demás empresas del sector informal, que no compiten con el estrato moderno en el mercado particular en que ofrecen sus bienes o servicios, se insertan como pueden en «intersticios» o «nichos» de la actividad económica que por distintas razones no son aprovechados por el sector moderno. En general, estas actividades son poco atractivas como potenciales generadoras de rentas oligopólicas y, por lo tanto, los trabajadores informales que se ocupan en ellas son explotados —en este caso al nivel macroeconómico— por la vía de ser excluidos de las actividades rentables en que se concentra el sector moderno capitalista. Por cierto, este proceso de inserción en «nichos» es dinámico porque la permanente expansión y

transformación del sector moderno los destruye y recrea continuamente (PREALC, 1975; Robinson, 1977; Souza, 1979).

Los trabajadores que desempeñan estas actividades en el sector informal urbano también puede dividirse en dos grupos: los exitosos y el grueso del excedente de oferta de trabajo urbano. Los empresarios informales exitosos conducen empresas informales viables que en algunos casos tienen una capacidad positiva, aun cuando muy pequeña, de acumulación. La evidencia sugiere que en muchos casos la inserción informal de estos microempresarios fue precedida por un período de trabajo como asalariados en el sector moderno que les permitió la acumulación de capital físico y humano; el primero puede tomar la forma de ahorro financiero o de equipos, en tanto el segundo incluye la adquisición o perfeccionamiento de técnicas productivas junto a, por ejemplo, el aprendizaje de los elementos necesarios para sobrevivir como empresario [2]. Pareciera ser que los empresarios informales a menudo dejan sus puestos asalariados para asumir sus nuevos roles, usando su capacidad empresarial y su dotación capital. En ese triple papel de empresario-capitalista-trabajador que caracteriza a los trabajadores por cuenta propia y patrones de microempresas, ellos suelen obtener ingresos totales o superiores a los que obtienen asalariados con sus mismas características en el sector moderno, pero es probable que la sola retribución al trabajo sea inferior a la que podrían obtener como asalariados [3].

Dado su nivel de ingreso, está claro que estos microempresarios exitosos no constituyen un «ejército de reserva» para eventuales expansiones del empleo en el sector moderno. Esto conduce a crear una aparente inconsistencia sobre el sector informal como expresión del excedente de oferta de trabajo; en efecto, esta definición no es micro sino macroeconómica, en el sentido de que el empleo que ofrece el sector moderno es insuficiente para ocupar a toda la fuerza laboral urbana; por tanto, es consistente con la observación de que algunos miembros específicos del sector informal no son excedentarios (en el sentido micro de que han elegido la informalidad). El excedente de oferta de trabajo debe entenderse, entonces, como un número de trabajadores excluidos del empleo moderno y no como un grupo específico de personas que ha quedado fuera de él.

Por su parte, los demás miembros del SIU componen, en países como los latinoamericanos, el grueso del excedente de oferta de trabajo urbano,

2 Este elemento tiende a ser particularmente crucial en el caso de los trabajadores migrantes.
3 Este fenómeno no tendría mayor razón de ser, en lo que hace al capital, si los mercados de capitales fueran «perfectos» en un sentido convencional; en efecto, si ello ocurriera, la estrategia óptima del trabajador que acumuló sería continuar trabajando como asalariado y participar como inversionista en el mercado de capitales. Las principales imperfecciones de los mercados de capitales en países en desarrollo, en cuanto afectan los mercados laborales segmentados, se discuten en una sección posterior de este trabajo.

término con el que nos referimos a la diferencia entre toda la oferta de trabajo urbano y el empleo urbano moderno [4]. La oferta excedente se ve forzada a optar entre tres posibilidades: ubicarse, como hace la mayoría, en ocupaciones informales de bajo ingreso, quedarse desempleados «haciendo cola» para ingresar al estrato moderno, o retirarse de la fuerza laboral formando el llamado «desempleo oculto» (Llona y Mezzera, 1985; McDonald y Solow, 1985).

La segmentación del mercado laboral, tal como aquí se la entiende, no proviene de la oferta de trabajo —que es única en el sentido de que los individuos pueden transitar de un sector a otro— sino de la demanda por trabajo. Parte de ésta se origina en las empresas oligopólicas del sector moderno que establecen y mantienen barreras al acceso de la competencia y luego comparten con sus trabajadores las rentas originadas por tales barreras; la otra parte proviene de unidades productivas informales cuya lógica de funcionamiento privilegia la subsistencia de sus miembros en lugar de la acumulación capitalista.

De este planteamiento surgen cinco preguntas. Primero, ¿por qué hay excedente? Segundo, ¿por qué ese excedente es grande y permanente? Tercero, ¿por qué surge el sector informal como manifestación principal de ese excedente? Cuarto, ¿qué significa la segmentación de los ingresos laborales? Y quinto, ¿cómo evoluciona este excedente de fuerza de trabajo y el sector informal a lo largo del ciclo económico, o sea en el corto plazo? Este trabajo trata de plantear una explicación coherente a estas cinco preguntas.

El resto del capítulo se organiza en cuatro secciones: la próxima presenta estadísticas descriptivas sobre el sector informal urbano, lo que constituye una especie de perfil empírico. La segunda describe las empresas modernas y las informales respecto a las características de funcionamiento que más influyen sobre el mercado laboral, planteando un marco teórico del sector informal como resultado de la estructura oligopólica de los mercados de bienes y capital en los países latinoamericanos; dicho marco se basa en el acceso diferencial a la capacidad de acumular e invertir. La sección que sigue muestra que, en presencia de mercados de capital segmentados, se genera un excedente de oferta de trabajo que no logra emplearse en el sector moderno y, por lo tanto, la introducción diferencial del progreso técnico hace inevitable la existencia de un grupo de trabajadores con ingresos laborales sumamente bajos, incluso más bajos que los vigentes antes de introducirse la innovación tecnológica. La última sección analiza el comportamiento de ambos sectores a lo largo del ciclo económico y plantea la forma en que se ajusta el mercado laboral ante alzas y caídas de la demanda por trabajo del sector moderno.

Cuadro 2.1

América Latina: población económicamente activa (PEA) agrícola y no agrícola. 1950-1980
(Porcentajes)

	1950	1960	1970	1980
PEA agrícola	54,7	43,5	42,0	32,1
PEA no agrícola	44,1	54,3	57,1	67,1
PEA en la minería	1,2	2,2	0,9	0,8
PEA Total	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Fuente: PREALC: sobre la base de censos nacionales. Excluye a los trabajadores nuevos. Los países son: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela.

Perfil del sector informal urbano

Urbanización

El Cuadro 2.1 demuestra la importancia creciente del sector no agrícola como fuente de empleo durante los últimos treinta años, lo cual refleja el fenómeno de urbanización rápida en América Latina.

Estimaciones sobre el empleo y los ingresos en sector informal urbano

Tendencias de largo plazo. Calcular correctamente el tamaño del sector informal urbano requiere, en teoría realizar una encuesta mixta. Por esta expresión se entiende una encuesta de hogares en la cual a todos los potenciales jefes de empresas informales (es decir, los trabajadores por cuenta propia y los patronos de empresas pequeñas) se les pide que informen sobre la ubicación física del establecimiento: en una segunda etapa, la encuesta mixta se convierte en una investigación de esos establecimientos informales, permitiendo —entre otras cosas— medir el volumen del empleo informal.

[4] El excedente bruto de oferta de trabajo se compone de dos partes: un componente estructural, que es el excedente que existiría aun si el sector moderno trabajara con uso pleno de su capacidad instalada, y un componente coyuntural, adicional al anterior, compuesto por todos aquellos que en un momento determinado no encuentran trabajo en el sector moderno por razones vinculadas a deficiencias en la demanda agregada. En principio, nos referiremos principalmente al excedente estructural, dejando la consideración del componente coyuntural para otra sección.

Cuadro 2.2

América Latina: composición de la población económicamente activa (PEA) no agrícola
(Porcentajes)

	1950	1960	1970	1980
Formal	69,3	71,3	70,4	71,3
Informal	20,0	19,5	20,1	20,3
Servicio doméstico	10,7	9,2	9,5	8,4
PEA no agrícola	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Fuente: PREALC: sobre la base de censos nacionales.

Como dicho método es costoso, se lo ha aplicado en pocas experiencias concretas, y ello lleva a que las mejores estimaciones indirectas disponibles utilicen datos emanados de investigaciones cuya base es el hogar, es decir censos y encuestas. Esto a su vez implica la necesidad de utilizar variables, aproximadas para estimar cuales trabajadores son informales. Las variables aproximadas más usuales son la categoría ocupacional y el tamaño y composición del empleo informal suponiendo que la mayoría de los informales son trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares, y patronos y asalariados de empresas pequeñas.

En las primeras aproximaciones empíricas hechos por el PREALC a principios de la década del setenta, el volumen del empleo informal se estimó en proporciones que variaban entre 40 y 60 por ciento de la fuerza de trabajo urbana (PREALC, 1981). Hay evidencia, si bien no concluyente, que sugiere que entre 1950 y 1980 la ponderación del sector informal en la PEA urbana se mantuvo considerablemente constante, como muestra el Cuadro 2.2. En él puede apreciarse que durante esos treinta años tanto el sector formal como el informal aumentan su participación en la fuerza de trabajo total en aproximadamente la mitad de la ponderación que tenían al inicio del período. En otras palabras, el efecto principal que tuvieron las migraciones rural-urbanas sobre la concepción actual del problema del empleo, fue convertirlo en un fenómeno esencialmente urbano. En efecto, en treinta años, el empleo urbano pasó de ocupar dos de cada cinco trabajadores latinoamericanos, a ocupar dos de cada tres, como se ve en el Cuadro 2.1.

Dentro de las áreas urbanas, el sector moderno consiguió, a pesar de su relativamente escaso tamaño inicial y de sus tendencias endógenas a la sobrecapitalización, mantener su ponderación en el total del empleo que se genera en las ciudades. Por consiguiente, se mantienen constantes las

ponderaciones relativas de los dos grandes sectores urbanos, registrándose únicamente una pequeña disminución del empleo doméstico dentro del total urbano.

Si se considera, como parece correcto hacerlo, que el sector informal y el servicio doméstico son dos formas distintas de manifestación del excedente de oferta de trabajo urbano, entonces se observa que la ponderación de éste dentro del empleo urbano se mantiene casi exactamente constante durante treinta años consecutivos; en efecto, ella cae de casi 31 por ciento en 1950 a algo menos de 29 por ciento en 1980. Por último, considerando sólo los sectores rezagados, el volumen del empleo informal urbano, que en 1950 era un cuarto del que se registraba en el sector rural tradicional, pasa en 1980 a ser tres quintos (Cuadro 2.3).

Observaciones sobre la mujer en el sector informal

El Cuadro 2.4 nos da información sobre cuáles son los componentes del sector informal, cuántas son las mujeres en él, y con qué intensidad ellas se ocupan en el sector informal en la ciudad de San Salvador. Esto a su vez se relaciona con una discusión respecto a si el servicio doméstico es o no parte del sector informal.

El servicio doméstico. En los primeros trabajos del PREALC, se incluyó el servicio doméstico dentro del sector informal en parte porque se buscaba algún concepto que fuera totalizador, capturando todos los trabajadores con problemas en el mercado de trabajo y se ha hecho bastante corriente incluir el servicio doméstico dentro de este sector. Actualmente se acepta que la noción que cubre a todos aquellos que tienen problemas en el mercado de trabajo es en realidad el excedente de oferta de trabajo y no el sector informal.

Asimismo, se ha llegado a la conclusión de que por dos razones el servicio doméstico no debe ser parte del sector informal. La primera es una razón de tipo teórico: el sector informal es un conjunto de unidades productivas y no de personas. En cambio, una persona que trabaja en el servicio doméstico no es una unidad productiva sino una persona asalariada que usualmente depende de ingresos del sector moderno. La segunda es empírica: al incluir el servicio doméstico dentro del sector informal hay un sesgo enorme de las características personales del sector informal hacia las características personales de este grupo que es bastante grande y muy homogéneo. En su inmensa mayoría se trata de mujeres: jóvenes de baja calificación, asalariadas, migrantes, con bajos ingresos y largas horas de trabajo. El resultado es que el sector informal pasa a estar poblado por mujeres de baja calificación, migrantes, asalariadas que no tienen relación con la microempresa. Las cifras del Cuadro 2.4 muestran que al

Cuadro 2.3

Composición de los sectores rezagados
(Porcentajes)

	1950	1960	1970	1980
Sector tradicional rural	70,7	60,9	61,4	49,7
Sector informal urbano	19,1	26,6	26,2	35,7
Servicio doméstico	10,2	12,5	12,3	14,6
Sectores rezagados	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Fuente: PREALC: sobre la base de censos nacionales.

Cuadro 2.4

San Salvador: empleo por sexo y segmentos del mercado de trabajo, 1974
(Porcentajes)

	Hombres	Mujeres	Total
Sector informal	29	63	46
No doméstico	28	31	30
Doméstico	1	32	16
Sector moderno	70	36	54
Gobierno	18	13	15
Privado	52	23	39
Total	*100*	*100*	*100*

Fuente: PREALC: Sector Informal: funcionamiento y políticas.

incluir el servicio doméstico en el sector informal aparece una gran preponderancia de mujeres.

Pero cuando se considera sólo el sector informal no doméstico, resulta que son informales un 30 por ciento de los hombres y 32 por ciento de las mujeres. Según este criterio, resulta que del total de hombres y del total de mujeres prácticamente las mismas proporciones se ocupan en el sector informal no doméstico. Esto es muy importante a nivel de diagnóstico del SIU, para que éste sea consistente con los programas diseñados para apoyar al SIU con créditos para microempresarios.

La mujer del sector informal y el capital humano. El segundo punto se plantea básicamente como un tema de reflexión y se lo ha propuesto

en el PREALC como tema de investigación futura. Se trata de la distinta validez de la teoría de capital humano en distintos sectores y en distintos sexos. La teoría de capital humano en esencia dice que los ingresos laborales de las personas dependen de sus calificaciones, sobre todo en cuanto a educación. Pero al desagregar los sectores informal y formal se encuentra que la relación entre calificaciones e ingreso es mucho más fuerte en el sector moderno que en el informal. Esto demuestra que la retribución al capital humano se concentra en el sector moderno y es bastante más tenue en el sector informal. En parte ello refleja que los ingresos en el sector informal tienden a estar compuestos de remuneración del trabajo, remuneración al capital y remuneración al riesgo empresarial. Pero en los dos sectores el retorno a la calificación de las mujeres es mucho más bajo que el retorno a la calificación de los hombres. Este es un tema de investigación interesante que debería ser examinado.

Composición de la fuerza de trabajo. Finalmente, siguiendo la definición dada aquí, se constata que en el sector informal la mayor parte de las mujeres suelen ser micronegociantes. Ello conduce a señalar que las políticas de crédito y de capacitación para mujeres informales probablemente sean distintas de las dirigidas a los hombres, quienes se concentran en actividades de producción de bienes y servicios.

Un marco analítico del sector informal

Segmentación de los mercados de bienes y capital

En esta sección se plantea un marco analítico que conceptualiza el origen y la persistencia del sector informal en América Latina como manifestación de un excedente de oferta de trabajo. Para demostrar la existencia de un exceso de oferta de mano de obra estructural, no es necesario recurrir a argumentos sobre distorsiones en el mercado de trabajo. La presencia de dotaciones desiguales de capital e imperfecciones en los mercados de capital y de bienes son los factores principales que producen una situación de desequilibrio en el mercado de trabajo, lo cual se manifiesta en la existencia de un sector informal.

Sector moderno oligopólico. Dentro de las economías de los países latinoamericanos se percibe un sector moderno que es dominante y un sector informal subordinado a aquél; para entender el sector informal hay que entender el sector dominante, las empresas modernas. El sector moderno de las economías urbanas latinoamericanas es un conjunto de empresas que producen bienes y servicios cuyo carácter distintivo es que, en su gran mayoría, operan en el marco de mercados oligopólicos. Estas empresas son oligopolios concentrados (Sylos Labini, 1962) que controlan, por defi-

nición, una proporción abrumadora de los activos en la línea de producción de un bien homogéneo [5]. En la práctica, para cada rama industrial (al nivel de cuatro dígitos de la clasificación internacional), aunque puede haber veinte o treinta empresas que producen el mismo producto en el país, se encuentra que en términos de los montos de capital invertidos efectivamente unas pocas empresas, en muchas ramas una sola tiene entre 70 y 90 por ciento de los activos productivos de esa rama.

Dos características del sector moderno, intensidad de capital y oligopolio, son inseparables. Al hacer una inversión masiva en una industria con uso intensivo de capital se necesita un largo horizonte de planificación de esa inversión; en otras palabras, se necesita saber que durante muchos años habrá un flujo de utilidades tal que permita recuperar la inversión y tener al final del proceso una ganancia neta. El mero hecho de que una empresa sea altamente intensiva en capital y que las inversiones sean masivas conduce a la necesidad de que la empresa no responda a precios existentes, como postula el modelo de competencia perfecta de la economía neoclásica. El tema central de porqué las empresas sobreviven, crecen o no crecen, es el grado de éxito en establecer y mantener barreras y rentas oligopólicas que generen la posibilidad de recuperar la inversión inicial y mantener el proceso de acumulación, lo cual es la característica básica del sector moderno en nuestros países.

Las empresas modernas necesitan manejar sus mercados de modo que se mantenga esa situación. Ello requiere, a su vez, dos estrategias que tienen fuertes efectos sobre la demanda de trabajo. En primer lugar, la firma elige la tecnología más moderna que pueda financiar —la cual no siempre será la más moderna existente— porque tales tecnologías implican no sólo costos más bajos sino también una «imagen» más consonante con la moda vinculada a las demandas de los estratos de ingresos más altos [6]. Una empresa que actúe así estará en condiciones de ofrecer «el mejor» producto a costos relativamente bajos y siendo una firma oligopólica, puede fijar sus precios de venta de modo que genere un flujo de caja tal que le permita continuar autofinanciando expansiones planeadas (Kenyon, 1978).

La segunda forma de mantener el dominio sobre el mercado de bienes es disponer de suficiente capacidad ociosa para poder, en caso necesario,

[5] La definición de bien homogéneo, además de su sentido natural, admite la existencia de una o más variedades del mismo; pero, en tal caso, ellas deben estar caracterizadas por una muy alta elasticidad-precio cruzada, de tal modo que puede considerárselas un solo bien (Triffin, 1940).

[6] Pinto (1965) dice que los mercados latinoamericanos componen «una economía de masas, sin masas», refiriéndose al hecho de que la distribución del ingreso es tal que sólo una pequeña proporción de las familias tiene acceso a consumir bienes industriales (no alimenticios). Esta distribución del ingreso determina mercados pequeños en los cuales la norma es la permanente introducción de nuevas variedades, de donde se sigue la importancia de las modas.

inundar el mercado y ganar una «guerra de precios» contra cualquier entrante potencial. De lo anterior se sigue que las actividades más intensivas en el uso de capital son también las más atractivas para los inversionistas del sector moderno porque el mero tamaño de la inversión inicial establece, en países con escasez crónica de capital, una barrera muy efectiva que permite instalar y mantener una posición oligopólica difícil de atacar.

Para eliminar la incertidumbre respecto a la adecuada disponibilidad de fondos invertibles en plazos y a tasas de interés convenientes para financiar futuras expansiones, la empresa no sólo tiene que garantizar un precio que genere rentas sino también la seguridad de tener disponible un flujo adecuado para la inversión futura. Estas empresas evitan recurrir al mercado de capitales que no les garantiza esta disponibilidad de créditos, de plazo y tasas de interés adecuados, y se apoyan en la fijación de precios que se hace de modo que garanticen un flujo interno de financiamiento para la empresa. Las empresas modernas no concurren al mercado de capitales, salvo para sus necesidades de capital a corto plazo, y para el funcionamiento de capital de giro, pero rara vez para su expansión. Esto se prueba con encuestas a empresas, preguntando cuál es el origen de sus fondos para expansión; sistemáticamente la respuesta es el flujo de caja interno de la empresa, que domina el 80-90 por ciento de toda la inversión. La otra forma como puede ser demostrado es a través de un estudio de la estructura de los plazos de los créditos bancarios, allí se encuentra que en nuestros países, salvo en algunos casos para vivienda, los bancos generalmente no prestan a más de doce meses de plazo.

A tal impacto debe agregarse que las familias dueñas del capital tienen interés en mantener el control de sus inversiones aun si en teoría existen usos alternativos de los fondos que prometen retornos más altos (Ramos, 1980). Esta tendencia a reinvertir en sí mismas puede implicar una ampliación de la capacidad productiva de la empresa que generó los excedentes o puede dirigirse a otras empresas —principalmente en otros mercados que el grupo esté en condiciones de invadir— pertenecientes a los mismos dueños [7].

Forzados a compatibilizar el gigantismo de sus inversiones con el deseo de controlarlas personalmente, los dueños de las empresas tienden a elegir aquellas técnicas —productivas, administrativas y gerenciales— que les

[7] Todo esto implica que, para que las empresas superavitarias concurrieran al mercado de capitales a ofrecer allí sus excedentes, sería necesario que aquél les ofreciera una prima significativa por encima del costo de oportunidad de esos fondos, constituido por el rendimiento marginal que los mismos tendrían si fueran reinvertidos en los negocios familiares, sea en la empresa original o en otras de su pertenencia. En la práctica, en cambio, la tasa de interés pasiva rara vez supera la tasa de inflación.

permitan simplificar, mecanizar y automatizar su gestión para minimizar el uso de su recurso escaso: la capacidad gerencial, a costa de maximizar el uso de capital, tienen en abundancia (Ramos, 1980). Este modo de operación de las empresas anula el impacto que podrían tener las rentabilidades comparadas, la tasa de interés y los precios de factores sobre el nivel y composición de la inversión y sobre la selección de tecnologías. En suma, desaparece en gran medida el papel del mercado como asignador eficiente de recursos invertibles.

Consecuencias. Este proceso tiene consecuencias sobre la distribución del ingreso y la demanda por trabajo. En efecto, si en países subdesarrollados el mercado de capitales funcionara según los postulados de la teoría económica convencional —unos agentes ahorran, otros agentes presentan planes de inversión de diferente rentabilidad esperada, y el mercado asigna los recursos invertibles mediante una tasa de interés que se determina en función de la oferta y la demanda— la concentración inicial de la riqueza tendería a erosionarse en la medida en que los proyectos de inversión más rentables fueran iniciados también por grupos que no fuesen dueños iniciales de esa riqueza.

En cambio, en el área de la demanda de trabajo, resulta que estas estrategias de las firmas oligopólicas determinan que la demanda por trabajo sea inferior a lo que suponen los modelos simples de mercados competitivos. Estas estrategias son la explicación principal de la existencia y permanencia de un gran excedente de oferta de trabajo urbano que se ve enfrentando a la opción entre el empleo informal, el desempleo y el retiro de la actividad económica.

Generación del excedente de oferta de trabajo

La existencia de un dualismo en el mercado de trabajo ha sido reconocida recientemente por la economía neoclásica ortodoxa, debido en parte al trabajo de Harberger (1971) quien hizo la distinción entre un sector protegido y otro no protegido. Según esta perspectiva convencional, la intervención del gobierno por consideraciones sociales relacionadas con la distribución del ingreso resulta en la fijación de un salario mínimo y otras leyes que distorsionan el equilibrio de la relación salario-renta. El desempleo se produce porque las firmas ajustan la productividad marginal del trabajo a una nueva relación de salarios más alta de lo que prevalecería bajo condiciones competitivas. Sin embargo, el poner en vigor las leyes laborales es caro y por lo tanto éstas sólo se aplican en las empresas grandes que constituyen el sector protegido, el más visible para el gobierno y los sindicatos. De otro lado, la reducción del empleo en el sector protegido proporciona la oferta de trabajo necesaria para empresas pe-

queñas que sólo tienen que pagar el precio de reserva de la fuerza de trabajo. Así, se observan dos niveles distintos de salarios para los trabajadores ocupados y un nivel de desempleo por debajo del que habría si el reglamento de salario mínimo no tuviera costo.

El remedio para la segmentación del mercado de trabajo que emerge de este enfoque es la eliminación de las leyes que regulan el salario. Esa «solución», sin embargo, está equivocada porque parte del supuesto de una situación equilibrio parcial donde sólo existe **una** distorsión —el salario mínimo. En cambio, en América Latina la realidad es que existe una situación de desequilibrio general donde la inestabilidad en otros mercados (sobre todo en el de capital) tienen implicaciones para el mercado de trabajo.

Oligopolio y progreso técnico. La introducción de nuevas tecnologías más eficientes en su uso de mano de obra es uno de los factores que lleva a dicho equilibrio. Cuando se introduce una nueva tecnología más eficiente todas las empresas que puedan hacerlo la adoptarán. Sin embargo, si el mercado de capitales es imperfecto en el sentido muy simple de que el sistema financiero no presta salvo a empresas grandes, sólo éstas podrán implementar efectivamente la nueva tecnología; las pequeñas no tendrán acceso al crédito necesario y, en principio, se verán forzadas a dejar de producir, ante la imposibilidad de competir [8].

Si este proceso se generaliza a varias ramas simultáneamente, como suele ocurrir cuando las tecnologías modernas están disponibles en virtud del progreso técnico extranjero, los trabajadores que estaban en las empresas pequeñas no encontrarán trabajo en otras partes. Con mercados perfectos y perfecta flexibilidad tecnológica, esto produciría el resultado convencional de una baja en los salarios, conducente a un ajuste marginal en la relación capital-trabajo que restablecería el pleno empleo a salarios menores. Sin embargo, en la práctica, ocurre que las tecnologías no pueden alterarse una vez instaladas y las empresas mayores prefieren «comprar» buenas relaciones con su personal pagando salarios altos. Por tanto, no se restablecerá el pleno empleo y los trabajadores de las empresas tendrán que aceptar un ingreso menor que les permita evitar el desempleo (Mezzera, 1981).

Segmentación de los ingresos laborales. En situaciones políticamente normales las empresas modernas tendrán interés en compartir sus rentas oligopólicas con sus trabajadores organizados. Ello les rinde beneficios políticos, de paz sindical al interior de la empresa, y de productividad de-

[8] Suponiendo que antes de la innovación todas las empresas tenían un margen oligopólico común se logra el mismo resultado porque el monto de recursos invertibles de las empresas mayores les permitirá acceder a la nueva tecnología en tanto las pequeñas no podrán hacerlo.

rivados del funcionamiento de mercados internos de trabajo (Doeringer y Piore, 1971). De estos beneficios, uno de los más importantes es que el pagar salarios superiores al mínimo que el mercado podría tolerar, asegura la inmediata disponibilidad de una «cola» de aspirantes para cualquier puesto que la empresa decida ofrecer, y por lo tanto, garantiza también la selección de trabajadores calificados sin incurrir en grandes costos de selección y entrenamiento de personal. Por otra parte, el costo de mantener los salarios por encima de su nivel mínimo posible no es muy grande, ya que la ponderación del costo laboral en el costo total de producción rara vez supera el 15 por ciento en los sectores modernos de la industria latinoamericana [9]. Así, el comportamiento de las empresas modernas determina la segmentación del mercado laboral entre un número importante de trabajadores que se benefician de una participación en las rentas oligopólicas de las empresas y otra cantidad, usualmente menor pero también muy significativa, de trabajadores excluidos de esos beneficios y forzados a sobrevivir como pueden en actividades informales de baja rentabilidad [10].

En cambio, para subsistir, las empresas pequeñas tienen que reducir sus ingresos por debajo de los que obtenían antes de que llegara el progreso técnico y terminan produciendo con una relación capital-trabajo inferior a la inicial.

Sin duda, los trabajadores de empresas pequeñas resultan perjudicados por la introducción del progreso técnico en una situación inicial fuertemente desequilibrada. Este resultado no depende de ninguna intervención en el mercado laboral, sea del gobierno o de los sindicatos; sin embargo, el efecto de la concentración de la riqueza y de las imperfecciones endógenas de otros mercados —en este caso, el de capitales— es tal que se hace inevitable la aparición de un sector informal compuesto de empresas muy pequeñas, que utilizan técnicas productivas obsoletas, que compiten con las empresas modernas, y que para sobrevivir se ven forzadas a reducir los ingresos laborales de los allí ocupados. Como señala Tokman (1978), el recurso a trabajadores familiares no remunerados que simplemente participan de la productividad media de la microempresa familiar es una de las formas en que esto se implementa, y otra es el uso de bienes de consumo durable —como el automóvil familiar o parte de la casa— dentro del proceso productivo microempresarial.

[9] Volveremos sobre esto más adelante.

[10] En este punto es necesario recordar el énfasis puesto por Aníbal Pinto (1965, 1970) sobre las vinculaciones entre la heterogeneidad estructural —cuya expresión en el mercado laboral llamamos aquí segmentación— y la concentración de los beneficios del progreso técnico.

Ajuste del mercado de trabajo

Se parte de una situación de exceso de oferta de mano de obra. Pero, como las personas y sobre todo los jefes de hogar (ambos, hombres y mujeres) no pueden quedarse sin laborar, no pueden darse el lujo de permanecer desempleados, pasan a trabajar por su propia cuenta en el sector informal. Este termina siendo la expresión principal del excedente de la oferta de trabajo, y se convierte en un conjunto de unidades económicas privadas del acceso a recursos complementarios del trabajo, y principalmente privadas del acceso a capital, donde las personas trabajan motivadas por la urgencia de generar ingresos.

Demanda por trabajo. La demanda por trabajo del sector moderno proviene de un número relativamente reducido de grandes empresas con una relación capital-trabajo muy alta que refleja la adopción de técnicas modernas desarrolladas en países con grandes dotaciones de capital por trabajador. La adopción de tales tecnologías a veces está incentivada por la protección contra las importaciones de bienes de consumo, por la relativamente baja protección contra las importaciones de bienes de capital, y por los sistemas de crédito que conceden tasas de interés muy bajas o negativas en términos reales para capitalización intensa. Lo anterior probablemente es una causa de segundo orden de la demanda reducida de trabajo en el sector moderno, por dos razones. Primero, es un hecho empíricamente establecido que muchas de las técnicas de producción modernas ahorran todos los factores por unidad de producción y son, por lo tanto, superiores a las antiguas a cualquier relación de precios de factores, sin que tenga sentido discutir los efectos que corregir los precios «erróneos» tendría sobre la selección de tecnología. Segundo, las empresas tienen incentivos poderosos para reinvertir en sí mismas utilizando tecnologías modernas e intensivas de capital, debido a la conveniencia de mantener su posición oligopólica en los mercados de bienes.

Adicionalmente, porque son oligopólicas, estas empresas enfrentan una curva de demanda relativamente inelástica en el mercado de bienes; de hecho, en el corto plazo se las puede considerar como restringidas por las ventas en el sentido de Patinkin (1965), Clower (1965) y Barro-Grossman (1971), quienes afirman que la demanda efectiva de trabajo que ejercen las empresas en el mercado laboral está constreñida por una demanda insuficiente de los bienes que ellas producen [11]. Es así que en el corto plazo la demanda por el trabajo está dada, o sea no varía según el precio del trabajo.

11 En particular, Clower (1965) explica con pleno rigor neoclásico las razones por las cuales el pleno empleo solo puede darse por casualidad porque no hay en el sistema tendencias endógenas al logro del equilibrio con empleo pleno de todos los factores.

Oferta de trabajo. La oferta de trabajo, en cambio, no es segmentada pero sí está compuesta de individuos de distintas características que se ordenan de tal forma que presentan una «calidad» creciente a la vez que una decreciente urgencia por obtener ingresos laborales (Llona y Mezzera, 1985). El término «calidad» se usa aquí en un sentido parecido a las concepciones más generales de la teoría de capital humano, es decir incluyendo la experiencia y otras variables junto a la mera calificación de tipo formal [12]. La calidad naturalmente tiene un componente importante que representa las calificaciones de tipo formal pero va más allá de ellas. Por ejemplo, en PREALC (1975) se midieron siete características vinculadas con lo que aquí llamamos la calidad del trabajo, encontrándose que todas ellas tenían influencia significativa sobre la determinación de los ingresos de los asalariados [13].

Nuestra variable de calidad, definida en el interior de los límites de un grupo no competitivo, es el resultado de la interacción de varias características. Algunas de éstas son posibles de modificar por parte del trabajador y, además, son de comprobación relativamente fácil; el mejor ejemplo probablemente sean las calificaciones obtenidas en sistemas educativos regulares. Otros también dependen de la acción del trabajador pero son de control menos fácil por parte de la empresa, como el contenido específico de la experiencia laboral. Por último, elementos como la inteligencia natural o la intensidad de la dedicación al trabajo no son posibles de medir satisfactoriamente a priori. El ordenamiento de los trabajadores de acuerdo con su calidad debe ser un continuo con gradaciones imperceptibles. Ello deriva del uso de una clasificación de varias variables, cada una de las cuales tiene, o puede tener, varias categorías.

Los trabajadores se situarán en la curva de oferta de acuerdo con su evaluación del salario que corresponde a su propia calidad en el mercado de que se trate. La elección entre permanecer desempleado —«haciendo cola», a la espera de encontrar un empleo asalariado de relativamente alto ingreso en el sector moderno— o informalizarse, depende de la urgencia que el trabajador tenga por obtener un ingreso, de la diferencia entre el salario esperado en el sector moderno y el ingreso esperado en el sector informal, y de la probabilidad de encontrar trabajo asalariado moderno (Todaro, 1969; Harris y Todaro, 1970). El trabajador intenta maximizar su ingreso, dentro de las obvias restricciones de información y procesa-

[12] Para citar a Llona y Mezzera (1985, p. 75): «Admitimos que definir «calidad» es muy difícil, tal vez tanto como definir capital humano en el contexto de esa teoría; esperamos que el lector sea tan paciente con la noción de la «calidad del trabajo como lo suele ser cuando se trata de medir el capital humano».

[13] Se midieron cuatro características personales —la edad, el sexo, la educación y la experiencia laboral— y tres vinculadas con la forma de insertarse en el mercado laboral: las horas trabajadas, la rama de actividad económica y el tamaño de la empresa en que trabajan.

miento de las mismas, eligiendo aquella actividad que presenta un ingreso esperado más alto [14]. Aquellos que optan por una ocupación informal son, presumiblemente, los que experimentan una mayor urgencia por tener un ingreso. Es importante señalar que, si bien en este enfoque el desempleo es voluntario porque el sector informal no presenta barreras a la entrada de trabajadores individuales, lo que no es voluntario es pertenecer al excedente de oferta de trabajo. Los argumentos sobre lo indeliberado del desempleo son, entonces, aplicables a lo que en este esquema más amplio llamamos lo involuntario de quedar excluido del empleo moderno.

El ingreso total del sector informal depende, sin duda, del que se genera en el sector moderno. En efecto, todas las investigaciones empíricas coinciden en encontrar que los bienes de capital que usan las empresas informales provienen del sector moderno, si bien en la mayoría de los casos se trata de equipos de segunda mano o adaptados para usos distintos de los pensados originalmente. Asimismo, muchos de los insumos de las empresas informales, tanto industriales como comerciales provienen del sector moderno. Por tanto, al igual que un país periférico necesita exportar a los países centrales para poder procurarse en ellos los bienes de capital e insumos necesarios, el sector informal como un todo necesita vender a perceptores de ingreso —empresas o trabajadores— del sector moderno para poder «importar» desde él esos bienes. Ese razonamiento llevó, por ejemplo, a Tokman (1978) a calcular un espacio de «balance comercial» entre ambos sectores. Dentro del contexto señalado puede afirmarse que el producto total del sector informal urbano está ligado a los cambios del producto en el sector moderno. Ese producto total del SIU es compartido por un número variable de trabajadores informales. Su número en esencia es alguna proporción del excedente de oferta de trabajo urbano, pero esta proporción no es fija porque depende de las variables mencionadas anteriormente. Lo que interesa señalar aquí es que el producto total es esencialmente invariante a la cantidad de trabajadores que lo compartan [15].

El ingreso medio en el sector informal no puede ser menor que el precio de reserva de la mano de obra. El salario del sector moderno, *strictu sensu*, no existe como una cifra identificable. En efecto, entre el precio de reserva

[14] Naturalmente, esta idea puede sofisticarse, como el enfoque Harris-Todaro, introduciendo al menos las nociones de bienestar no económico (por ejemplo, el deseo de no ser asalariado), de ingreso no monetario (cuya aplicación más obvia es el ingreso de los campesinos, pero puede existir también en áreas urbanas) y de perspectivas de carrera y descuento de los ingresos futuros. Ello no se hace explícitamente en el texto por tratarse de enfoques que no afectan la esencia del razonamiento.

[15] Esta formulación es hecha inspirada en los modelos de *income-sharing* que describen la conducta de los campesinos del sector rural tradicional y la traslación de esa inspiración al tema del sector informal es válida porque se trata del modo de operación de los dos sectores tradicionales (rural el uno y urbano el otro) en que no son aplicables las reglas de maximización del sector moderno capitalista.

de la mano de obra del sector moderno y el valor de la productividad que ella tiene en las empresas del mismo dado el nivel de capitalización y el grado de oligopolio de las mismas —queda un espacio de negociación entre empresas y trabajadores que pugnan por apropiarse de una porción de las rentas oligopólicas que aquella genera.

Sector informal y proceso de ajuste económico. El proceso de ajuste del mercado de trabajo segmentado comienza con el sector moderno fijando su nivel de empleo y negociando su distribución de salarios a partir de lo cual los trabajadores excluidos del sector moderno eligen entre el desempleo y la informalidad sobre la base de los criterios expuestos. El conjunto de las decisiones individuales determina simultáneamente el tamaño del empleo informal y del desempleo junto con el nivel de ingreso medio en el sector informal. La dinámica de esas relaciones a lo largo del ciclo económico depende, como se decía antes, de la evolución del empleo y los salarios en el sector moderno.

Esta sección examina el impacto que tienen factores macroeconómicos sobre el sector informal, y los efectos concretos de la actual crisis en América Latina. Supongamos un alza de los salarios en dicho sector [16] que, dada la rigidez de la demanda por trabajo del sector moderno en el corto plazo, no induce cambios en el nivel de empleo de dicho sector. En tal caso, algunos de los que anteriormente elegían ocuparse en el sector informal tenderán a buscar un puesto moderno cuyo «premio» es ahora mayor; en consecuencia, por un lado se registrará un aumento del ingreso informal medio y, por otro, se observará un alza de salarios y un aumento del desempleo.

Si sostenemos el supuesto de la constancia del total de los ingresos del sector informal e introducimos el supuesto clásico de que la propensión marginal al consumo de los asalariados del sector moderno es mayor que la de los capitalistas, el aumento de los salarios sin cambios en el nivel de empleo moderno implicará un aumento del consumo total, parte del cual incrementará las posibilidades de generar ingresos en el sector informal [17]. Ello implica un aumento de la demanda total por bienes y servicios informales; mientras no se observen cambios en el empleo informal, habrá un alza del ingreso medio de los trabajadores informales, lo cual, precisamente, hará aumentar el empleo informal a costa del número de desempleados. Esa reducción puede compensar parcial, exactamente o más que compensar el alza de la tasa de desempleo a que nos referimos inicial-

[16] Ello no implica retractarse de la afirmación anterior de que no hay «un» salario moderno sino una distribución de ellos, porque las diferencias entre distintos niveles de salarios del sector moderno son relativamente rígidas.

[17] Descartando, naturalmente, la posibilidad irreal de que los bienes y servicios informales sean «bienes Giffen», es decir aquellos que presentan elasticidad-ingreso negativa.

mente. Este mecanismo explica por qué, ante cambios en el nivel de salarios del sector moderno, el desempleo abierto puede no cambiar o cambiar en dirección impredecible; en otras palabras, el desempleo abierto es un estimador sumamente ineficiente del estado del mercado laboral en el corto plazo [18].

Esta dinámica del mercado laboral en el corto plazo genera los cambios en el excedente coyuntural de oferta de trabajo a que nos referimos en la introducción de este trabajo. En efecto, supongamos que ante una creciente restricción externa se reducen tanto el empleo como los salarios en el sector moderno. Ahora bien, como se dijo antes, el sector informal necesita vender alguna proporción de su producción a agentes ubicados en el sector moderno, sean estas empresas o trabajadores. Sin embargo, parece razonable suponer que el grueso de tales ventas se hacen a los asalariados del sector moderno porque las mismas características de la producción informal la hacen poco adecuada para cumplir los requisitos de puntualidad en las entregas, control de calidad y otros que tipifican a la producción —y la demanda por insumos— de las empresas modernas. Por tanto, la caída en la masa de salarios pagados por el sector moderno debe repercutir en una caída menos proporcional del ingreso total del sector informal.

En resumen, la restricción del empleo y los salarios modernos han generado un descenso tanto en el ingreso medio del sector informal como en el nivel de empleo que el mismo admite, lo cual lleva a un aumento de la tasa de desempleo. Por su parte, el excedente bruto de oferta de trabajo también ha aumentado.

En los primeros cuatro o cinco años de esta década hubo una enorme disminución del empleo en el sector moderno de América Latina y una fuerte caída de los salarios reales en el sector moderno. Si el sector informal es una alternativa al desempleo, la caída del empleo moderno tiene que estar generando un alza en el empleo informal. En ese sentido el sector informal es un colchón que absorbe parte de los trabajadores desplazados del sector moderno y explica por qué las tasas de desempleo abierto en América Latina sólo suben aproximadamente 2 por ciento (véase Cuadro 2.5) cuando el producto ha descendido mucho más, en promedio se trata de un 12 por ciento.

En el Cuadro 2.6, los cálculos indican que en estos cinco años el aumento del sector informal ha sido de alrededor de un tercio y que la caída del ingreso medio del sector ha sido de aproximadamente un cuarto. El sector informal genera un conjunto de oportunidades de ingreso que se reparten entre todos aquellos que quieren ser informales o que quedaron cesantes. Por tanto, si no hay un aumento en el ingreso total del sector informal,

[18] Recuérdese que el enfoque de Patinkin sobre la verticalidad de la demanda por trabajo en el sector moderno es, en esencia, un fenómeno de corto plazo.

Cuadro 2.5

Tasas de desempleo abierto urbano 1970-1980

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Argentina	4,9	5,8	6,5	5,3	3,7	3,1	4,6	3,0	2,9	2,1	2,2
Chile	7,1	5,7	3,7	4,8	9,7	16,2	16,7	13,2	13,3	13,4	11,7
Panamá	8,3	7,7	7,3	7,1	6,6	8,1	8,4	9,4	10,4	10,5	10,9
Perú	6,9	7,5	7,6	5,0	4,1	7,5	6,9	8,7	8,0	6,5	7,1
Uruguay	7,5	7,6	7,7	8,9	8,1	10,4	12,7	11,8	10,1	8,3	7,4

Fuente: PREALC: sobre la base de censos nacionales

Cuadro 2.6

Indices de empleo e ingresos en el sector informal urbano, 1985
(Base 1981 = 100)

	Empleo en el sector informal urbano	Ingreso medio por ocupado en el SIU
Argentina	131,2	71,9
Brasil	139,3	79,2
Costa Rica	160,4	63,1
Chile	110,7	82,9
Perú	123,9	75,8
Venezuela	135,6	67,9
Total	*133,5*	*73,5*

Fuentes: Cálculos propios sobre la base de informaciones de los países.

el pasaje de trabajadores del sector moderno al informal produce una caída del ingreso medio del SIU, lo cual también se refleja en estos cuadros.

Resumen y conclusiones

El sector informal urbano discutido en este trabajo consiste en un conjunto heterogéneo de actividades productivas cuyo principal aspecto común es que dan empleo a personas que de lo contrario no podrían encontrar trabajo en el sector moderno, incluidos muchos de los trabajadores independientes, y tiene una baja relación capital-trabajo debido a la falta

de acceso a los factores de producción complementarios de la mano de obra. Las actividades económicas informales pueden clasificarse en dos grupos: las que compiten con firmas del sector moderno de la economía urbana y las que se insertan en «nichos» de la actividad económica no ocupados por el sector moderno.

Los trabajadores que se ocupan de esas actividades en el sector informal urbano también pueden dividirse en dos grupos: los empresarios informales que dirigen con éxito empresas viables en ese sector y los trabajadores que forman parte del excedente de la oferta de trabajo urbano. Por excedente de oferta de trabajo se entiende el grupo de trabajadores *excluidos* del empleo moderno, y no *todos* los trabajadores que han quedado fuera del sector moderno. Los que componen la oferta excedente deben optar entre tres posibilidades: ubicarse en ocupaciones informales de bajos ingresos, quedar desempleados o retirarse de la fuerza laboral (y formar parte del desempleo oculto). De acuerdo con nuestra definición, el sector informal no es meramente expresión de la oferta excedente de trabajo, sino que también comprende a los trabajadores que han decidido no trabajar en el sector moderno. Las mujeres constituyen una porción importante de los que trabajan en el sector informal en ambos grupos.

Demanda de trabajo

El sector moderno de los países en desarrollo, caracterizado por su tendencia al uso intensivo de capital y el oligopolio, es en parte responsable de la baja demanda constante de trabajo y el excedente de mano de obra resultante. Las empresas del sector moderno trabajan con gran intensidad de capital y lo invierten en cantidades masivas a fin de adquirir control sobre una cierta sección de la industria, lo que les permite entonces fijar los precios (debido a la falta de competencia) y generar fondos suficientes para cubrir las inversiones iniciales y acumular ganancias. Estas empresas manejan mercados en que operan manteniendo para ello barreras oligopólicas y dominando el mercado de bienes. Esta situación de control de mercado se conserva mediante la aplicación de las tecnologías más modernas que la empresa puede financiar: la acumulación de capital, y el mantenimiento de un exceso de capacidad para sostener una guerra de precios contra los productores que podrían intentar enfrentar a la empresa en el mercado.

Las empresas con capacidad financiera suficiente adoptan rápidamente las nuevas tecnologías que son más eficientes en el uso de la mano de obra, eliminando de la competencia a las empresas más pequeñas (que tienen un acceso sumamente limitado a los capitales) y creando barreras que impiden el ingreso al mercado. Las empresas oligopólicas del sector moder-

no comparten con sus empleados los beneficios obtenidos en forma de salarios más altos que los del mercado. Esta práctica tiene dos consecuencias. La primera es la creación de una oferta constante de mano de obra para las empresas del sector moderno, ya que su demanda de trabajo es relativamente inelástica en relación con el precio de la mano de obra y depende más de la demanda de productos de la empresa. La segunda consecuencia es la aceptación necesaria de ingresos más bajos para los trabajadores de las empresas más pequeñas cuya única alternativa es el desempleo. De modo que no es la oferta de trabajo, sino la demanda de trabajo lo que causa la segmentación del mercado laboral entre estos trabajadores que comparten las rentas oligopólicas, y un grupo más pequeño que queda excluido de estos beneficios y que generalmente recurre a las actividades del sector informal para poder sobrevivir.

Oferta de trabajo

La oferta de trabajo, en cambio, no está segmentada, pero se compone de individuos de características distintas. La calidad del capital humano (educación, etc.) es ciertamente importante para determinar la escala de salarios de un determinado trabajador, pero hay otros factores que deben tenerse en cuenta. La decisión de cada trabajador de quedar a la espera de un empleo mejor remunerado en el sector moderno, o de convertirse en trabajador independiente en el sector informal varía en cada caso, y el área final de empleo depende de factores tales como: la urgencia de la necesidad de devengar ingresos; la diferencia entre el ingreso esperado de uno y otro sector, y la probabilidad de encontrar un trabajo en el sector moderno. En general, es el desequilibrio del patrimonio y las imperfecciones del mercado de capital, incluida la renuencia a extender crédito a las pequeñas empresas, lo que ha llevado inevitablemente a la creación de un sector informal de pequeñas empresas que utilizan técnicas de producción anticuadas y reciben menor retribución por su trabajo.

Relación del sector moderno y del informal con el ciclo comercial

Puesto que en su mayoría las empresas del sector informal dependen del capital y los bienes del sector moderno, existe una evidente relación económica entre ambos sectores. El sector moderno puede verse como el centro y el informal como la periferia de un sistema en el cual el sector informal depende del moderno para los bienes, y siente directamente los efectos de los cambios que sufren los salarios, el empleo y la productividad de las empresas de este último. De modo que en períodos de recesión,

la contracción de la demanda de mano de obra por parte de las empresas del sector moderno hace disminuir la demanda de mano de obra por parte de las empresas del sector informal que solían consumir los trabajadores de aquel sector. La contracción de la demanda de mano de obra de las empresas modernas también hace disminuir las entradas de los trabajadores del sector informal a medida que se expande la proporción de trabajadores que deben encontrar empleo en ese sector y, por ende, el número de personas que ha de compartir los limitados ingresos allí generados. En América Latina, la actual crisis económica ha dado lugar a que entre 1981 y 1985 se experimentara un aumento de aproximadamente un tercio en el empleo del sector informal, mientras el ingreso medio de los empleados de ese sector fue casi un cuarto más bajo.

Apéndice

En el enfoque neoclásico simplificado, se supone que la curva de demanda por trabajo de las empresas modernas tiene pendiente negativa porque se parte de la idea de la productividad marginal decreciente y de la noción de que la empresa no enfrenta restricción de ventas. Siguiendo, por ejemplo, a Patinkin (1965) se puede postular que existe una restricción de ventas que determina que, en cierto plazo y en el tramo relevante, la demanda por trabajo de las empresas modernas sea independiente del nivel del salario. A niveles irrelevantemente altos del salario, esa demanda podría tomar la pendiente negativa convencional. Así se lo muestra en el Gráfico 2.1, cuyo eje vertical W mide salarios reales entre niveles de empleo N en el eje horizontal. Por su parte, la curva muestra los niveles mínimos de salarios que los oferentes de trabajo estarían dispuestos a aceptar. Ello implica que hay un margen, entre los puntos A y B, en que se desarrolla la pugna por apropiarse de los frutos del progreso técnico de que se habló antes. El resultado —incierto como en todos los casos de monopolio bilateral— no es «un» salario sino una estructura de ellos que resulta de procesos esencialmente no económicos sino institucionales.

Por su parte, en el caso del sector informal no puede hablarse propiamente de una «demanda» y una «oferta» de trabajo porque estos términos involucran una separación nítida entre oferentes y demandantes que no se da en este caso. Usaremos los términos entre comillas para recordar esta circunstancia. Los trabajadores informales disponen de un cierto volumen de oportunidades de generar ingresos mediante el desempeño de alguna actividad de producción, comercio o prestación de servicios. Ese conjunto es relativamente invariante respecto de la retribución media al trabajo de los informales; para enfatizar el punto, dibujamos esta «demanda» en el Gráfico 2.2 como una hipérbole equilátera D'D'a la que se

Gráfico 2.1

La demanda por trabajo en las empresas modernas

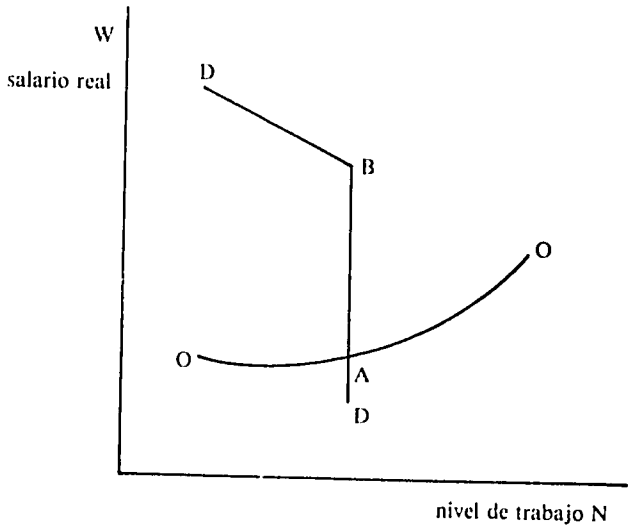


Gráfico 2.2

La retribución media al trabajo de las empresas informales

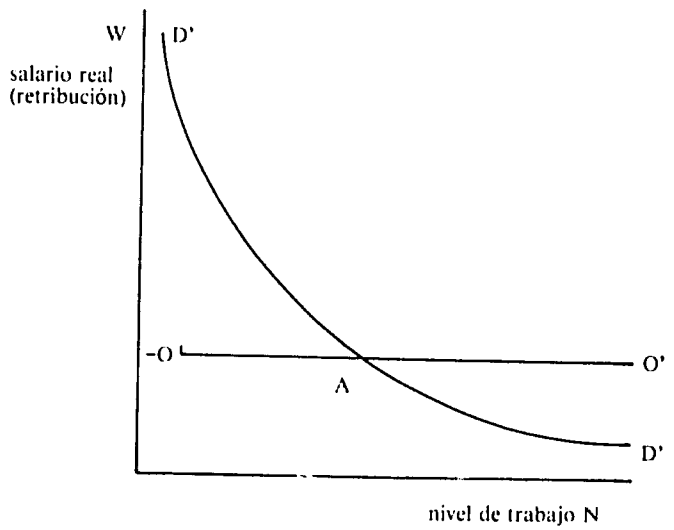
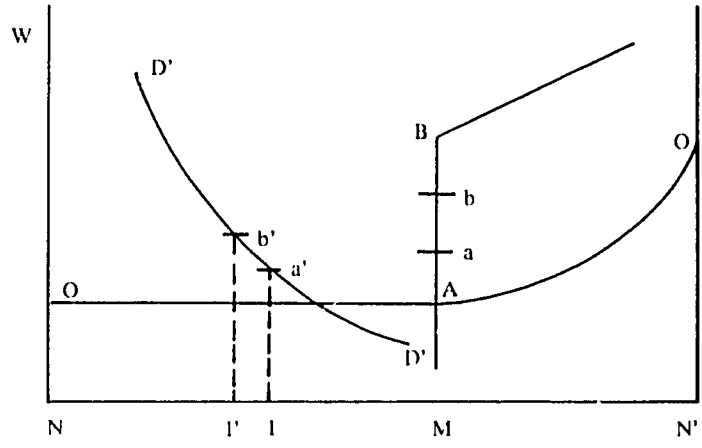


Gráfico 2.3

Los sectores moderno e informal y la reserva de la oferta de trabajo



yuxtapone una «oferta» O'O' que tiene un perfil plano para sugerir que la urgencia para obtener un ingreso es general en el sector. Los ejes se titulan de modo convencional sólo para mantener el paralelismo con el Gráfico 2.1. pero debe quedar claro que no hay aquí salario sino retribución al trabajo informal. El ingreso medio en el sector informal —que se determina simultáneamente con el nivel del empleo en el mismo— queda indeterminado por ahora, con la salvedad de que debe ser superior al precio de reserva de la fuerza de trabajo.

El siguiente paso es integrar ambos sectores en un solo panel como se hace en el Gráfico 2.3. Ahí se presenta una sola oferta laboral donde los niveles de reserva de la oferta se combinan con un ordenamiento por «calidad» del trabajo en forma creciente de izquierda a derecha. Por imperativo del dibujo, la fuerza laboral se supone constante NN'.

Es bien conocido que las empresas modernas se esfuerzan por contratar a los trabajadores de más alta «calidad» en lo que muchos autores llaman «credencialismo». De ahí que la demanda por trabajo de esas empresas se ejerce de derecha a izquierda y el empleo moderno alcanza un volumen N'M. El tramo NM es el excedente de oferta de trabajo.

El uso principal de ese gráfico es plantear la vinculación entre resolución de ese excedente y salario en el sector moderno.

Ya se dijo que este último en realidad será una estructura de salarios determinada por negociación en el mercado interno a la empresa. Por tanto, un punto como *a* será representativo de esa estructura. Establecida en el

sector moderno una estructura de salarios representada por un punto como *a* del Gráfico 2.3, los informales podrán elegir entre tratar de obtener *a*, o quedarse en el SIU con un ingreso más bajo. La racionalidad de hacer lo último es que —suponiendo que no hay barreras a la entrada de trabajadores en el sector— el ingreso informal se obtiene con seguridad en tanto el salario moderno es aleatorio porque está mediatizado por la probabilidad —inferior a la unidad— de obtenerlo.

Ahora bien, al ejercerse esa opción, quedan determinados tres valores característicos del mercado laboral: el tamaño del desempleo, el volumen del empleo informal y el nivel del ingreso por trabajador informal, dado el total de oportunidades de generar ingreso en dicho sector.

Si se diera el equilibrio de los ingresos esperados, el ingreso informal, que denotamos por YMSIU, sería:

1. YMSIU = W (EMPMOD/PEAURB)

Donde EMPMOD es el volumen del empleo moderno que corresponde a (N'M en el gráfico); PEAURB es el total de la PEA urbana, y WMOD es el salario representantivo del sector moderno.

2. EMPSIU = INGSIU/YMSIU

donde INGSIU es el total de ingreso laboral del sector informal.

3. DESEMP = PEAURB—(EMPMOD + EMPSIU)

Donde DESEMP es el volumen del desempleo (IM en el gráfico).

Naturalmente, en condiciones de incertidumbre y de imperfecta movilidad de factores no puede esperarse que se dé el equilibrio, pero sí que en cada momento haya una tendencia hacia él.

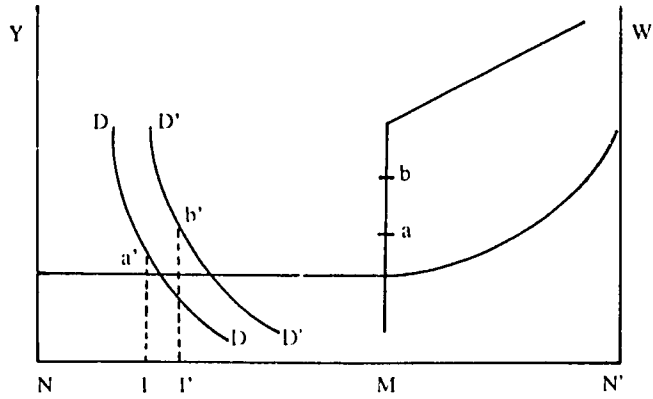
Ese proceso podría llevar a que el ingreso medio del sector informal sea, por ejemplo, *a'*, escasamente superior al precio de reserva del trabajo. Esto conduciría a un volumen de empleo informal mostrado por NI en el gráfico, dejando un desempleo indicado por IM.

Si fuera posible elevar el salario moderno sin que se desplacen las curvas de demanda por trabajo formal y de «demanda» por trabajo informal, un alza de salario moderno hasta el punto *b* en el gráfico podría llevar a un ingreso informal *b'* y a un aumento del desempleo abierto que pasaría de IM a I'M. Lo que muestra el ejemplo es que aquellos que integran el excedente de oferta de trabajo pueden optar entre trabajar en el sector informal por un ingreso bajo y seguro o «hacer cola» en el sector moderno buscando un ingreso mayor pero aleatorio. Esto es consistente con el bajo desempleo en Argentina, donde los diferenciales entre ingreso moderno e informal son comparativamente pequeños, y el alto desempleo en Chile donde esos diferenciales son enormes.

Con todo, en la medida en que hay interrelaciones económicas entre el sector informal y el moderno, es improbable que un cambio en el nivel de los salarios —que lleva a un alza en la masa salarial— no tenga efectos sobre el ingreso total del sector informal. Al contrario, en las pruebas em-

Gráfico 2.4

La interrelación entre el sector moderno, el sector informal y un cambio salarial



piricas se encuentra estrecha correlación entre la masa salarial que paga el sector moderno y el total de los ingresos que obtiene el sector informal (Márquez y Mezzera, 1987). Ello se muestra en el Gráfico 2.4. como desplazamiento, hacia la derecha y hacia arriba, de la curva de «demanda» del secto informal, desplazamiento que refleja una ampliación del conjunto de oportunidades de generar ingreso informal y que resulta de la mayor capacidad económica de los asalariados para demandar bienes y servicios informales. En este caso, cuando la curva DD —que marca el conjunto de oportunidades de generar ingreso informal— se desplaza hasta D'D' puede resultar un ingreso medio informal como *b'*, un empleo informal NI' y un desempleo I'M que es inferior al inicial. En este caso, entonces, un aumento en los salarios del sector moderno causa una caída en el desempleo abierto, contrariamente a las previsiones de los modelos neoclásicos simplificados.

Capítulo 3
El comercio en pequeña escala en la ciudad de La Paz, Bolivia

Silvia Escobar

Las características particulares del estilo de desarrollo seguido en la mayoría de los países latinoamericanos, y en particular en Bolivia, han dado lugar a la conformación de una estructura económica y social profundamente heterogénea. En el marco de una rápida progresión demográfica intensificada por fuertes corrientes migratorias hacia las ciudades, el proceso de industrialización por sustitución de importaciones en el sector moderno de las economías urbanas no logró, como se esperaba, generar puestos de trabajo con productividad e ingresos elevados, para absorber el creciente aumento de la fuerza de trabajo. Esto se debió principalmente a su excesiva concentración en unas pocas actividades y empresas altamente dependientes en materia de insumos y tecnología.

Sin embargo, la insuficiente expansión de oportunidades de empleo no se ha traducido históricamente en aumentos significativos en los niveles de desempleo abierto, aún en los últimos años, a pesar de la contracción general de las actividades económicas en los centros urbanos. La fuerza de trabajo excedente, ante la imposibilidad de acceder a una ocupación en el sector moderno, tiende a generar su propio empleo para obtener un ingreso que le permita cubrir al menos una parte de sus necesidades básicas.

La autogeneración de un puesto de trabajo, entendida como autogeneración de una unidad económica o establecimiento, como parte de una estrategia de sobrevivencia desplegada por la fuerza de trabajo excedente, lleva al concepto de sector informal en la economía urbana donde, en el caso boliviano, se concentran gran parte de las actividades económicas y el empleo.

Sin entrar en mayores consideraciones sobre la constitución del sector informal urbano (SIU), es necesario señalar que la definición que se utiliza de este sector para el presente análisis se refiere al conjunto de actividades económicas de pequeña escala, con bajas dotaciones de capital y tecnología donde no existe una disociación entre los propietarios del capital

Protocolo Pago Mínimo

y del trabajo (el dueño también se incorpora activamente a los procesos de trabajo) y en las cuales el salario no es la forma más usual de remuneración. Comprende aquellas actividades desarrolladas por una parte de la fuerza de trabajo que no encuentra cabida en el sector moderno de la economía, dependiendo de las oportunidades que ofrece el mercado para producir o vender un producto que genere un ingreso.

El SIU así definido abarca formas distintas de organización técnica y social del trabajo. De este modo es posible distinguir al menos dos segmentos en su interior: uno semiempresarial donde además de la participación activa del propietario en el proceso de trabajo, rige la contratación de mano de obra en pequeña escala y otro de tipo familiar, cuyas actividades se organizan exclusivamente en torno a un trabajador por cuenta propia que, en algunos casos, cuenta con el apoyo de otros miembros de su grupo familiar.

Una de las características del comercio en las principales ciudades de Bolivia es que tanto las unidades económicas como el empleo se ubican de manera predominante en el estrato familiar del SIU, integrando un elevado porcentaje de mujeres. El 90 por ciento del empleo femenino en el comercio en la ciudad de la Paz está conformado por trabajadoras por cuenta propia.

El comercio ejercido por cuenta propia, tanto por las características económicas de los puestos de trabajo como personales de sus ocupados, puede asimilarse a la noción de «microcomercio» o comercio en pequeña escala, reconociendo, sin embargo, la existencia de una cierta heterogeneidad interna en términos del capital invertido, los ingresos y la capacidad de generar excedentes. La categoría ocupacional que define el estrato familiar del SIU —trabajador por cuenta propia— es posible de operacionalizar a los fines de medición estadísticas en los medios urbanos. Asimismo este estrato representa cerca del 60 por ciento del total de ocupados en el conjunto del sector informal.

Para los propósitos del presente trabajo se utiliza la información recogida por el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario en una investigación realizada el año 1983 sobre los trabajadores por cuenta propia en la ciudad de La Paz (véas. Casanovas, 1985). El método utilizado para recolectar la información de referencia corresponde a una encuesta mixta de hogares-establecimientos de trabajadores por cuenta propia, hogares donde existe al menos un trabajador independiente sea éste jefe de hogar o no.

El diseño muestral utilizado en la encuesta tuvo dos fases: la primera dirigida a crear los estimadores para expandir los datos muestrales al conjunto de trabajadores independientes en el universo laboral; la segunda a la obtención de una submuestra estratificada de hogares-establecimientos donde el criterio de estratificación fue la rama de la actividad. Los datos

de la primera fase fueron utilizados también para la expansión de la muestra obtenida en la segunda fase. El tamaño muestral fue de 450 unidades.

Con base en los resultados de esta investigación, se presenta un breve análisis de las características del microcomercio desde la doble perspectiva del empleo y de las unidades económicas, profundizando en las diferencias entre las unidades manejadas por mujeres y las que pertenecen a hombres. Finalmente se intenta esbozar algunas recomendaciones de política dirigidas a mejorar las condiciones de ingreso y de vida de las mujeres y los hombres ocupados en el sector.

El comercio en el mercado de trabajo urbano en Bolivia

A partir de la década de los años 70, el comercio adquiere una importancia creciente en el empleo total en las principales ciudades de Bolivia y particularmente en la ciudad de La Paz. la tasa anual de crecimiento del empleo en este sector pasa de 1,3 por ciento en el período 1950-1970 a 4,7 por ciento en el quinquenio 1970-1975 y a 12,0 por ciento entre 1976-1983. Desde los primeros años de la década del setenta, las inversiones en Bolivia fueron canalizadas a través de la banca privada, principalmente a los sectores de la construcción y el comercio en detrimento de los sectores productivos. El sector financiero favoreció el desarrollo de un sector comercial con características oligopólicas donde la distribución de las mercancías se asienta en la utilización de mano de obra excedente a través de distintos mecanismos de intermediación; es decir, la mano de obra se incorpora al circuito comercial al margen de las relaciones salariales lo que beneficia al capital con una circulación más rápida y extensiva del producto y, sobre todo, con el ahorro en los costos de distribución.

Entre los efectos de la crisis económica que comienza a manifestarse a fines de la década de los ochenta, la recesión generalizada de la actividad económica, y en particular la contracción del aparato productivo, han conducido al aumento progresivo del excedente laboral y a una fuerte expansión de las actividades terciarias, principalmente del comercio en pequeña escala de una amplia gama de productos de consumo. Debido a su relativa facilidad de acceso, tanto por razones financieras como de calificación, miles de mujeres y hombres han encontrado en el comercio una fuente de ingresos personal o familiar que posibilita la satisfacción de sus necesidades básicas de consumo.

Con la agudización de la crisis económica, en los años ochenta se produce un notable aumento en la participación de la mujer en la actividad económica; en la ciudad de La Paz la proporción de mujeres activas se eleva del 28 al 44 por ciento, debido básicamente a la autogeneración de un puesto de trabajo en el comercio y sólo marginalmente en los servicios

Cuadro 3.1

La Paz: participación del comercio en el empleo total por sexo 1976-1983
(Porcentajes)

	1976	1983
Hombres	10,7	14,4
Mujeres	28,4	45,0
Total	*16,3*	*27,4*

Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda, INE, 1976; Encuesta Permanente de Hogares, INE, 1983.

personales o la manufactura casera. De este modo, es posible afirmar que el importante aumento del empleo en el comercio se asocia con la mayor integración de la mujer a esta actividad. Como se aprecia en el Cuadro 3.1, hacia 1983, prácticamente una de cada dos mujeres ocupadas en la ciudad de La Paz (45 por ciento) se dedicaba al comercio.

Debido a la incapacidad de las economías latinoamericanas de generar puestos de trabajo con niveles elevados de inversión, gran parte de las actividades económicas y el empleo en los ámbitos urbanos se concentran en el sector informal. En este contexto se destaca el comercio, cuyas actividades se estructuran básicamente en torno a unidades económicas muy pequeñas, con bajas dotaciones de capital, un nivel escaso de formalización de su estructura organizativa y una reducida presencia del salario como forma de remuneración. Como se observa en el Cuadro 3.2, en La Paz, cerca del 90 por ciento de los ocupados en el comercio laboran en el Sector Informal Urbano (SIU), concentrados en un 76 por ciento en unidades económicas del estrato familiar donde la organización del trabajo gira en torno a un solo trabajador independiente o por cuenta propia que en algunos casos trabaja apoyado por otros miembros de su grupo familiar. El restante 13 por ciento de los vendedores está incorporado al segmento semiempresarial en calidad de propietario-vendedor o como dependiente asalariado.

Las investigaciones realizadas en el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA) en la ciudad de La Paz, dirigidas al sector familiar en el interior del SIU, permiten una aproximación al conocimiento de las principales características de las unidades económicas y los vendedores que trabajan por cuenta propia. Por sus características económicas y organizativas, este segmento que abarca el 76 por ciento del total de ocupados en el comercio, se acerca adecuadamente a la noción de microcomercio.

Cuadro 3.2

La Paz: empleo total y del comercio por sectores del mercado de trabajo 1980-1983
(Porcentajes)

Sectores	1980		1983	
	Empleo total	Empleo del comercio	Empleo total	Empleo del comercio
Formal	*43,1*	*15,2*	*37,3*	*11,2*
Estatal	22,0	0,1	19,5	0,6
Empresarial	21,1	15,1	17,8	10,6
Informal	*51,5*	*84,8*	*57,2*	*88,8*
Semiempresarial	15,8	10,6	19,5	12,8
Familiar	35,7	74,2	37,7	76,0
Servicio doméstico	5,4	—	5,4	—
Total	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Fuente: Encuesta Urbana de Migración y Empleo (EUME, 80), OIT/FNUAP; Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral, 1980. Encuesta Permanente de Hogares (EPH), INE, 1983.

A diferencia de otros estratos de la actividad comercial, una de las particularidades del microcomercio es la gran facilidad de acceso que ofrece a nuevos ocupados, tanto por razones financieras y de calificación como de tipo organizativo. Gran parte de las unidades económicas puede instalarse con un reducido capital de operaciones y no enfrentan mayores problemas de localización; se establecen en la misma vivienda del propietario, en mercados o calles y, dada la pequeña escala de sus transacciones, tampoco exige mayores niveles de calificación. La aparición y aumento progresivo de los microcomerciantes que trabajan por cuenta propia responde, principalmente, a una estrategia de sobrevivencia de una fracción importante de la población en edad activa que, ante la perspectiva de permanecer en la inactividad o el desempleo abierto, autogenera sus puestos de trabajo aprovechando las posibilidades que ofrece el mercado para vender algún producto, pues, ni el Estado, ni las empresas capitalistas le proporcionan los medios para su reproducción colectiva.

Cuadro 3.3

La Paz: microcomerciantes por sexo. 1976-1983

	1976	%	1983	%	Crecimiento (en %)
Hombres	8.280	33,8	12.054	29,0	45,6
Mujeres	16.185	66,2	29.561	71,0	82,6
Total	*24.465*	*100,0*	*41.615*	*100,0*	*70,1*

Fuente: Encuesta de Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, EHTCP, 1983.

Los microcomerciantes: magnitud y características

Entre 1976 y 1983 el número de microcomerciantes que trabajan por cuenta propia en La Paz aumentó en un 70 por ciento, destacándose el notable crecimiento en el número de mujeres en un porcentaje del 83 por ciento (véase Cuadro 3.3).

Una de las características de los microcomerciantes es que su composición por sexo está sesgada hacia la mujer. De 41.615 vendedores en la ciudad de La Paz en 1983, el 71 por ciento eran mujeres. Entre las razones que explican una mayor incorporación de la mujer al pequeño comercio pueden destacarse las siguientes:

1. Las actividades del comercio ejercidas por cuenta propia no exigen, en la mayoría de los casos, un horario estable ni un puesto fijo de trabajo.

2. Pueden desarrollarse en el mismo espacio físico de la vivienda, por lo tanto, el ejercicio de la actividad no es incompatible con el desempeño de los roles femeninos tradicionales de atención del hogar y de los niños. Aun en los casos en que la actividad demande la separación del ámbito del hogar, ésta permite cierta flexibilidad en la jornada laboral e inclusive llevar consigo a los hijos al lugar de trabajo.

3. Los bajos niveles de escolaridad y calificación que presenta en general la mujer urbana de los sectores populares limitan su incorporación a otros sectores del mercado de trabajo en los que estos atributos (entre otros) juegan un papel importante.

4. la falta de capital y de acceso al crédito y a la capacitación impide su diversificación en otro tipo de actividades no asalariadas en el interior del SIU. Por lo tanto, las posibilidades de trabajo para la mujer urbana se ven limitadas predominantemente a ciertas actividades del comercio y el servicio doméstico, que constituyen una prolongación del trabajo doméstico a la esfera del mercado. En este contexto, solamente las mujeres

Cuadro 3.4

La Paz: promedio de edad de la PEA y de los microcomerciantes, según sexo. 1983

	PEA	Microcomerciantes
Hombres	36	40
Mujeres	33	38
Total	*35*	*39*

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, 1983 y Encuesta a Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

más calificadas tienen acceso a los servicios públicos del Estado y al sector empresarial privado.

La estructura etaria de los microcomerciantes es más vieja respecto al promedio de la fuerza de trabajo (véase Cuadro 3.4). Esto se explicaría al menos por dos razones; por una parte, los ocupados, principalmente las mujeres, se incorporan al sector en edades activas avanzadas una vez que han logrado cierto conocimiento del mercado y han generado —a través de ahorros personales o familiares— un pequeño capital de arranque. Por otra parte, esta estructura etaria estaría reflejando la escasa movilidad ocupacional de los microcomerciantes que presentan una antigüedad promedio superior a los diez años en el oficio, sobre todo aquellos que cuentan con un puesto o lugar fijo de trabajo y que se han consolidado en la actividad. El mayor número de jóvenes y nuevos comerciantes se concentra básicamente en el comercio ambulante por las exigencias institucionales para el acceso a puestos fijos de venta y también por la incapacidad de la estructura existente para dar cabida a los nuevos integrantes del sector.

El 43 por ciento de los microcomerciantes está conformado por jefes de hogar; el 80 por ciento de los hombres y el 32 por ciento de las mujeres tienen responsabilidad directa de mantener un hogar. En lo que respecta a las mujeres, la proporción de jefes de familia es similar a la que se observa en el conjunto de la PEA femenina pero más alto que la proporción entre la población femenina en total. Esta evidencia estaría señalando que la mayoría de las mujeres trabajadoras en La paz pertenecen a la fuerza de trabajo «secundaria» (no jefes de hogar) que concurre al ámbito laboral en busca de una complementación del ingreso familiar. Al mismo tiempo, un número significativo de las mujeres microcomerciantes, casi un tercio, tiene la responsabilidad de mantener el hogar.

Cuadro 3.5

La Paz: trabajadores por cuenta propia (TCP) y microcomerciantes por condición migratoria, según sexo. 1983

(Porcentajes)

	TCP			Microcomerciantes		
	Total	hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Migrantes	52,5	55,4	49,4	53,4	52,1	53,9
No migrantes	47,5	44,6	50,6	46,6	47,9	46,1
Total	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Fuente: Encuesta a Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

En este sentido se pudo observar que las mujeres recientemente integradas al pequeño comercio proceden en su mayoría de hogares encabezados por otro trabajador independiente cuyos ingresos, por efecto de la crisis, son insuficientes para cubrir los costos de reproducción de su grupo familiar. No obstante, el hecho de que una de cada tres mujeres microcomerciantes y el 80 por ciento de los hombres sea jefe de hogar muestra claramente la importancia de los ingresos derivados de la actividad comercial en pequeña escala en la reproducción de la fuerza de trabajo de las familias de este sector.

De manera similar al conjunto de la PEA y a los trabajadores por cuenta propia, la proporción de migrantes en el microcomercio supera ligeramente a la de los nativos. En todos los casos, cerca del 53 por ciento de los ocupados hacia 1983 son migrantes, hecho que estaría mostrando que el excedente de mano de obra que debe procurarse un empleo por su cuenta, incluido el comercio, no proviene únicamente de la población migrante sino también de amplios sectores de la población nativa excluida de las oportunidades laborales en el sector moderno (véase Cuadro 3.5).

La diferencia más significativa entre los migrantes que trabajan en el comercio y aquellos incorporados al resto de la PEA reside en el área espacial de origen. Los migrantes ocupados en el comercio provienen en un 70 por ciento de áreas rurales mientras que en el conjunto de la PEA esta proporción es de 57 por ciento. Esta característica, que se añade a la edad promedio más avanzada de los hombres y mujeres del sector, contribuye a la existencia de un perfil educativo más bajo entre los micromerciantes. Estos tienen, en promedio, dos años y medio de estudio menos que el promedio de la PEA; asimismo, se encuentra una importante diferencia al interior del sector donde las mujeres tienen un nivel de escolaridad promedio menor que los hombres por la presencia de un 18 por ciento de

Cuadro 3.6

La Paz: promedio de años de estudio de la PEA y de los microcomerciantes por sexo. 1983

	PEA total	Microcomerciantes
Hombres	8,2	5,9
Mujeres	6,3	4,1
Total	*7,5*	*5,1*

Fuente: Encuesta Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

mujeres, en relación a 6 por ciento de hombres que no habrían concurrido al sistema de educación formal (véase Cuadro 3.6)

Cambios ocupacionales y antigüedad en la ocupación

Una aproximación al origen ocupacional de los microcomerciantes considerando el primer empleo en la ciudad de La Paz, señala que el 60 por ciento (hombres y mujeres en proporciones similares) inició su actividad laboral en el comercio, de los cuales el 50 por ciento se integró como trabajador por cuenta propia y 10 por ciento bajo relaciones salariales o como familiar no remunerado. El 29 por ciento provienen de los servicios, en su mayoría mujeres que tuvieron como primer empleo el servicio doméstico. Una importante fracción de las mujeres migrantes —que se incorpora al llegar al servicio doméstico— una vez que forma su hogar no tiene otra alternativa que dejar su empleo y buscar otras formas de contribuir al ingreso familiar, integrándose generalmente a determinados estratos del pequeño comercio donde las exigencias de capital, experiencia y calificaciones son menores. El 30 por ciento de las vendedoras presenta esta trayectoria ocupacional.

Finalmente, solo el 11 por ciento de los actuales vendedores provienen de la industria donde se desempeñaban como asalariados. En los casos donde se observa movilidad ya sea entre ramas o categorías ocupacionales, la causa o motivo más importante tiene relación con la precariedad del primer empleo en términos de las condiciones laborales y los ingresos. Esta causa es señalada principalmente por las mujeres que proceden de ocupaciones en el servicio doméstico cuyas connotaciones serviles y bajos ingresos son claramente advertidos y por aquellos microcomerciantes que trabajaron antes en actividades artesanales donde no se cumplen las reglamentaciones de la Ley General del Trabajo. Ambos grupos de comer-

Cuadro 3.7

Principales ramas y categorías ocupacionales de procedencia de los microcomerciantes (primer empleo)
(Porcentajes)

Comercio	*59,8*
TCP	49,2
Empleado	6,1
Trabajador familiar no remunerado	3,0
Obrero	1,5
Servicios	*28,8*
Empleado doméstico	21,2
Empleado	3,8
TCP	2,3
Obrero	1,5
Industria	*11,3*
Obrero	8,3
TCP	3,0
Total	*100,0*

Fuente: Encuesta a Hogares de trabajadorea por Cuenta Propia, 1983.

ciantes representan, en todo caso, la fracción más importante entre los que cambiaron de ocupación desde el inciio de su vida laboral (véase Cuadro 3.7).

Los microcomerciantes, sobre todo aquellos que han logrado la posesión de un espacio físico o puesto fijo en aceras y mercados, permanecen en la actividad por un tiempo promedio de diez años. Como se señaló anteriormente, la ausencia de oportunidades ocupacionales y las restricciones en la disponibilidad de capital, medios de trabajo, calificaciones y experiencia, por el lado de la oferta, contribuyen a una cierta estabilidad de los vendedores en su ocupación. Aun en los estratos marginales del comercio, los vendedores permanecen por largos periodos en el mismo oficio para no caer en el desempleo abierto. En unos casos, siguiendo los patrones de demanda de la población, cambian de giro y reducen la escala de sus ventas mientras su capital disponible lo posibilite, en otros se dedican al comercio «hormiga» aprovechando al máximo la divisibilidad de

ciertos productos y la demanda al detalle de los mismos. Finalmente, cuando la situación es más crítica y se ha producido una descapitalización casi absoluta optan por subordinarse completamente al capital intermediario, constituyéndose en trabajadores semiasalariados de los proveedores. Todas estas estrategias explicarían de alguna manera la estabilidad de los pequeños comerciantes en el trabajo. Con algunas variantes, estas mismas estrategias caracterizan la lucha de los trabajadores independendientes para mantenerse en su actividad, al costo de un mayor subempleo y sobreexplotación de su fuerza de trabajo

Características económicas y funcionamiento de las actividades.

Composición interna y función económica. El microcomercio se concentra básicamente en la venta de productos que componen la canasta básica de consumo familiar. Así como muestra el Cuadro 3.8, el 62 por ciento de los vendedores expende productos alimenticios (abarrotes y productos agropecuarios), mientras que la venta de otros artículos de consumo y alimentos elaborados concentra, en cada caso, alrededor del 12 por ciento de la ocupación. La distribución de los microcomerciantes por sexo señala una especialización de la mujer en la venta de bienes salario, a diferencia de los hombres que tienen una mayor presencia en la venta de artículos de consumo no esencial.

El pequeño comercio, por la extensión numérica de sus ocupados y por su presencia en todo el ámbito espacial de la ciudad, juega un papel clave en la distribución de mercancías, pero, sobre todo, cumple un rol central en la reproducción de la fuerzas de trabajo a través de los ingresos que genera. Por otra parte, cumple un rol funcional y complementario a la producción capitalista y al capital oligopólico comercial al constituir una vasta red de intermediación que evita a estos últimos los gastos en infraestructura, transporte, mano de obra, y otros costos que demanda la circulación de mercancías. Asimismo, al permitir una rápida circulación de los productos favorece indirectamente a la rotación de capital y, por lo tanto, a la ganancia y acumulación capitalistas.

Organización de la actividad. *Ubicación y tipo de local.* El comercio es una de las actividades con mayor flexibilidad en cuanto a requerimientos de infraestructura para su instalación; el 88 por ciento de los pequeños comerciantes opera en las calles, en puestos fijos o móviles (ambulantes) o establece un local en su propia casa resolviendo de esta forma su carencia de capital, que, por sus dimensiones ínfimas, sólo puede destinarse a las operaciones del establecimiento. Pocos comerciantes, entre éstos los

Cuadro 3.8

La Paz: microcomerciantes por rubro de ventas según sexo, 1983 [a]

	Total	% (100)	Hombres (29%)	%	Mujeres (71%)	%
Abarrotes	14.924	35,9	4.018	33,3	10.906	36,9
Productos agropecuarios	10.906	26,2	2.870	23,9	8.036	27,2
Prendas de vestir	5.740	13,8	861	7,1	4.879	16,5
Comidas elaboradas	4.879	11,7	287	2,4	4.592	15,5
Otros productos	5.166	12,4	4.108	33,3	1.148	3,9
Total	*41.615*	*100,0*	*12,054*	*100,0*	*29.561*	*100,0*

[a] Incluye únicamente a los trabajadores por cuenta propia. En 1983 existían algo más de 8.000 personas ocupadas en actividades del comercio en calidad de familiares no remunerados, en su mayoría mujeres.
Fuente: Encuesta a Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983

más estables y con mayores niveles de capitalización, cuentan con un local de uso exclusivo para la actividad fuera de su casa (véase Cuadro 3.9).

En La Paz, el puesto fijo en aceras y mercados es el lugar de trabajo más frecuente entre las vendedoras. Cerca del 50 por ciento de las mujeres cuenta con este tipo de local. La obtención del «puesto» se origina generalmente en ocupaciones espontáneas de la vía pública o espacios de propiedad municipal que posteriormente se consolidan como mercados o puestos fijos mediante ordenanzas municipales. Estos exigen un pago anual (patente municipal) además de una suma diaria (sentaje) para legitimar el uso del espacio de venta frente al municipio. Hasta hace pocos años la posesión de un «puesto» en los mercados para el expendio de productos agropecuarios y abarrotes era exclusivo de la mujer y esto se refleja en la existencia de un vendedor por cada cuatro mujeres en ese tipo de ubicación.

Los hombres se sitúan con preferencia en el comercio ambulante y en locales establecidos en su propia vivienda; esta última forma de ubicación del lugar de trabajo que abarca también el 26 por ciento de las vendedoras es adoptada por los comerciantes de edades más avanzadas independientemente de la antigüedad en el oficio. Estas son personas jubiladas o mayores que no pueden obtener los escasos empleos que se generan en otras ramas de actividad o sectores de la economía donde predomina el empleo asalariado. En La Paz existe una tienda de barrio por cada diecisiete hogares, considerando sólo aquellas tiendas cuya organización es puramente familiar.

Cuadro 3.9

La Paz: microcomerciantes según ubicación y tipo de local. 1983
(Porcentajes)

	Total	Hombres	Mujeres
Local establecido en la misma vivienda	29,5	37,6	26,2
Local establecido fuera de la vivienda	12,5	12,0	12,8
Puestos fijos en las calles y mercados	38,0	12,0	48,4
Comercio ambulante	20,0	38,4	12,6
Total	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Fuente: Encuesta a Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

Por el contrario, el comercio ambulante en las áreas de mayor flujo poblacional, en las proximidades de mercados y áreas céntricas de la ciudad que posibilitan una circulación más rápida del producto, es ejercido por los comerciantes más jóvenes. Al constituir en su mayoría jefes de hogar, los hombres tienden a protegerse de la excesiva competencia mediante el establecimiento de puestos móviles de trabajo.

El importante aumento en la cantidad de comerciantes en los últimos años no ha estado acompañado de una ampliación en la infraestructura física por parte del Estado que posibilite una progresiva absorción de los vendedores instalados precariamente en las calles de la ciudad. En un número cada vez mayor nuevos comerciantes van ocupando las arterias más concurridas, a tempranas horas de la mañana y por las noches, debido a la represión municipal en horas normales de trabajo. La posesión de un puesto fijo «legaliza» la actividad comercial, da mayor seguridad y estabilidad y, es por esto que a pesar de su precariedad las vendedoras valoran y luchan permanentemente por la obtención de un puesto fijo. No ocurre lo propio con los hombres que, salvo excepciones, tienden a ver la actividad comercial únicamente como un empleo coyuntural, lo que los automargina de las luchas por la obtención de un espacio físico para el desarrollo de su actividad.

Los microcomerciantes presentan una antigüedad promedio de 10 años en el oficio y, sin embargo, 87 por ciento permanecen en el mismo tipo de local desde el inicio de la actividad. Este hecho estaría reflejando su

escasa capacidad de generar excedentes, o en su caso, de destinarlos a mejorar sus instalaciones.

Disponibilidad de capital. El carácter marginal de la mayor parte de las unidades económicas de este estrato del comercio se manifiesta en el monto de inversión de capital. Dos tercios de los microcomerciantes tienen inversiones iguales o menores a US$100 ($B100 a $B250.000). Sin embargo, se puede advertir una importante diferenciación en los niveles de inversión que refleja la heterogeneidad interna que existe entre los vendedores por cuenta propia. El 14 por ciento tiene un capital que varía entre US$200 y US$2.000 (véase Cuadro 3.10).

Los datos disponibles no permiten diferenciar los volúmenes de inversión por sexo; sin embargo, si se recuerda que dos de cada tres microcomerciantes es mujer la distribución que se observa en el Cuadro 3.10 estaría reflejando en gran medida la dotación de capital entre estas últimas.

Los vendedores de productos agropecuarios y de alimentos elaborados se concentran en los niveles más bajos de inversión, mientras que entre los vendedores de otros productos (en su mayoría hombres), de prendas de vestir y en menor grado los vendedores de abarrotes se encuentra una mayor proporción con dotaciones relativamente más altas de capital.

Las vendedoras se concentran en los rubros que ostentan las menores inversiones de capital como la venta de productos agropecuarios, alimentos elaborados y abarrotes. Por la estrecha relación que existe entre el capital invertido y la tasa de retorno e ingresos, cabe plantear algunas dudas respecto a si estas actividades constituyen una alternativa ocupacional viable para la mujer. En condiciones de un creciente aumento en el número de vendedoras y de una caída general de la actividad económica, la competencia de nuevos ocupados y la falta de crecimiento en la demanda de sus productos conduce cada vez más a una reducción de sus márgenes de ganancia lo que incide en una subutilización de su fuerza de trabajo.

Organización del trabajo. De manera similar a otras actividades de pequeña escala en La Paz, en el comercio la colaboración de otros miembros del grupo familiar en el trabajo es relativamente baja. Uno de cada cinco microcomerciantes cuenta con el apoyo activo de algún miembro de la familia en alguna fase de la actividad (abastecimiento, atención de los clientes y otros). La colaboración de otros miembros de la familia es más frecuente cuando la actividad funciona en el mismo espacio físico de la vivienda, hecho que posibilita su dedicación parcial al trabajo.

La presencia mayoritaria de establecimientos unipersonales se relaciona, sin embargo, con las reducidas dimensiones del ciclo comercial que no exige una mayor intensidad en el uso de mano de obra.

Abastecimiento, comercialización y mercados. Dado el tipo de productos que expenden los comerciantes minoristas, el origen de las mercancías es básicamente de producción nacional. Los productos importados, en su

Cuadro 3.10

La Paz: microcomerciantes según capital invertido por rubro de ventas. 1983
(Porcentajes)

Capital invertido	Total	Abarrotes	Prod. agrop.	Prendas de vest.	Alim. elab.	Otros prod.
100 — 10.000	27,1	26,0	37,8	5,0	58,8	11,1
10.001 — 20.000	9.5	4,0	10,8	15,0	5,9	16,6
20.001 — 50.000	29,2	36,0	29,8	30,0	23,5	11,2
50.001 — 100.000	20,0	18,0	16,2	35,0	5,9	27,8
100.001 — 1.000.000	12,1	14,0	5,4	15,0	5,9	22,2
1.000.000 y más	2,1	2,0	—	—	—	11,1
(% Mujeres) (1)	100,0	(36,9)	(27,2)	(16,5)	(15,5)	(3,9)
Total (2)	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*

1 Porcentaje de mujeres respecto al total de ocupados en cada rubro. 2. $B500 por US$1.
Fuente: Encuesta a Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

mayoría de tipo suntuario, repuestos, herramientas y otros productos, son comercializados generalmente por unidades económicas del sector semiempresarial. Contrariamente a la imagen del microcomerciante, sólo un 20 por ciento se dedica a la venta de productos en su mayoría extranjeros, en gran parte introducidos al país por la vía del contrabando (prendas de vestir, productos de toilette, cosméticos, licores, cigarrillos, etc.).

Los microcomerciantes adquieren los productos a través de intermediarios mayoristas y —en menor proporción— de otros pequeños comerciantes. Los vínculos de compra con el sector industrial son muy débiles, así como también las compras directas de agricultores campesinos (véase Cuadro 3.11).

Las modalidades de abastecimiento se vinculan estrechamente con el monto de capital en giro con el que operan los microcomerciantes que los obliga a comprar a intermediarios en pequeñas cantidades —con una frecuencia diaria o semanal— a precios generalmente más elevados, lo que repercute en una disminución de sus márgenes de ganancia.

En 1983, debido al fuerte proceso inflacionario en el país, se tornó prácticamente imposible el acceso de los microcomerciantes al crédito del proveedor. Por lo tanto las compras se efectuaban generalmente al contado y en un volumen más reducido, hecho que contribuye a explicar, en parte, la débil relación con el sector industrial en ese momento. Actualmente,

Cuadro 3.11

La Paz: microcomerciantes por tipo de proveedor. 1983
(Porcentajes)

Otros comerciantes	75,7
Industriales y artesanos	13,2
Agricultores	10,4
Otros	0,7
Total	*100,0*

Fuente: Encuesta a Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

Cuadro 3.12

La Paz: microcomerciantes según problemas en la comercialización. 1983
(Porcentajes)

Competencia de otros microcomerciantes	39,3
Disminución de la demanda	22,8
Escaso margen de ganancia	13,8
Control municipal	9,6
Otros	4,1
Ninguno	10,3
Total	*100,0*

Fuente: Encuesta a Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

no hay indicios de un cambio en los canales de abastecimiento, pero investigaciones recientes han evidenciado una cierta modificación en las formas de pago, particularmente, la existencia de una mayor flexibilidad de los proveedores para la venta a crédito, aunque en pequeñas cantidades y por un periodo de tiempo muy limitado.

Entre los principales problemas señalados por los microcomerciantes para el abastecimiento destacan los precios elevados, la escasez de ciertos artículos y la distancia del proveedor, que en definitiva conduce a reducir el volumen de compras y aumentar su frecuencia con un mayor costo de operaciones.

En cuanto a los destinatarios de los productos vendidos por los microcomerciantes puede decirse que en un 76 por ciento está constituido por los consumidores finales, sobre todo de los sectores populares de bajos

ingresos y las capas medias. Cerca del 90 por ciento de los vendedores clasifica a su clientela en estos estratos sociales. El 14 por ciento, además de las ventas al público en general, vende a otros comerciantes, concentrados en la venta ambulante de productos.

Los problemas más frecuentes para la venta se refieren a la inserción de los pequeños comerciantes en mercados altamente competitivos. Problemas tales como la competencia con otros vendedores, disminución de la demanda y reducción de los márgenes de ganancia muestran que la capacidad del sector para recibir a nuevos integrantes tiene como contraparte un decrecimiento en el nivel de actividad e ingresos de todos sus ocupados. De acuerdo con algunos autores, en el comercio más que en otras actividades del SIU se estaría frente a un fenómeno de absorción creciente con subempleo persistente (Kritz, 1983), como lo revela el Cuadro 3.12.

Acceso al crédito y fuentes de financiamiento. Los microcomerciantes, igual que el conjunto de trabajadores por cuenta propia y otros pequeños propietarios del SIU tienen severas limitaciones de acceso al crédito. Los recursos de capital han tenido como tradicional destinatario a las distintas actividades del sector moderno y entre éstas las especulativas. La imposibilidad de las unidades económicas del SIU, y sobre todo de los pequeños comerciantes, de ofrecer individualmente las garantías exigidas y pagar las altas tasas de interés vigentes en un sistema no diseñado precisamente para atender sus necesidades crediticias se refleja en las cifras del Cuadro 3.13.

Durante el último año de operaciones, solamente ocho de cada cien trabajadores por cuenta propia tuvo algún crédito en dinero o especie. Este crédito provino en un 80 por ciento de los casos de fuentes informales (proveedores y amigos o parientes). Entre los microcomerciantes este porcentaje es ligeramente superior por la posibilidad que éstos tienen para obtener crédito en productos. No obstante, su acceso es también poco significativo: trece de cada cien vendedores obtuvo algún crédito en el último año de operaciones, nueve de los cuales lo consiguió en mercaderías. Tanto el crédito monetario como en productos provino básicamente de canales informales, a través de proveedores, préstamo usurario y parientes o amigos. Destaca en todo caso el hecho de que ningún comerciante señale haber obtenido crédito institucional. Y esto refleja precisamente la ausencia total de líneas de crédito —salvo algunas con un escaso monto disponible para las actividades productivas— orientadas al sector terciario del SIU.

A las severas limitaciones de acceso al crédito se suman las condiciones que prevalecen en el ámbito del crédito informal. Los pocos vendedores que recurren a esta fuente reciben el crédito por un lapso muy corto que fluctúa entre una semana y tres meses, en montos reducidos y en el caso del crédito usuario a altas tasas de interés.

Cuadro 3.13

La Paz: acceso y fuentes de crédito, microcomerciantes. 1983
(Porcentajes)

Acceso al crédito	Total	Bancos priv.	Pro-veedor	Préstamos usureros	Amigos o pa-rientes	Instit.
Total TCP	(8,1) 100,0	6,7	48,5	13,5	29,0	2,3
Microcomer-ciantes	(13,1) 100,0	5,2	58,0	10,5	26,3	—
En dinero	(4,2) 100,0	15,5	33,3	35,0	16,2	—
En productos	(8,9) 100,0	—	69,2	—	30,8	—

Fuente: Encuesta a Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

Cuadro 3.14

La Paz: monto del crédito obtenido, microcomerciantes, 1983

Monto del crédito (en $B)[a]	Totales %
Hasta 5.000	36,8
5.001 — 10.000	10,5
10.001 — 30.000	31,6
30.001 — 100.000	5,3
100.000 y más	15,8
Total	*100,0*

[a] $B500 por US$1.
Fuente: Encuesta a Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

La distribución de los beneficiarios del crédito según el monto obtenido muestra claramente que los vendedores acceden a préstamos realmente ínfimos que oscilan entre los US$10 y US$20. En 1983, cerca de la mitad había conseguido un crédito menor o igual a US$20.

En directa relación con la ausencia de fuentes crediticias, los vendedores señalan como uno de los principales problemas el desconocimiento de fuentes posibles de crédito de fomento, al mismo tiempo que plantean que las garantías exigidas y las altas tasas de interés constituyen un obstáculo que les impide recurrir al crédito institucional (véase Cuadro 3.15).

Estructura y niveles de ingresos. La información referente a ingresos es relevante, a pesar de los conocidos problemas de confiabilidad ya sea por factores relativos a la declaración como por la gran integración que existe entre las ventas y el consumo familiar en este sector. Es importante advertir que los niveles de ingreso que declararon los microcomerciantes en 1983 se encuentran fuertemente afectados por las condiciones económicas vigentes en el país en ese período. Por una parte, el desabastecimiento de productos de primera necesidad introdujo una distorsión en los niveles de consumo de la población que incrementó la demanda para asegurar su disponibilidad en los períodos de mayor escasez. Por otra, la misma escasez de ciertos productos básicos permitió a los microempresarios una rotación más rápida del capital e incluso la especulación en pequeña escala. Ambos fenómenos, estrechamente vinculados entre sí, contribuyen a explicar los niveles de ingreso comparativamente más elevados que presentan en ese año los microcomerciantes, en relación a otros trabajadores por cuenta propia.

Mientras que para el conjunto de trabajadores por cuenta propia el ingreso semanal promedio alcanzó a $B5.363 (equivalente a 1,3 salarios mínimos), los comerciantes recibieron en promedio $B5.738, destacándose el caso de los comerciantes de productos no esenciales (otros productos), de productos agropecuarios y de prendas de vestir que percibieron ingresos promedio significativamente más altos que el promedio del sector y que el conjunto de los trabajadores independientes.

Un aspecto relevante es la diferencia encontrada en el nivel de ingresos entre hombres y mujeres. El ingreso promedio de las vendedoras alcanza solamente el 62 por ciento del que perciben los vendedores. Por la estrecha relación que existe entre el monto invertido en la actividad y los ingresos, esta diferencia se atribuiría básicamente a la menor dotación de capital que tienen las mujeres respecto a los hombres, puesto que, aun al interior de un mismo rubro comercial, se observa la tendencia a una menor ganancia entre las vendedoras.

El ingreso semanal traducido en salarios mínimos permite advertir con toda claridad que, a pesar de contar con ingresos promedio más elevados que el mínimo, los microcomerciantes y en particular las mujeres perciben en su mayoría ingresos muy bajos. El 71 por ciento del total de vendedores, 47.6 por ciento entre los hombres y el 82 por ciento de las mujeres, tuvieron en 1983 un ingreso menor o igual al salario mínimo. Si a esto se suma la situación antes señalada de las condiciones de «bonanza» tran-

Cuadro 3.15

La Paz: microcomerciantes según problemas en el acceso al crédito. 1983
(Porcentajes)

Desconocimiento de fuentes de crédito	46,0
Garantías exigidas	26,2
Altas tasas de interés	17,5
Trámites complicados	7,2
Otros	3,1
Total	*100,0*

Fuente: Encuesta a Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

Cuadro 3.16

La Paz: promedio de ingresos de los microcomerciantes según tramo de capital invertido. 1983
(En $B. a la semana)

Capital invertido	Ingreso promedio[a]	% microcomerciantes en cada tramo
100 — 10.000	2.373	27,1
10.001 — 20.000	3.475	9,5
20.001 — 50.000	4.561	29,2
50.001 — 100.000	10.871	20,0
100.001 — 1.000.000	6.206	12,1
1.000.000 y más	26.833	2,1
Total	*5.738*	*100,0*

[a] $B500 por US$1.
Fuente: Encuesta a Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

sitoria en los ingresos, queda de manifiesto el carácter marginal de las ocupaciones en el comercio, sobre todo en el caso de la mujer (véase Cuadro 3.17).

A partir de 1983 es visible el aumento en el número de vendedores, el que se intensifica después de 1985 principalmente en el estrato de las ventas ambulantes y en los mercados. Este crecimiento, junto a la caída de los salarios y la disminución drástica de la demanda, tiende a agudizar

Cuadro 3.17

La Paz: ingreso de los microcomerciantes en salarios mínimos por sexo. 1983
(Porcentajes)

	Total	Hombres	Mujeres
Hasta 0.5 mínimo	27,4	7,1	36,3
Más de 0.5 a menos de 1 mínimo	34,6	28,6	37,3
1 mínimo	9,4	11,9	8,3
Más de 1 mínimo a menos de 2 mínimos	17,0	33,0	9,8
Más de 2 mínimos	11,5	19,4	8,3
Total	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Fuente: Encuesta a Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

la situación económica de los microcomerciantes que se encontraban consolidados en su actividad.

Las organizaciones de microcomerciantes

Los microcomerciantes, principalmente los que se ubican en mercados y en puestos fijos, cuentan con organizaciones constituidas en sindicatos afiliados a una organización central: la Federación de Gremiales y Comerciantes Minoristas. Esta federación agrupa, además a comerciantes de mayor escala quienes, por su volumen de capital y de operaciones no pueden considerarse como integrantes del SIU. Como en toda organización que aglutina a miembros económicamente muy diferenciados, los sindicatos más organizados y con mayor poder al interior de la federación son aquellos formados por los comerciantes con mayor capital. En este sentido, las reivindicaciones propias de los microcomerciantes si bien son planteadas a la organización central no siempre movilizan a sus dirigentes para interponerlos ante el Estado o el Municipio.

Paralelamente a la organización gremial, desde hace casi 30 años las vendedoras de mercados tienen un sistema de organización a través del cual establecen una relación directa con la municipalidad para solucionar sus problemas cotidianos referentes a las patentes municipales, servicios en general y problemas de ubicación de nuevas vendedoras aceptadas por el gremio, o en caso contrario para impedir su instalación. Anualmente eli-

gen a una representante denominada «Maestra Mayor» quien se relaciona directamente con las vendedoras y traslada sus demandas al municipio.

No obstante la existencia de ambas organizaciones, sólo un 40 por ciento de los pequeños vendedores, en su mayoría los que se ubican en mercados, señalan conocerlas. En consecuencia, la afiliación y participación activa en organizaciones es muy limitada. Solamente el 24 por ciento de los comerciantes, 21,5 por ciento de los hombres y 25 por ciento de las mujeres, declara estar afiliado a algún sindicato o «maestradillo», sin que esto signifique que todos participan activamente en el interior de las organizaciones. Y es precisamente el escaso grado de participación en las actividades de los gremios o asociaciones lo que explica que a pesar de ser miembros de algunas de éstas, un reducido porcentaje de los microcomerciantes se considera afiliado.

Los constantes conflictos internos por los que atraviesan las organizaciones existentes (desde los de representación hasta aquellos de tipo político-sindical) junto a la extrema dispersión de los vendedores habrían imposibilitado una mayor movilización e integración en torno a ellas, así como un desarrollo orgánico, sólido, eficiente y representativo. Esto se traduce en una seria incapacidad para emprender acciones colectivas destinadas a favorecer y defender los intereses del gremio.

Conclusiones y recomendaciones

En los últimos años, el microcomercio se ha constituido en una fuente importante de empleo e ingresos en las principales ciudades de Bolivia. Los reducidos montos de capital y escasa capacitación requerida para incorporarse en esta actividad, así como las oportunidades ofrecidas por los mercados han favorecido la integración de la mujer en esta actividad. En especial se han incorporado las mujeres que provienen de los sectores populares de la población cuyo acceso a ocupaciones en otras ramas y sectores de la economía ha sido tradicionalmente restringido.

Las unidades comerciales de pequeña escala tienen en su mayoría una organización de tipo familiar; hacia 1983, el 76 por ciento de los ocupados eran trabajadores por cuenta propia en la ciudad de La Paz. Tres de cada cuatro eran mujeres con un nivel de escolaridad más bajo que el conjunto de la PEA femenina y que los hombres ocupados en similar actividad. Hombres y mujeres presentaban una edad promedio superior al resto de la PEA, característica que se relaciona a su vez con una cierta estabilidad en el empleo que se expresa en un promedio de 10 años de antigüedad de los microcomerciantes en su ocupación.

Respecto a las características de la unidad económica se observa que éstas cuentan con reducidas inversiones de capital, salvo en algunas ex-

cepciones. Aunque no es posible determinar las diferencias en el monto invertido entre hombres y mujeres, la evidencia sugiere que estas últimas se concentran en los estratos de menor dotación de capital en giro, por su aglomeración en rubros que tienen las inversiones más bajas y por sus menores ingresos promedio que se asocian con una menor disponibilidad de capital.

Los vendedores hombres se concentran en mayor proporción en el comercio ambulante y en locales establecidos en su propia vivienda en tanto que las mujeres lo hacen en puestos fijos en calles y mercados además de su propia casa.

La facilidad de entrada a este estrato del comercio conlleva una alta competencia que tiende a deprimir los ingresos del conjunto de los ocupados, sobre todo en el segmento de trabajadores ambulantes donde se concentran con mayor intensidad los «nuevos» comerciantes. En 1983, el 77 por ciento del total de vendedores, 48 por ciento entre los hombres y 82 por ciento de las mujeres, generaba un ingreso inferior al salario mínimo vigente.

A pesar de que los puestos de trabajo se generan con una baja inversión de capital, el microcomercio está muy lejos de constituir un sector homogéneo. Una parte de los pequeños comerciantes que se ha consolidado en la actividad cuenta con un espacio físico o ubicación fija para la venta, ha logrado ganar un mercado y generar excedentes para reinvertir en la actividad, alcanzando los niveles más altos de inversión respecto al conjunto de los ocupados del sector.

Otra parte, formada también por integrantes consolidados, se mueve en el ámbito de la subsistencia. Se mantiene en la actividad para generar algún ingreso que contribuya en parte a cubrir los costos que demanda su reproducción. Para estos vendedores, sacar adelante el negocio generalmente exige una extrema privación en las otras esferas del consumo; vivienda, educación, salud, etc. Finalmente, una fracción menor, se ocupa en el comercio de una manera transitoria, en espera de encontrar otra actividad, ya sea como trabajador independiente o como asalariado. Al interior de estos grandes grupos es posible encontrar también situaciones diferenciadas en términos de ubicación, estabilidad, disponibilidad de capital, ingresos y capacidad de generación de excedentes.

De todos los problemas que enfrentan los microcomerciantes, su reducido capital de operaciones y la falta de acceso al crédito son tal vez los más importantes. A esto se suma su presencia en mercados altamente competitivos por el aumento explosivo en el número de vendedores y la progresiva disminución de la demanda, lo cual tiende a reducir drásticamente sus ingresos. Todo esto se traduce en una permanente inestabilidad e inseguridad en los ingresos, la extensión de la jornada laboral más allá de los límites normales, la descapitalización progresiva y, en algunos casos, la

pérdida del «puesto» por la reiterada evasión en el pago de la patente o «sentaje» municipal.

Por otra parte, un número cada vez mayor de vendedores enfrenta problemas de ubicación y está sujeto a la constante represión municipal. En su condición de vendedores ambulantes, su propia dispersión les impide contar con una organización que los agrupe y, en general, no tienen acceso al gremio de los comerciantes establecidos.

A pesar de la existencia de distintas instancias organizativas puede considerarse que los microcomerciantes establecidos carecen de una organización sólida y representativa, lo cual constituye un obstáculo para el planteamiento de sus reivindicaciones y para una mayor presencia del Estado y de las instituciones de fomento que, sin la existencia de organizaciones bien definidas, no puede brindar un apoyo eficaz que beneficie a la mayor parte de los ocupados del sector.

En una situación recesiva como la presente, las restricciones que afectan el desarrollo de las actividades comerciales de pequeña escala y el ingreso que obtienen sus ocupados se vinculan más con factores de carácter macroeconómico antes que con limitaciones por el lado de la oferta. Como efecto de la recesión generalizada en la actividad económica, paralelamente al ingreso de nuevos ocupados y la caída de los salarios de la población, se ha producido una fuerte reducción en el volumen agregado de ventas que afecta a todos los segmentos y rubros del pequeño comercio y profundiza la situación de subremuneración y pobreza.

En este sentido, las acciones de promoción de las actividades comerciales en pequeña escala deben orientarse a mejorar la situación de ingresos de sus ocupados antes que a ampliar la capacidad de las unidades económicas de generar empleo, debido a la saturación en el número de ocupados en todos los rubros de la actividad.

Considerando el tamaño y la heterogeneidad interna del sector y sus perspectivas diferenciales de desarrollo hacia el futuro, también se hace imprescindible una cierta selectividad tanto de los sujetos de promoción como de las acciones.

En primer lugar, los programas de apoyo deben priorizar aquellos rubros destinados a la venta de los principales bienes de la canasta familiar y entre éstos aquellos que favorecen la circulación de la producción nacional (abarrotes, productos agropecuarios, prendas de vestir, producción artesanal de bienes duraderos del hogar, etc.). Al interior de estas líneas de venta los sujetos de promoción serían en gran medida las mujeres y en general, los comerciantes con menor capital, aquellos que no cuentan con un local establecido (puestos en calles y aceras y ambulantes) por su concentración en las mismas.

Por la escasa experiencia en la implementación de programas específicos de apoyo a las actividades del sector informal en general y del comer-

cio en particular, podría considerarse la ejecución de pequeños proyectos piloto de promoción que abarquen en una primera instancia a jefes de hogar —hombres y mujeres— con una cierta antigüedad y experiencia en el oficio que garantice el éxito de las acciones propuestas.

Una de las líneas de acción orientadas a mejorar la situación de ingresos de los ocupados del sector es la creación de oportunidades de acceso al crédito de fomento, que posibilite a los microcomerciantes que se han consolidado en la actividad contar con un mayor capital de operaciones. Dada su escala habitual de operaciones es indudable que los créditos requeridos son en general de pequeños montos. Es importante plantearse el diseño de programas de crédito que se ajusten tanto a las características económicas como socio-culturales de los microcomerciantes, es decir, que supere las actuales trabas institucionales, la complejidad de los trámites y permita salvar el problema central que plantea la incapacidad de ofrecer individualmente las garantías exigidas.

Programas de esta naturaleza que pueden estar a cargo de instituciones públicas o privadas de promoción social deberán acompañarse con otros de capacitación en los aspectos relacionados con el logro de una mayor eficiencia en todas las fases del proceso de trabajo: abastecimiento, comercialización, así como con la organización gremial en todas sus instancias (asociaciones, sindicatos, federaciones). En el plano de la capacitación debe considerarse también el estímulo a la creación de formas asociativas que permitan un mejor aprovechamiento de las acciones de promoción en sus diferentes líneas de apoyo (grupos solidarios, cooperativas, etc.).

Considerando la importancia de la mujer en el empleo sectorial cabe plantearse la necesidad de acciones específicas destinadas a aliviar sus condiciones precarias de trabajo. Entre éstas, la construcción de nuevos mercados en las áreas de mayor concentración de puestos fijos en aceras, la creación de guarderías infantiles, próximas a los lugares de trabajo, y el mejoramiento de los servicios sanitarios en el interior de los mercados. Estas demandas que son planteadas cotidianamente al municipio pueden plasmarse en la realidad con la participación y autoayuda complementaria de las propias comerciantes.

Si bien este tipo de programas pueden, en parte, contribuir a mejorar los niveles de ingresos y las condiciones de trabajo de una fracción de los microcomerciantes, es sólo mediante la reactivación de la actividad productiva local y nacional y el mejoramiento de los niveles de ingreso de la fuerza de trabajo asalariado y del propio sector informal que se puede atenuar el crecimiento del empleo en el comercio y alcanzarse globalmente mayores ingresos y niveles de vida para sus ocupados.

SEGUNDA PARTE

Asistencia técnica y capacitación

Previous Page Blank

183-

Capítulo 4
Programas de los grupos solidarios

María Otero

Los programas de crédito que sirven a las microempresas proporcionan frecuentemente asistencia mediante «Grupos Solidarios». En este capítulo se exploran algunas de las características y resultados de los programas de microempresas en Latinoamérica que utilizan los mecanismos de los grupos solidarios; se trata la manera en que estos programas afectan a las mujeres microempresarias y se sugieren materias para la investigación, así como alternativas para el diseño de programas y su ejecución*.

Los primeros esfuerzos exitosos de las entidades que utilizaron grupos solidarios incluyen: PRIDECO/FEDECCREDITO de El Salvador, que es una combinación de institución de desarrollo de la comunidad y de cooperativa de crédito; el Foro de la Mujer Trabajadora en India, una institución privada local sin fines de lucro, y Grameen Bank de Bangladesh, un banco de desarrollo semiprivado que trabaja con la población pobre del sector rural (Farbman, 1981; Banco Mundial, 1985). Estos esfuerzos pioneros demostraron que el crédito y otros servicios pueden llegar a un gran número de personas pobres en zonas urbanas y rurales, que se dedican a actividades económicas en pequeña escala a bajo costo, utilizando personal paraprofesional relativamente pequeño y logrando altos niveles de recuperación (Fraser y Tucker, 1981; Chen, 1983; Banco Mundial 1985).

Estos programas sugieren que se puede reducir el costo del proyecto, aumentar la participación e intensificar el compromiso de los beneficiarios si éstos asumen la responsabilidad del mayor número posible de los aspectos del programa, tales como la promoción, selección, formación de grupos y pago de préstamos. El proceso de hacer al beneficiario parte

* Este capítulo está basado en un documento más amplio de la autora, preparado sobre el concepto del grupo solidario, sus características y significado para el trabajo con la población urbana pobre, a pedido de Private Agencies Collaborating Together (PACT). Véase, María Otero: El concepto del grupo solidario: características y significado de las actividades del sector informal. PACT, Nueva York, 1986.

del funcionamiento del programa fortalece la cohesión del grupo solidario en formación y refuerza la capacidad del grupo para funcionar en forma colectiva (Chen, 1983, Banco Mundial, 1985). En el caso de El Salvador y de la India, estos programas condujeron al intercambio de información y, más significativamente, al surgimiento de organizaciones de servicio y de defensa de derechos entre los participantes del programa (Fraser y Tucker, 1981; Brown, 1981).

ACCION Internacional/AITEC, una organización sin fines de lucro establecida en Estados Unidos, que trabaja en América Latina con programas de desarrollo de microempresas, ha estudiado las experiencias de los grupos solidarios y ha adaptado su metodología para ser utilizada con sus instituciones de contraparte. Como resultado de esta práctica, actualmente existen más de quince instituciones en nueve países de América Latina que cuentan con grupos solidarios para llegar a gran parte de la población urbana pobre y ofrecerle crédito, adiestramiento y técnicas de organización (Otero, 1986). En los últimos cinco años, estas organizaciones han acumulado considerable experiencia y han producido valiosa documentación sobre el enfoque de los grupos solidarios, la que se usa en este capítulo.

Características de los grupos solidarios

Aspectos generales

Los grupos solidarios consisten, en general, de cinco a ocho miembros, productores o vendedores, usualmente ocupados en actividades semejantes, quienes se organizan en grupo con el fin de participar en un programa de crédito y capacitación. Para formar un grupo, los microempresarios recurren a sus amigos y relaciones a quienes conocen suficientemente bien como para garantizar colectivamente el préstamo que se otorgue al grupo mediante el programa.

Cuando un microempresario acude a una institución para conseguir un crédito, se motiva a la persona a formar un grupo entre sus colegas y solicitar, en nombre de éste un préstamo que se dividirá en partes iguales entre los miembros o según como el grupo decida. Puede ocurrir también que los agentes del programa o «promotores», en sus visitas diarias a los participantes del programa, logren motivar a los posibles prestatarios para que formen grupos. Una vez que se reúne un grupo, sus miembros reciben capacitación y asistencia del promotor designado para ayudar a constituir el grupo formalmente, elegir el coordinador y preparar a los miembros para funcionar como grupo. En esta etapa, los miembros del grupo y el promotor desarrollan una solicitud de crédito basada en el simple análisis de sus necesidades y de su capacidad individual de cubrir el servicio

del préstamo. Estos préstamos pueden iniciarse desde sumas tan pequeñas como cincuenta dólares por miembro y aumentarse hasta 300 a 400 dólares en el transcurso del tiempo. El promotor explica los términos y condiciones del préstamo, analiza la importancia de pagarlo a su vencimiento y ayuda al grupo a comprender la responsabilidad del compromiso que va a asumir.

Cada solicitud de préstamo pasa por un procedimiento de revisión establecido dentro de la organización y una vez aprobada, se desembolsa el préstamo mediante cheque a la orden del coordinador del grupo, quien divide el monto del crédito entre los miembros. En la mayor parte de los programas, el tiempo que transcurre entre la presentación de la solicitud y el desembolso del préstamo oscila entre cinco y ocho días laborales (Otero, 1986). Posteriormente, el coordinador recoge de los miembros los pagos semanales del préstamo y los entrega a la institución. Si éstos se efectúan cumplidamente, el grupo podrá recibir el mismo día un préstamo subsiguiente por una cuantía igual o ligeramente superior. Puesto que los miembros del grupo sirven entre sí de garantes de sus préstamos, no se requiere que presenten otra garantía. Es este requerimiento de una garantía colateral por parte de las instituciones financieras tradicionales el que excluye, frecuentemente, a muchos microempresarios, especialmente mujeres, de los programas de crédito (Lycette, 1984).

Las instituciones que utilizan los grupos solidarios en sus actividades adaptan el mecanismo de grupo para reflejar su propia filosofía, y le añaden componentes cuya efectividad haya sido probada en su propia experiencia de desarrollo (Reichmann, 1984c; López Castaño, 1985). Entre las innovaciones que presenta este enfoque se encuentran: la movilización del ahorro, el suministro de servicios adicionales (como atención a la salud, ayuda legal, alfabetización y programas de mejoras de vivienda) y el énfasis en llegar a los subsectores de microempresarios, como los microvendedores, o a determinada línea de microproductores (Coto, 1985; Reichmann, 1984c).

También varía la importancia que dan las instituciones a la participación activa de los miembros del grupo en el programa. En ciertos programas, los grupos solidarios existentes tienen a su cargo la promoción de los mismos y ayudan en la formación de nuevos grupos. Asimismo, contribuyen al desarrollo de material de capacitación adecuado y de planes de estudio para su utilización junto con el otorgamiento de crédito. En programas más avanzados, como en Cartagena, Colombia, y en Santo Domingo, República Dominicana, se considera a los grupos solidarios como un paso intermedio hacia un nivel más amplio de organización entre los beneficiarios de los programas, quienes, como resultado de ello, forman cooperativas u otros tipos de asociaciones (Reichmann, 1984a; Otero, 1986).

El valor que tiene el enfoque del grupo solidario reside en la creatividad empleada en su diseño, compartida por las instituciones que la adoptan, y en el afinamiento que se ha logrado en la elaboración de los tres componentes principales de los programas de grupos solidarios: crédito, capacitación y organización de los beneficiarios en grupo.

Crédito. El otorgamiento de crédito para programas de grupos solidarios se basa en la lección aprendida con programas anteriores a la población pobre de zonas rurales y urbanas: el crédito, concedido a un tipo de interés razonable, es el ingrediente clave para la continuidad y crecimiento de las microempresas (Farbman, 1981; Sebstad, 1982). Los programas de grupos solidarios contribuyen al avance en materia de esquemas de crédito al hacer hincapié en la utilización de sistemas de desembolso que combinen aspectos que benefician al prestatario con otros que favorecen a la institución prestamista. Este es el caso para más de doce tipos de organizaciones privadas de desarrollo, cooperativas, organizaciones de desarrollo de la comunidad e instituciones de servicio social que ejecutan estos programas en América Latina.

Los programas de grupos solidarios combinan características de prácticas informales de préstamo con elementos utilizados por las instituciones formales de crédito (Reichmann, 1984a y 1984b). Desde el punto de vista del prestatario, el crédito debe responder a las necesidades de capital de trabajo; debe ofrecer procedimientos simples de solicitud y desembolso, y tasas de interés al alcance de los beneficiarios. También debe tener en cuenta la limitada o inexistente experiencia del prestatario en operaciones de crédito formales. Puesto que la mayoría de los prestatarios son microvendedores, operan con un margen muy bajo de utilidades y la falta de liquidez diaria es uno de sus mayores problemas (Martínez, 1985). Con frecuencia, el microproductor tiene que esperar vender su producción diaria antes de poder comprar material para su trabajo del día siguiente.

Desde el punto de vista de la institución prestamista, sin embargo, las prioridades institucionales no terminan al dar respuesta a las necesidades de crédito y capacitación del beneficiario. Debe administrar el crédito de manera que se asegure que sus préstamos se utilicen en actividades que produzcan ingresos; que ellos reflejen lo más cerca posible el costo real del crédito; que se mantenga cuidadoso control de los niveles de atraso en el servicio del préstamo; y que se incluya un sistema de verificación que proporcione información diaria acerca de los factores principales que rigen la cartera de préstamos.

Estos factores interrelacionados afectan directamente la capacidad de la institución para mantener sus actividades de crédito, para generar ingresos mediante los intereses que gane en el programa y para cubrir un creciente porcentaje de sus costos de operación. Esta búsqueda de autosuficiencia en el funcionamiento de un programa constituye uno de los prin-

cipales objetivos institucionales de los programas de grupos solidarios (Gross, 84). En ciertas ocasiones, este objetivo puede estar en conflicto con el propósito principal de proporcionar crédito de la manera más sensible y ágil que sea posible, siempre fijando la atención en las necesidades de los beneficiarios. El mecanismo de los grupos solidarios presenta un sistema de otorgamiento de crédito que enfatiza la complementariedad de estos dos grupos de prioridades, a la vez que minimiza sus posibles conflictos.

Todos los programas de grupos solidarios consideran la capacitación como un componente esencial de su estrategia y definen su papel como catalizador del desarrollo personal y de grupo. Cuando un programa combina capacitación con otros procesos en ejecución —otorgamiento y utilización de crédito, organización, seguimiento— aquella tiende a contribuir al cambio de actitudes, a la solución de problemas, a superar las limitaciones existentes y a quebrar barreras (Conferencia de Grupos Solidarios, 1985). No se considera la capacitación como un fin en sí misma, sino como un medio de lograr los objetivos del programa en general (Lynton y Pareek, 1978; Honadle y Hannah, 1982; Kindervatter, 1983).

Capacitación. Se proporciona capacitación en forma paralela al crédito, en pequeños grupos de quince a veinte personas, en sesiones cortas y con muy poca o ninguna dirección previa al desembolso del primer préstamo. Muchos programas diferencian entre la «orientación e información» que se da a cada grupo antes de la aprobación del préstamo, con las sesiones de capacitación periódicas y planeadas que se llevan a cabo durante la existencia de un grupo solidario y que se basan en la evaluación de necesidades y en normas establecidas. Estas sesiones también difieren de la asistencia técnica, la cual se ejecuta individualmente, no está planeada y se concentra en aspectos específicos de cada microempresario, relativos a la producción.

El enfoque de la capacitación es distinto del de programas de crédito más tradicionales para la población pobre, los cuales dedican muchas horas a la capacitación con anterioridad al otorgamiento del préstamo (IDB, 1982; Otero y Blayney, 1984). En los programas de grupos solidarios el número promedio de horas de capacitación es de tres por mes. Debido a que el costo de capacitación para la persona y para la institución es muy elevado y a que si se pasa mucho tiempo en capacitación se perjudica a la empresa, la experiencia no indica que más capacitación sea mejor capacitación (Otero, 1986).

El material y los planes de estudio para capacitación que utilizan los programas de grupos solidarios varían considerablemente de un programa a otro, pero su contenido es muy similar y puede dividirse en módulos de capacitación en materias económicas y sociales. Las primeras se refieren a la producción de la empresa y se concentran en el manejo del crédi-

to, compra y venta y teneduría de libros. Estas sesiones se refieren directamente al proceso de otorgamiento del crédito y a lograr que se fortifique la capacidad del prestatario para administrar y utilizar el crédito. Las unidades de materia social están diseñadas para ayudar al microempresario a comprender mejor el contexto en que funciona, desarrollar los aspectos que intensifiquen su capacidad de actuar colectivamente y aumentar la cohesión de los grupos solidarios.

Las sesiones de capacitación, especialmente las de módulos sociales, están ligadas íntimamente a los objetivos del programa de organizar a los microempresarios. Las materias que se tratan en estos cursos comprenden liderazgo, evaluación de necesidades personales, sentido de propiedad de grupo, relaciones humanas, conciencia de valor individual y grupal, y conceptos relativos a la formación de cooperativas o asociaciones. Algunas instituciones han encontrado que cuando se suministra capacitación en aspectos solicitados específicamente por los beneficiarios, aunque no se refieran directamente a los objetivos del programa, aumenta el sentido de compromiso y propiedad sobre el programa. Por ejemplo, la Asociación para el Desarrollo y la Integración de la Mujer (ADIM) en Perú, proporciona asistencia legal e información sobre salud y planeamiento familiar a las mujeres participantes en el programa. En Honduras, los trabajadores de campo de Asesores para el Desarrollo (ASEDAPE) dedican parte de sus horas libres a la alfabetización de los miembros de los grupos solidarios que lo soliciten.

Organización. El tercer componente principal de la metodología de los grupos solidarios —la organización— es el más difícil de lograr y el que la institución y el personal del programa menos controlan. La decisión de organizarse viene, en última instancia, de los beneficiarios del programa; lo único que los programas tratan de llevar a cabo es desarrollar la capacidad del beneficiario en este sentido y crear un ambiente que promueva la acción colectiva.

El enfoque que utilizan los grupos solidarios sugiere que promover la organización entre los beneficiarios del programa puede constituir una manera de tratar los miles de problemas que éstos enfrentan, no solamente en sus negocios, sino también en sus familias y comunidades. Los problemas comunes a la mayoría de la población urbana pobre, tales como vivienda insuficiente, falta de acceso a servicios de salud, de saneamiento y otros semejantes, permanente inestabilidad económica y la falta de influencia para ejercer presión en el gobierno y en otras estructuras de poder, no pueden y no deben ser tratados a través de un programa de crédito y capacitación a fin de lograr que presten atención a sus necesidades. Sin embargo, los programas de grupos solidarios sostienen, frecuentemente, que pueden ser vehículo de ayuda a los microempresarios para lograr so-

luciones a sus problemas comunes mediante iniciativas propias (Otero, 1986).

La experiencia de los programas en varios países muestra que de la utilización del sistema de grupos solidarios puede surgir organizaciones formales y que la participación en estos programas puede ayudar a los microempresarios a presentar demandas ante las autoridades locales y otras instituciones. Tal vez el ejemplo mejor conocido sea el de la Asociación de Tricicleros de la República Dominicana, que en 1984 tenía más de 200 miembros, había elegido su personal directivo y participaba activamente, entre otros asuntos, en revisar licencias y requisitos municipales que elevaban los costos de operación de sus miembros (Reichmann, 1984c). Los «tenderos» de Cartagena, Colombia, que habían participado en un programa de grupos solidarios, formaron una asociación, redactaron sus estatutos, eligieron un comité coordinador y comenzaron a delinear sus actividades prioritarias (Otero, 1986). En Perú y Colombia otros grupos han ensayado la formación de cooperativas y la organización de vendedores de mercado (CIDES, 1985; Reichmann, 1984b).

Características de éxito. Los estudios y trabajos de campo han permitido identificar cinco características predominantes en todos los programas de grupos solidarios que son de provecho para la institución y el beneficiario y que pueden considerarse como la base de su eficacia (Ashe, 1985; Stearns, 1985; Banco Mundial, 1985; Blayney y Otero, 1985). Primero, los procedimientos de la solicitud para préstamos iniciales requieren reunir información mínima sobre el negocio y los microempresarios; además, el préstamo pasa por dos o cuatro etapas rápidas de aprobación.

Junto con la agilidad para los desembolsos del préstamo, el mecanismo de los grupos solidarios tiene también la ventaja de ser flexible en cuanto a los términos y condiciones del préstamo. Los desembolsos son hechos por la institución o un banco determinado, generalmente no más de una semana después que se ha presentado la solicitud, en uno o dos días fijos de cada semana. Los préstamos subsiguientes se otorgan casi inmediatamente, previo pago oportuno del anterior. Cada préstamo subsiguiente puede concederse por una suma ligeramente mayor, pagadero en plazos cortos pero flexibles, que van desde dos hasta doce semanas en la mayoría de los programas.

Tercero, las tasas de interés son razonables, pero suficientemente altas como para cubrir los costos del programa. Todos los programas cobran tasas comerciales calculadas semanal o mensualmente y, en muchos casos, un cargo adicional de 0,05 ó 1 por ciento por mes para cubrir el costo de capacitación y otros servicios.

Cuarto, el grupo mismo, al darse cuenta de la disponibilidad de una línea de crédito que es rápida y está a su alcance, viene a ser el incentivo más importante para asegurar los pagos oportunos del préstamo. En la

mayoría de los programas, los promotores también visitan a los grupos uno o dos días antes de la fecha en que debe efectuarse el pago.

Finalmente, los programas de grupos solidarios incluyen un plan de capacitación en materias sociales y económicas que se aplica a los beneficiarios que reciben crédito. La frecuencia y la calidad de la capacitación varía considerablemente y puede depender de los principios que sigue la institución con relación a la utilidad de la capacitación y del nivel de adelanto que ha logrado el programa.

El Cuadro 4.1 resume estas características, así como las ventajas y desventajas desde el punto de vista de los ejecutores y los participantes. Cuando estos factores funcionan en conjunto, sirven como una combinación de incentivos y protecciones para el beneficiario y para la institución.

Un perfil de los beneficiarios

El estudio de ocho programas de grupos solidarios en Colombia demuestra que sus beneficiarios corresponden al 20 por ciento más bajo de las categorías de ingreso entre la población económicamente activa de las zonas urbanas. Casi el 100 por ciento de los beneficiarios tienen un ingreso mensual por debajo del que se necesita para comprar lo que el gobierno define como la canasta de consumo mínimo de bienes y servicios. Esto significa que pocos de los miembros de los grupos solidarios ganan un ingreso equivalente al salario mínimo mensual establecido por ley (ACCION Internacional/ATTEC, 1985). Si bien la mitad de los miembros de los grupos solidarios han cumplido cierto nivel de escolaridad, la mayoría son considerados como analfabetos funcionales. En un programa, 12,1 por ciento de los miembros del grupo nunca había aprendido a leer ni escribir y, sin embargo, habían desarrollado conocimientos matemáticos básicos necesarios para manejar sus negocios. En la mayoría de los programas, la edad promedio de los participantes estaba entre 30 y 40 años. Las mujeres ocupaban el extremo más alto de esta escala de edad (ACCION Internacional/ATTEC, 1985; Reichmann, 1984a y 1984b). La mayoría de los participantes también estuvieron ocupados en actividades económicas por cierto número de años; en un programa, el promedio de experiencia era de once años (Fernández, 1984). En otro, en que se cuenta con datos desagregados por sexo, la mayoría de las mujeres participantes tenían alrededor de treinta años, poseían educación básica, contaban con un promedio de 16 años de experiencia en negocios y eran jefes de familia que aportaban la mayor parte del ingreso familiar (Reichmann, 1984a y 1984b).

¿Por qué tantas mujeres?

Desde un principio, los programas de grupos solidarios se orientaron a un grupo de determinado ingreso dentro del sector informal, en vez de distinguir entre hombres y mujeres. Estos programas se dieron cuenta muy pronto de que abundan las mujeres propietarias de pequeñísimos negocios que operan como empresarias serias y recurren a estos programas en creciente número. En general, más de la mitad de los beneficiarios de programas de grupos solidarios son mujeres; la mayor parte son microvendedoras que venden comida preparada o productos agrícolas en las calles o mercados (Otero, 1986).

Este predominio de la mujer entre las más pequeñas empresas ocurre, en parte, porque los factores que rigen la actividad económica en el sector informal son particularmente atractivos para la mujer. Pareciera que el sector informal es más flexible y menos limitante en tiempo y espacio que otras fuentes de empleo, y permite a la mujer combinar la actividad productiva con sus obligaciones familiares. Un estudio de mujeres vendedoras de mercado, que formaban parte de un programa de grupos solidarios, reveló que un alto porcentaje de ellas tenían hijos pequeños a quienes cuidar al mismo tiempo que atendían sus puestos de venta en el mercado (Reichmann, 1984b). La preponderancia de la mujer en estos negocios informales refleja también sus crecientes necesidades económicas. Varios estudios efectuados durante la última década confirman que la incidencia de casos en que la mujer es cabeza de familia, especialmente en las zonas urbanas, crece en forma dramática y que como resultado, ella asume una responsabilidad mayor en generar ingresos familiares (Harrison, 1981; Buvinic y Youssef, 1978). La crisis actual por la que pasan los países en desarrollo se ha añadido a la presión que sufren las familias pobres y ha aumentado la importancia de la capacidad de la mujer para generar ingresos (White, et al., 1986). Además, la mujer enfrenta pocas barreras para ingresar en el sector informal, ya que estas ocupaciones requieren menos educación, capacitación, capital y experiencia que los trabajos en el sector formal (Dulansey y Austin, 1985).

Dentro de este contexto, muchos aspectos de los programas de grupos solidarios y sus mecanismos de otorgamiento de crédito favorecen la participación de la mujer y superan las siguientes limitaciones para tener acceso al crédito que la afectan más severamente que al hombre (Lycette, 1984; Dulansey y Austin, 1985; Pezzullo, 1983):

1. La mujer como prestataria pequeña puede ser fácilmente excluida de participar en programas que requieren un monto mínimo de préstamo y que está por encima de su capacidad de absorción de crédito.

2. La mujer tiene menores posibilidades de cumplir con los requisitos de garantía, especialmente cuando ésta es real. Aparte de los factores eco-

nómicos, las disposiciones legales y la práctica excluyen frecuentemente a la mujer de la posesión de bienes raíces.

3. La mujer tiende a tener menos experiencia en llenar formularios de solicitud y puede desanimarse de conseguir crédito si los procedimientos son muy complicados. Por lo tanto, se produce un proceso de autoselección aún antes que una mujer empresaria se aproxime a una institución y presente una solicitud de préstamo. En caso de beneficiarios entrevistados en Lima, más del 50 por ciento de las mujeres informaron que primero se dirigieron a la oficina del programa en compañía de una amiga, en tanto que solamente el 8 por ciento de los hombres lo hicieron así (Reichmann, 1984b).

4. La mujer posee los negocios más pequeños y el costo de administrar préstamos reducidos con frecuencia desanima a las instituciones de dar préstamos a este tipo de negocios.

La mujer y la formación de grupos

También puede contribuir al alto porcentaje de mujeres en estos programas la importancia que prestan los programas de grupos solidarios a la responsabilidad colectiva, mediante la participación en el grupo. Puede argüirse que el mecanismo de grupo tiene particular atractivo para la mujer porque se basa en las agrupaciones y relaciones informales que ella ha creado en los países en vía de desarrollo. En muchas culturas, las mujeres de la aldea se reúnen para enfrentar la adversidad o las crisis, o para crear recursos propios, condiciones alternativas o influencias autónomas. En su exhaustivo análisis de las asociaciones informales de la mujer, March y Taqqu (1982) sugieren que si bien, en casi toda la sociedad, las mujeres se han reunido en agrupaciones de defensa para enfrentar emergencias, también son importantes las asociaciones informales que buscan activamente fortalecer la posición económica de la mujer en su propio medio. Estas organizaciones informales la ayudan a encontrar trabajo, aprender un nuevo oficio y aun a unir sus recursos.

Es interesante anotar que las características de las asociaciones o agrupaciones autónomas e informales de la mujer, especialmente las que manejan recursos de préstamos rotatorios, son muy similares a las de los grupos solidarios. Las primeras se basan en el esfuerzo colectivo en que todos participan y todos se benefician. Están constituidas por miembros que se asocian con un objetivo específico, y el grupo encuentra la manera de protegerse de las personas disidentes. Estas tres son también características de los grupos solidarios. Sin querer, el mecanismo de formación de los grupos solidarios recuerda al de muchas actividades colectivas infor-

males que cumple la mujer a través del mundo en vías de desarrollo. Este factor, además de quebrar las barreras del acceso, puede contribuir significativamente a la participación activa de la mujer en programas de grupos solidarios.

Parece que el agruparse ayuda a la mujer en sus actividades económicas. El reciente estudio de Till y Chaudhuri (1986) relativo a cooperativas de mujeres y formación de grupos en Honduras, sostiene la importancia de estos últimos como punto de partida para intensificar las actividades económicas de la mujer. Mediante entrevistas con más de cincuenta cooperativas, asociaciones y grupos informales y más de 360 mujeres en zonas urbanas y rurales de Honduras, estos autores establecieron una correlación entre la capacidad de la mujer de administrar crédito y sus ramificaciones cuando pertenece a un grupo de apoyo. Más aún, a un nivel mayor de organización, la mujer parece estar mejor enterada del uso de crédito para actividades productivas. Finalmente, los resultados del estudio muestran que el incentivo más fuerte para la formación de grupos entre mujeres es que el grupo sirve como mecanismo para enfrentar necesidades económicas individuales.

Resultados y efectos de los programas de grupos solidarios

Control

Uno de los grandes desafíos con que se enfrentan los programas de grupos solidarios es el oportuno y eficiente control de su cartera de préstamos y de los resultados que han logrado. Entre los datos que deben reunirse regularmente se encuentran: el número de préstamos, su monto promedio, el monto total prestado, los préstamos nuevos frente a los segundos y subsiguientes, cartera en atraso, costo real del préstamo, número de beneficiarios y número de mujeres participantes. Cuando se estudian estos datos durante un período determinado, la información obtenida ayuda a descubrir patrones o problemas en el otorgamiento de préstamos que pueden tratarse prontamente, tales como la reducción del número de nuevos prestatarios o un salto en la proporción de créditos con pago atrasado.

Es en este aspecto que la asistencia técnica de ACCION Internacional/AITEC ha tenido un impacto demostrable. A medida que se presentan estos problemas, AITEC ayuda en el uso de métodos simples y rápidos para controlar los resultados y estudiar el movimiento de los préstamos. En el presente, cada institución que recibe asistencia reúne mensualmente información de alrededor de veinte variables del programa y también los datos desde la iniciación del programa. En el transcurso del tiempo, esta información ha sido sistematizada de tal manera que todos los

Cuadro 4.1

Cinco características para la eficacia del otorga

Desde el punto de vista de	**La institu**
Características	**Ventajas**
1. Agilidad en la solicitud de préstamo y su revisión	Disminuye el tiempo que pasa el personal en estas actividades;
	Disminuye los costos operativos;
	El programa es más flexible;
	Confía en el proceso de decisión descentralizado.
2. Condiciones del préstamo más flexibles:	El programa es más adaptable;
	Mayor demanda de crédito;
	Acelera el movimiento de cartera, generando más ingresos por intereses.
3. Tasas de interés comerciales:	Pueden reflejar el costo real del préstamo;
	Generan ingresos por intereses para cubrir costos del programa;
	Contribuyen a cumplir las metas de autosuficiencia;
	Receptividad/mayor aceptación de la colectividad comercial y de las fuentes locales de recursos.
4. Incentivos internos para el pago:	Mejora el índice de pago;
	Ayuda a controlar la descapitalización resultante de índices altos de atraso y mora
	Requiere menos personal para vigilar los pagos y por tanto, reduce costos.
5. Relación con la capacitación y asistencia técnica:	Aumenta el compromiso del beneficiario con el programa;
	Fortalece la confianza entre el personal y el beneficiario;
	Amplía la capacidad del personal para trabajar con microempresarios;
	Mecanismos para ventilar los problemas y las necesidades del beneficiario;
	Proporciona información para medir el desempeño e impacto de los programas.

miento de crédito en programas de grupos solidarios

ción ejecutora	El beneficiario	
Desventajas	Ventajas	Desventajas
Requiere alto nivel de liquidez del préstamo.	No requiere procedimientos de solicitud complicados;	Ninguna.
	Hace que el crédito esté disponible rápidamente	
	Fortalece las técnicas de organización para formación de grupos.	
	Confía en la ayuda propia y la promueve.	
Emplea más mano de obra; Más difícil control;	Se adapta a las necesidades de cada prestatario;	Ninguna.
	Se adapta a la capacidad financiera de pago del prestatario;	
Costos más altos de transacción en préstamos iniciales muy pequeños.	Toma en cuenta el ciclo de actividad de determinado negocio;	
Pueden no ser suficientemente altas para cubrir todas las operaciones;	Costos del crédito mucho más bajos que los de fuentes alternativas (prestamistas);	Considerado alto por algunos beneficiarios.
Pueden parecer muy demandantes para el beneficiario.	Preparar el camino para tratar con otras instituciones de crédito comercial;	
	Aumentan la disponibilidad de crédito (evitando la descapitalización) para préstamos subsiguientes.	
No garantiza el 100 por ciento del pago;	Asegura que no se agote la fuente de crédito;	Todo el grupo sufre si un miembro deja de cumplir con sus pagos.
Requiere control cuidadoso.	Hace que estén disponibles préstamos más grandes para quienes merezcan crédito;	
	Hace al grupo responsable del cobro oportuno de los pagos; Promueve la cohesión del grupo.	
Aumenta costos;	Aumenta técnicas y capacidad para administrar empresas;	Distrae de actividades directamente productivas.
Genera pocos ingresos por «cuotas por servicios» y otros esquemas;	Desarrolla liderazgo y técnicas analíticas, medios para delegar autoridad;	Puede responder a las necesidades de él o ella.
Puede llevar a que el beneficiario dependa de estos servicios si no se los diseña y conduce correctamente.	Aumenta la conciencia del contexto en que funciona la microempresa;	
	Ayuda al beneficiario a planear estrategias y ganar capacidad para promover sus propios intereses.	

Cuadro 4.2

Resumen de resultados de diecinueve programas de grupos solidarios de siete países. 1986[1]

País	Perú	Rep. Dominicana	Colombia	Ecuador		Honduras	Costa Rica	Paraguay	Total
Detalle del programa	Progreso	Ademi	12 Programas[2]	FED	FEE	Asepade	Avance	Fundación Paraguaya	19 Programas
Fecha de comienzo	Nov. 82	Dic. 85		May. 84	Jun. 84	Sep.84	Abr. 86	Ene. 86	
1 Nuevos grupos formados	1.023	39	540	94	81	165	80	109	2.131
2 Número de préstamos desembolsados	5.233	128	4.849	596	280	1.139	142	688	13.055
3 Cantidad promedio del préstamo	$938	$1.160	$520	$265	$391	$363	$312	$551	$563
4 Total de desembolsos	$4.431.000	$155.000	$1.523.000	$139.000	$102.000	$354.000	$60.000	$423.000	$7.187.000
5 Total recuperaciones	$3.500.000	$135.000	$1.340.000	$141.000	$75.000	$334.000	$52.000	$292.000	$5.869.000
6 Intereses ganados	$150.000	$2.100	$93.000	$47.000	$12.000	20.000	$1.400	$15.500	$341.000
7 Atrasos	3,6%	0,8%	12,2%	21,3%	5,0%	27,1%	24,2%	3,7%	12,7
8 Costo por US$	$0,02	$0,13	$0,13	$0,21	$0,27	$0,07	$0,50	$0,30	$0,20
9 Autosuficiencia	187%	54%	68%	82%	60%	63%	4%	20%	63%
10 Total nuevos beneficiarios	4.100	246	2.194	260	256	540	178	747	8.521
% de mujeres	52%	40%	59%	69%	49%	62%	31%	49%	45

[1]Datos preliminares[2]. Los 12 programas de Colombia son: CIDES, Bogotá; BANCO MUNDIAL DE LA MUJER, Cali; FUDESCOM, Cali; CDV, Cartagena; ACTUAR, Medellín; CORFAS, Bucaramanga; CRUZADA SOCIAL, Manizales; BANCO MUNDIAL DE LA MUJER, Medellín; ACTUAR, Tolima; CORFAS, Bogotá y BANCO MUNDIAL DE LA MUJER, Puerto Tejada. Los primeros cuatro comenzaron en agosto de 1983; los otros tres comenzaron a mediados de 1985, y los restantes cinco en 1986.
Fuente: ACCION/AITEC: Estadísticas de 1986

programas de grupos solidarios en América Latina recolectan los mismos datos, los circulan entre los diferentes programas y los utilizan en el análisis del programa (Gross, 1984).

El Cuadro 4.2. proporciona un ejemplo comparativo de las técnicas de control que manejan los programas de grupos solidarios; utiliza datos de 12 programas en Colombia y otros 7 en América Latina para ilustrar el tipo de información de que se dispone, así como el resumen de los resultados de cada programa. Los programas emplean esta información para destacar la existencia de sectores con problemas. Por ejemplo, se puede comparar el nivel de participación de la mujer e investigar las razones por las cuales ésta puede ser menor en determinado programa. De igual manera, puede obtenerse la relación entre préstamos por pagar y los atrasados para determinar si el programa debe prestar especial atención a este factor.

El sistema de control es también el resumen de los resultados de un programa. Muestra, a primera vista, los resultados individuales y totales de los programas. En Colombia, hasta octubre de 1985, estos programas habían alcanzado más de 3.500 beneficiarios con casi 6.000 préstamos y un total de aproximadamente US$800.000. Cinco de los siete programas mostraron que entre el 49 por ciento y el 69 por ciento de los beneficiarios eran mujeres, en tanto que en los otros dos programas las mujeres representaron el 31 y el 40 por ciento de ellos. Estos programas también señalaron proporciones de atraso —préstamos con pagos atrasados por un día o más— de 1 por ciento hasta 27,1 por ciento. Altas proporciones de atraso en el pago de préstamos no son comunes para programas de grupos solidarios y, cuando ocurren se debe, en parte, a normas que favorecen a los vendedores mayoristas y perjudican la actividad de los miembros del grupo solidario. El promedio de préstamos atrasados para los diecinueve programas fue solamente 12,7 por ciento a fines de 1986.

Finalmente, los programas que tienen por lo menos dos años de existencia muestran que cubren entre el 54 por ciento y el 187 por ciento de sus costos de operación con los intereses cobrados; estas cifras no incluyen el costo del dinero, ya que casi el 100 por ciento de los recursos de los programas se obtienen mediante donaciones o préstamos en condiciones preferenciales. En resumen, una rápida revisión del sistema de control de los programas proporciona considerable información relativa a los logros de cada uno de ellos, así como a los resultados generales obtenidos.

Impacto socioeconómico

La determinación del impacto socioeconómico de los programas de grupos solidarios es esencial para una valoración de su utilidad. Estos programas aspiran a influir en la vida de los beneficiarios en términos finan-

cieros y económicos, así como desde el punto de vista social, menos fácil de medir; esto debe ser examinado a cuatro niveles:

1. **el desempeño del negocio:** volumen de ventas, utilidades netas, niveles de inversión;

2. **el beneficiario y la familia:** cambios en el ingreso, empleo, ahorro, asignación del ingreso adicional dentro de la familia; nuevos conocimientos técnicos y administrativos; participación en asociaciones o grupos y en actividades de la comunidad; creciente acceso a recursos; progresivo acceso a servicios (salud, educación, vivienda);

3. **la economía local o de la comunidad:** aumento de organización; creación de canales alternativos de comercialización; cambios en las leyes o reglamentos; generación de empleo; encadenamiento hacia atrás y hacia adelante con los sectores productivos;

4. **la institución ejecutora:** calidad/preparación del personal; sistemas gerenciales, revisiones a la estructura organizativa; nivel del impacto en el medio local.

No existe ninguna evaluación sistemática del impacto de un programa de grupos solidarios que incorpore todos los aspectos mencionados anteriormente, ni tampoco hay un estudio comparativo del impacto de los programas actuales. Sin embargo, existen iniciativas de evaluación muy útiles, llevadas a cabo sea por el personal de cada programa o por consultores externos, que dan una idea del impacto socioeconómico de estos programas. De estas evaluaciones se pueden obtener sugerencias preliminares acerca del impacto general de los programas de grupos solidarios en los hombres y las mujeres microempresarios.

Los datos disponibles indican que los programas de grupos solidarios han tenido, en general, un impacto positivo en el negocio del beneficiario y que pudieran tener uno similar en sus vidas y las de sus familias. En cuanto a cambios de ingreso, una evaluación reciente sobre una muestra de 35 microempresarios colombianos, llevada a cabo por el Banco Mundial de la Mujer (WWB), da a conocer que durante un período de 8 meses, sus ventas aumentaron en un 53 por ciento y sus utilidades se incrementaron en un 45 por ciento (véase Guzmán y Castro, Capítulo 10, en este volumen). Para efectuar su evaluación, el programa de Acción Comunitaria del Perú registró indicadores económicos de cambios con base anual, incluyendo ventas mensuales y nivel de reinversión en las actividades del negocio, de una muestra de 107 participantes (Fernández, 1984). Los resultados mostraron que los ingresos generales del grupo se incrementaron en términos reales en 33,6 por ciento después de un año y en 55 por ciento después de dos años. En dos programas en Colombia los resultados indicaron un promedio de aumento del ingreso entre los beneficiarios de 75 por ciento y 35 por ciento, respectivamente, en el primer año de operación (ACCION Internacional/AITEC, 1985). La evaluación

más completa analiza a la corporación Acción por Antioquia, ACTUAR, también de Colombia, la cual ha documentado aumentos mensuales en las ventas de los beneficiarios de 7,1 por ciento, en términos reales, lo cual se traduce en cambios mensuales del ingreso de 5,3 por ciento (López Castaño, 1985).

En términos de generación de empleo, las evaluaciones generalmente hacen hincapié en el hecho que los programas de grupos solidarios tienen más impacto en contribuir a retener los empleos existentes —fomentando la permanencia del empleo— y a que los miembros de la familia se ocupen en actividades más productivas, que en crear nuevos empleos de tiempo completo. Muchos participantes de estos programas, especialmente los microvendedores, funcionan casi a niveles de subsistencia y la infusión de crédito y capacitación les permite continuar generando ingresos mediante trabajos por cuenta propia. Estos estudios también afirman que las actividades manufactureras tienen más potencial para generar empleo que el comercio minorista. El estudio de ACTUAR mencionado anteriormente, comprende un análisis detallado de la generación de empleo en cada tipo de actividad de la microempresa que recibe ayuda del programa, y de esta manera proporciona una escala de posibilidades de generación de empleo basadas en el tipo de microempresa de que se trate. Por ejemplo, es probable que los microproductores en el campo del procesamiento de metales generen más empleo que los que trabajan con madera y mucho más aún que los que se dedican a la producción textil.

Los resultados y la información acerca de cómo estos programas afectan la distribución de beneficios a nivel familiar y el impacto que tienen en la comunidad local, también parecen ser positivos, aunque se basan generalmente en información superficial y anecdótica.

En el estudio efectuado en Perú, por ejemplo, el 95 por ciento de las personas entrevistadas afirmaron que la disponibilidad de crédito les había permitido mejorar sus condiciones de vida y enfrentar mejor las necesidades básicas de la familia, tales como salud, educación y vivienda (Fernández, 1984). El informe de ACTUAR identifica obstáculos en los sistemas de comercialización y sugiere, en el caso de los microempresarios en Medellín, que se les ayude a organizar sistemas colectivos de comercialización, actividad que puede ser muy importante para proporcionarles crédito (López Castaño, 1984). También se examinan, en términos generales, otros indicadores de mejoramiento social, como la capacidad para organizarse, el aumento de influencia, la habilidad para tomar decisiones y otros, aunque sin el rigor necesario para incluirlos entre los beneficios del programa. Una importante excepción al respecto es el estudio realizado por Robert Blayney (1986) de los programas de microempresa en América Latina. Después de estudiar varios programas de grupos solidarios, Blayney sugiere que ofrecer al empresario pobre la primera oportunidad de

poner en práctica el principio de solidaridad participando en una organización, representa un logro importante para estos programas.

En el contexto de un grupo solidario, hombres y mujeres expresan sus opiniones, emiten su voto, toman decisiones, experimentan resultados positivos y ganan el sentido de «concientización».

Los avances sociales se demuestran mediante indicadores de carácter personal, como mejoramiento de la educación, o de carácter colectivo, como el hecho de que una solicitud al alcalde para reducir las tarifas de permiso para los vendedores de la calle haya tenido éxito. Para la gente de bajos ingresos, la influencia y el acceso que se experimenta fuera de la familia o de las relaciones familiares, pueden constituir avances más tangibles cuando se los expresa como miembro de un grupo «educado», en este caso, los microempresarios (Blayney, 1986, p. 23).

Existen también ejemplos de la complejidad y dificultad de evaluar estos programas y de la importancia de tomar en cuenta todos los factores que determinan su impacto. Por ejemplo, la evaluación de un programa en Cartagena, Colombia, divide a los microempresarios en tres categorías y registra el impacto diferencial del programa en cada una de ellas (Coto, 1984). Una encuesta efectuada entre los participantes ha demostrado que si bien aumentó el ingreso de los vendedores con locales fijos en un 11,6 por ciento, éste se mantuvo sin cambio entre los microproductores y disminuyó en un 10,7 por ciento entre los microvendedores. Destaca la pauperización de los microvendedores a pesar de su participación en el programa, y sugiere que factores relativos a este contexto, tales como la caída en la demanda del consumidor debido al aumento de la competencia de los vendedores mayoristas o, en caso de los microproductores, un aumento excesivo en el precio de la materia prima, ayudan a explicar estos resultados. Además, la formación de una organización de tenderos, como consecuencia de su participación en el programa, representa una parte importante del impacto de éste y, sin embargo, no puede medirse con la misma facilidad que las categorías económicas mencionadas. De esta experiencia particular del programa, puede concluirse que la participación en estos programas, si bien no contribuye al mejoramiento del ingreso entre los «tenderos», tiene importancia en cuanto a su capacidad de organizarse y al potencial para efectuar cambios de largo plazo en su propio beneficio.

Con excepción de los estudios de Reichmann sobre los programas en la República Dominicana y el Perú, del trabajo del Centro Internacional de Estudios sobre la Mujer (ICRW), en el Ecuador, y de la evaluación de ADEMI hecha por Blumberg (1985), en Santo Domingo, existe poca información adicional sobre impacto que esté desagregado por sexo. Sin embargo, estos estudios son útiles para formarse una idea del efecto de los programas en que la mujer participa. Por ejemplo, en el programa del Perú, las mujeres participantes que fueron entrevistadas en detalle, informa-

ron que habían logrado un promedio de aumento de ingresos del 25 por ciento desde su ingreso al programa. Además, al desagregar estos datos, se encuentra que 28 por ciento de ellas sufrieron una caída de sus ingresos durante el tiempo que recibieron crédito. Del 72 por ciento restante que experimentó un aumento en sus ingresos, el 40 por ciento informó incrementos de 50 por ciento o mayores. Casi todas las mujeres que obtuvieron los mayores aumentos de ingreso, algunas más del 100 por ciento, realizaban actividades no tradicionales, como fabricación de levadura, repuestos de hornillas y jaboneras (Reichmann, 1984b).

Estas conclusiones parecerían reforzar la afirmación frecuente que las mujeres que se ocupan en actividades tradicionales están dedicadas a las empresas menos remunerativas y productivas. Los resultados del estudio de ACTUAR, relativos a los diferenciales en generación de empleo por tipo de empresa, también implican que las actividades en las cuales predomina la mujer crean menos empleos. Una manera importante de incrementar el ingreso de la mujer sería ayudarla a diversificar su actividad hacia sectores no tradicionales (Buvinic, 1986; Austin y Dulansey, 1985).

Existe cierta información preliminar que demuestra que la mujer que pertenece a programas de grupos solidarios es responsable y emplea su ingreso adicional en cubrir las necesidades básicas de la familia (Blumberg, 1985). La mayor parte de los programas no desagregan información sobre la morosidad, la cuantía de los préstamos o el tipo de actividad por sexos, y por lo tanto, no es posible sacar conclusiones relativas al desempeño de la mujer como participante en ellos. Los programas de grupos solidarios necesitan realizar trabajos adicionales en este aspecto, así como en la documentación de sus logros y en las deficiencias que existen en incorporar a las mujeres. Esta información no sólo incrementará el conocimiento existente de este sector, sino que contribuirá significativamente a modificar programas y políticas dentro de las instituciones que se preocupan por llegar a las mujeres pobres, los gobiernos locales y nacionales y las organizaciones donantes.

Barreras a la evaluación. Los resultados mencionados anteriormente son una mera descripción del impacto de estos programas, y se presentan sólo para dar un vistazo a los beneficios derivados de éstos. Sin embargo, la búsqueda de datos sobre el impacto y de información sobre la participación de la mujer, produce la inquietud más importante con respecto a la calidad y frecuencia de la evaluación de programas de grupos solidarios.

A diferencia de los sistemas de control, en los programas de grupos solidarios no existen normas de evaluación establecidas y los programas están comenzando ahora a explorar este asunto con seriedad (Ashe, 1986). En parte, por esta razón, con una o dos excepciones notables, existe muy poca evaluación sistemática al nivel de programa y no hay un criterio com-

parativo o información sobre impacto que permita analizar el efecto relativo socioeconómico de estos programas.

Varios factores contribuyen a esta situación. En general, los programas de desarrollo no prestan debida atención a la evaluación ni a aprender las lecciones que de ésta se desprenden. En este sentido, los programas de grupos solidarios no son diferentes. En segundo lugar, el costo de evaluar el impacto es alto, y muy rara vez puede ser asumido por la institución ejecutora que está preocupada por mantener bajos sus costos operativos. En el caso de programas de grupos solidarios, que acertadamente hacen hincapié en la necesidad de evaluaciones en que participen activamente los beneficiarios del programa y el personal de la institución, el costo aumenta aún más.

También se hace evidente la falta de claridad acerca de quiénes utilizarán la evaluación. Los beneficiarios, la institución ejecutora, la organización donante y otros interesados en el programa, hacen uso de la evaluación, pero sus necesidades y perspectivas son muy diversas y ésta raramente responderá a todas estas demandas. Además, las organizaciones donantes se inclinan a dar más credibilidad a los resultados de las evaluaciones que éstas encargan directamente, que a las preparadas a pedido de las instituciones locales y, por otra parte, tales evaluaciones pueden no ser muy útiles para las instituciones ejecutoras, ya que muy rara vez son traducidas al español o discutidas sistemáticamente con el personal del programa.

Finalmente, los factores programáticos también afectan la evaluación. En la mayoría de los programas, por ejemplo, existe una riqueza inexplorada de información en sus archivos, sin embargo, este material no está catalogado, sistematizado ni tabulado por falta de tiempo, de recursos y de conocimiento técnico. Por esta razón, disminuyen las posibilidades de tener material de evaluación para informar sobre las actividades del programa y queda sin documentarse una información con un rico potencial de conocimientos para los donantes y la institución local.

Conclusiones

La experiencia de los últimos cinco años y la información disponible, indican que los grupos solidarios constituyen un mecanismo eficaz para incrementar el acceso de la mujer y su control a servicios y recursos que antes no le eran accesibles. Especialmente en la provisión de crédito, la mujer pobre, que está frecuentemente a merced del prestamista, ahora tiene una opción viable.

También queda claro que los programas de grupos solidarios, tal vez más que otros esfuerzos de desarrollo, han asumido la responsabilidad de integrar a la mujer en sus actividades de planeamiento y ejecución. Los

programas han adaptado sus procedimientos y requisitos existentes para acomodarlos a la participación de la mujer y han establecido metas que la incluyen. En el presente, algunos programas realizan promoción en este sentido, mediante instituciones o agrupaciones orientadas hacia ella, contratan promotoras y buscan maneras de quebrar las barreras culturales hombre-mujer, y examinan criterios de crédito teniendo en cuenta la posición de desventaja de ésta última. Ciertos programas de grupos solidarios han comenzado a prestar servicios directamente a la mujer como principal beneficiaria, arguyendo la gran necesidad que se presenta, especialmente entre aquellas que son cabeza de familia. Desde este punto de vista, el crédito otorgado mediante programas de grupos solidarios representa uno de los esfuerzos más exitosos para integrarla.

Lo expuesto anteriormente es un punto de partida, pero los programas de grupos solidarios también formulan dos importantes preguntas en relación a la mujer en el sector informal, que requieren un estudio a fondo.

¿Son el crédito y la capacitación suficientes insumos para la mujer microproductora y microproveedora?

Constantemente se encuentra que la mujer opera las más pequeñas y menos productivas empresas y que predominan en campos de actividad económica en que el beneficio económico total es comparativamente reducido. Arguyendo desde un punto de vista estrictamente económico, Kilby y D'Zmura (1985) sugieren que la venta al por menor y el intercambio, la más grande categoría de actividad de microempresa, no genera o casi no crea conexiones para atrás. Se sostiene que los proyectos de desarrollo deben apuntar hacia la provisión de crédito y otros recursos por tipo de actividad económica, concentrándose en aquéllos que ofrecen el más grande impacto económico. Si éste fuera el caso, la mayoría de las mujeres que actúan en el sector informal estarían excluidas.

Dos recomendaciones relativas a la mujer ayudarán a tratar este dilema. Primero, la valoración del impacto del proyecto registrada en las evaluaciones deberá desagregar las microempresas por tipo de actividad y recoger información acerca de los beneficios económicos y sociales. De esta manera, el objetivo dirigido a actividades económicas específicas —decisión que puede merecer consideración bajo determinadas circunstancias (saturación de mercado, disponibilidad de materia prima)— no estará determinado solamente sobre la base de indicadores económicos, como el nivel de ventas o el grado de expansión, sino que también comprenderá otros factores, como el nivel de ingreso, el número de dependientes y las fuentes alternativas del ingreso familiar.

Segundo, ayudar a la mujer a diversificar sus actividades económicas haciendo que ingrese a campos de producción no tradicionales puede ser una de las formas de capacitar a muchas de ellas para ascender del fondo de la pirámide del sector informal. Desde luego, esta sugerencia requiere mayor investigación, así como recursos para capacitación en los mecanismos necesarios. Ni los programas de grupos solidarios ni la mayoría de otros programas de crédito están equipados para responder al problema de diversificación y tal vez pueda tratarse este asunto más completamente mediante un programa o institución paralelos. Cualquiera que fuera el enfoque, en el presente no tenemos los conocimientos necesarios, especialmente desde el punto de vista del género, para embarcarnos en este esfuerzo.

¿Es el sexo un factor determinante para el funcionamiento eficiente de un grupo solidario?

Si bien mucho se ha escrito sobre grupos solidarios, poco se sabe acerca de cómo operan internamente. Un estudio reciente del Banco Mundial de la Mujer en Cali, Colombia, sugiere «indicadores» de solidaridad como medio de estudiar el mecanismo del grupo solidario (Ashe, 1986). Dentro de este contexto, es importante explorar si los grupos solidarios desarrollan características diferentes, administran las operaciones internas y evolucionan en forma distinta dependiendo de si sus miembros son sólo mujeres o sólo hombres o ambos a la vez. Si se pudiera aislar el factor sexo como contribuyente al éxito de los programas de grupos solidarios, sería un mecanismo apropiado para emplear no solamente en las microempresas más pequeñas, sino también para las ligeramente más grandes, que actualmente reciben préstamos individuales.

En conclusión, los programas de grupos solidarios proporcionan una oportunidad para llegar a la población urbana pobre, así como para aprehender las características de este subsector de la actividad económica. Un creciente número de la población urbana pobre en América Latina, especialmente las mujeres, recurren al trabajo por cuenta propia en el sector informal, como un medio de ganar ingresos y continuarán demandando la atención de quienes definen políticas y planean programas. Una mirada a la próxima década refuerza la creciente necesidad de la creación de empleo y mejoramiento de la calidad de vida para millones de personas que constituyen la población urbana pobre. Pudiera ser que los planteamientos simples y de bajo costo, que reconozcan el predominio de la mujer en este sector, presenten una alternativa viable para los países en desarrollo.

Capítulo 5
Empresas pequeñas y microempresas: su eficacia e implicaciones para la mujer

Cressida S. McKean

En las décadas de 1970 y 1980, las agencias de desarrollo y los organismos donantes, preocupados por las tasas de desempleo y subempleo de los países en desarrollo, dirigieron su atención a las empresas pequeñas y a las microempresas del sector informal por considerarlas fuentes relativamente económicas de creación de empleos, y decidieron promover el establecimiento de programas de asistencia dirigidos a ellas[1]. Varios programas de crédito para empresas pequeñas se ven actualmente como felices iniciativas innovadoras por ser capaces de aumentar el ingreso y el empleo de las personas de bajos ingresos mientras mantienen altas las tasas de reintegro y cubren los costos de operación con los ingresos por intereses (Tendler, 1982, p. 114; Kilby, 1985; Ashe, 1985; Goldmark y Rosengard, 1983). Existe, sin embargo, una considerable controversia acerca de la medida en que la asistencia técnica y la capacitación provistas por algunos programas contribuyen al desarrollo de las empresas que las reciben y al ingreso y bienestar de los propietarios. En realidad, varios estudios expresan pesimismo acerca de los resultados de los programas de asistencia técnica para firmas muy pequeñas, dado el historial limitado de los programas en lo referente a desarrollo de empresas viables y mejoramiento de los ingresos de la gente pobre (Kilby, 1979, p. 319; Kilby, 1985; Tendler, 1982; Tendler, 1983, pp. 101-2 Schmitz, 1982).

El debate acerca del relativo valor de la asistencia técnica y la capacita-

[1] El término «sector informal» se usa aquí para referirse a la actividad económica caracterizada por la «facilidad de entrada, uso de recursos autóctonos, propiedad familiar de empresas, operación en pequeña escala, tecnologías adaptadas de uso intensivo de mano de obra, conocimientos adquiridos fuera del sistema escolar académico y mercados no sujetos a reglamentaciones y competitivos» (OIT, 1972; véase la definición original en Hart, 1971).

ción de las iniciativas de las pequeñas empresas en América Latina es de especial importancia para los proyectos destinados a atender a las mujeres de bajos ingresos debido a dos tendencias. Primero, los programas de crédito para pequeñas empresas «satisfactorios», administrados en gran parte por organizaciones voluntarias privadas (OVP), atienden a un considerable número de mujeres, tanto en cantidades absolutas como en lo que se refiere a proporción del número total de beneficiarios, sobre todo cuando fomentan la participación de empresas y comercios muy pequeños (microempresas)[2]. En América latina, la proporción de beneficiarios del sexo femenino en dichos programas oscila desde aproximadamente el 22 por ciento hasta el 89 por ciento (BID, 1984, Reichmann, 1984a; Reichmann, 1984b; Otero, 1986; ACCION Internacional / AITEC, 1986: Lycette y White, Capítulo 1 de este volumen). Los programas de crédito que tienden a tener la mayor proporción de beneficiarios del sexo femenino son los basados en el crédito a los grupos solidarios, en los cuales se considera que la capacitación y la asistencia técnica son elementos integrales de la metodología (véase Otero, Capítulo 4 de este volumen).

Segundo, las instituciones cuya función primordial es proporcionar capacitación y asistencia técnica están también comenzando a crear otras metodologías para promover el empleo en el sector informal mediante el ofrecimiento de apoyo a proyectos de fomento del empleo por cuenta propia, empresas establecidas en el hogar, empresas asociativas y microempresas (González Chairi, 1984; Crandon, 1984; Pinilla, 1985; Placencia, 1985). Estas iniciativas merecen examinarse, ya que la mujer se muestra muy activa en el sector informal, y constituiría el grupo beneficiario primario de tales proyectos si se lo diseñara en forma adecuada. Pero, como explicaremos más adelante, el historial de estas iniciativas no ha sido prometedor, especialmente en los referente a intentos de poner en marcha nuevas empresas.

Al examinar las nuevas tendencias y los programas relacionados con ellas, surge una pregunta: ¿En qué circunstancias el suministro de capacitación y asistencia técnica repercute en los resultados económicos de la empresa especialmente en lo concerniente al ingreso de los beneficiarios? ¿Y de qué manera se beneficiarán mejor las mujeres que dirigen pequeñas empresas?

Buvinic (1986) cita la tendencia de los proyectos para la mujer, especialmente de los llevados a cabo por las organizaciones femeninas tradicionales, de «portarse en forma indebida», produciendo resultados inesperados

2 Dipak Mazumdar documenta la preponderancia de mujeres en el sector informal en su artículo «The Urban Informal Sector» (El sector informal urbano), publicado en *World Development*, p. 660. Véase también Lycette y White, Capítulo 1, y la Introducción de este volumen.

e indeseables y sin que se alcancen las metas económicas. Pero, ¿son sólo los proyectos para la mujer los que se portan en forma indebida, en el sentido de que cuando se los lleva a la práctica los objetivos de producción de la empresa se transforman en actividades de asistencia social? Puede darse que los proyectos que tratan de absorber demasiadas actividades de asistencia técnica o que tratan de establecer nuevas empresas a partir de cero tengan también problemas parecidos.

En este capítulo se comparan tres métodos de capacitación y asistencia técnica para microempresas, evaluándose la eficacia de cada método y la medida en que se beneficia la mujer. En la primera sección se analizan la capacitación y la asistencia técnica ofrecidas a los microempresarios que, como individuos o como socios de grupos solidarios, reciben préstamos de programas de crédito para microempresas. En la segunda sección se examina la experiencia de los proyectos que se valen de la capacitación y la asistencia técnica para estimular la creación de nuevas empresas en el sector informal. La tercera sección versa sobre iniciativas basadas en la industria y el comercio que ofrecen otras posibilidades distintas de los programas de capacitación y asistencia técnica individual para empresas.

Aunque hay una gran variedad de actividades educativas y asistenciales que repercuten indirectamente en las empresas del sector informal y en sus operadores, este trabajo se ocupará sólo de aquellas cuyo objetivo explícito es servir de complemento a los programas de crédito para la pequeña empresa, o promover el empleo por cuenta propia y el desarrollo de empresas. Por lo tanto, la frase capacitación y asistencia técnica se emplea para referirse a «una corriente de servicios destinados a transferir conocimientos y técnicas que permitirán a los beneficiarios aumentar su capacidad productiva útil» (Kilby, 1979, p. 31). Pero incluso esta definición comprende una variedad de servicios, inclusive el aprendizaje de la teneduría de libros, contabilidad de costos, administración y comercialización, así como técnicas de liderazgo y cooperación; extensión comercial y asistencia por tipo de producción, y asistencia técnica especializada por tiempo más largo para otros servicios de desarrollo de empresas.

En la práctica, los objetivos de los programas de desarrollo de la pequeña empresa suelen ir más allá de la ampliación de la capacidad productiva de los negocios o del nivel de ingreso y empleo que éstos proporcionan. Otras metas complementarias comunes de estos programas son: ayudar a los beneficiarios a cambiar de actitud respecto de la estimación propia, el liderazgo y la cooperación, así como respecto de la salud, la nutrición y la atención de los niños; promover entre los beneficiarios la organización que les permita ejercer presión para obtener mejor acceso a los servicios comunales tales como atención de los niños, agua, electricidad y edu-

cación, y extender la participación en actividades productivas a los «preempresarios»[3].

Varias evaluaciones y estudios en los que se examinan estos indicadores sociales han reconocido cuánto contribuye este tipo de capacitación y asistencia técnica a lograr una mayor participación, solidaridad y acceso a los servicios de los beneficiarios (Reichmann, 1984a y 1984b; Ashe, 1986; Placencia, 1987; Otero, 1986; Rahman, 1986). Estos efectos de la capacitación y asistencia a la pequeña empresa se considerarán sólo de manera periférica en este capítulo. Aunque se reconoce la contribución indirecta de estos elementos de asistencia a la microempresa en el mejoramiento de los negocios, se tratará primordialmente la función de la asistencia técnica y la capacitación en la transformación del rendimiento económico de las empresas, lo cual se mide principalmente de acuerdo con los cambios experimentados por el ingreso. Este enfoque es importante, pues en el clima actual de recursos limitados para el desarrollo, la repercusión económica, junto con la autosuficiencia, son los criterios fundamentales para juzgar finalmente los programas.

Capacitación y asistencia técnica en los programas de crédito para microempresas: ¿Insumo apropiado para elevar el ingreso?

En América Latina, la asistencia técnica y la capacitación son componentes comunes de los programas de crédito para microempresas. Un programa que pone el acento en estos elementos, el Programa Carvajal para el Desarrollo de Pequeñas Empresas (DESAP), que comenzó en Cali, Colombia, ha dejado un legado que ha influido en el diseño de muchos programas de crédito para microempresas. Establecido en la década de 1970, este programa concibe la capacitación y asistencia técnica integrales, consistentes en su mayor parte en cursos de contabilidad y asesoría administrativa, como requisitos previos integrales y complementarios del crédito. El sistema Carvajal se basa en la experiencia práctica del microempresario y utiliza la capacitación, seguida del crédito y la extensión comercial, para modificar la actitud hacia la administración de empresas y para otorgar crédito a los que no tienen acceso (Carvajal, 1985; BID, 1984). Para septiembre de 1983 se estaban dictando trece cursos diferentes de capacitación para microempresarios, de los cuales cuatro se consideraban obli-

[3] El término «preempresarios» se refiere aquí a los individuos no económicamente activos puntualmente, que se han identificado como interesados en emprender actividades para generar ingresos y ser capaces de llevarlas a cabo. Algunos proyectos del Overseas Education Fund, el Pathfinder Fund, la OIT y otras instituciones están dirigidas a los preempresarios.

gatorios para obtener crédito. Estos versaban sobre contabilidad, costos, proyectos de inversión y administración de personal (las hojas de servicios de DESAP). También se exigía prestar asistencia administrativa individualizada a los microempresarios antes de autorizarse los préstamos. A través de este componente del programa, los participantes reciben por lo menos cuatro visitas de un integrante del personal de DESAP (una visita después de cada curso obligatorio) que verifica si se llevan a la práctica las técnicas administrativas.

Si bien varias de las firmas que se identificaron inicialmente abandonaron el programa antes de recibir el préstamo (76,6 por ciento de los microempresarios abandonaron el programa en el período transcurrido entre el momento en que se los encuestó y el momento de recibir el préstamo), los resultados del programa han sido muy positivos para los que siguieron participando. En junio de 1983 la tasa de morosidad era del 5,7 por ciento (después de tomarse varias medidas para reducir la tasa). Los prestatarios también experimentaron un notable aumento del ingreso y el empleo. Al cabo de tres años, el ingreso familiar medio real por mes de los prestatarios alcanzó un aumento del 13 por ciento, y el número promedio de empleos por microempresa se elevó de 3,8 a 5,1 en el curso de un año (de septiembre de 1982 a septiembre de 1983).

La Unión Nordeste de Asistencia a la Pequeña Empresa (UNO), otro programa de crédito del sector informal, encontró que la capacitación daba resultados menos positivos. En su estudio de UNO, Tendler (1983) comunicó que los servicios de extensión eran bastante limitados por motivos de minimización de costos. UNO concentró su asistencia en los cursos de extensión comercial más que en la asistencia técnica, distinguida por UNO como «la extensión que comprende el proceso de producción». Aunque la asistencia técnica era limitada, se encontró que UNO gastaba una gran parte (30%) del presupuesto de operaciones en cursos de capacitación. UNO ofrece un curso no obligatorio de dos semanas consistente en cuatro «módulos»: administración básica, transacciones con los bancos, teneduría de libros básica y promoción de ventas. Además de los cursos, sus actividades de extensión consisten en visitas a los clientes por parte de los estudiantes que forman parte del personal durante el período de solicitud y seguimiento de los préstamos.

En su evaluación de UNO, Tendler encontró que los cursos y asesoramiento ofrecidos a los clientes tenían poca repercusión en los negocios de éstos. Como la asistencia a los cursos era optativa, la participación demostró ser escasa (así, por ejemplo, en una evaluación interna de 1980-1981 se encontró que de 35 clientes entrevistados para el estudio, sólo 13 ó 38 por ciento, habían asistido a los cursos). Todavía peor, al entrevistar a los que habían asistido al curso se halló que en su mayoría los participantes no eran capaces de utilizar nada de lo que habían aprendido. Se descubrió

que el impacto de las recomendaciones a los clientes durante las visitas de los estudiantes que forman parte del personal era igualmente desalentador. En su mayoría, los clientes no aplicaron las recomendaciones recibidas por falta de tiempo o porque creían que el asesoramiento era inadecuado, pero toleraban las visitas de verificación a fin de recibir los préstamos.

Tendler concluyó que, aunque las empresas sin experiencia previa en materia de crédito institucional obtuvieron acceso a los préstamos, los costos por unidad de crédito eran elevados, los cursos de capacitación tenían un valor dudoso, y la extensión administrativa surtía poco efecto. Además, la institución no pudo generar ingresos a partir de los créditos, y las pequeñas empresas beneficiadas no estaban aumentando la producción o el empleo (Tendler, 1983, pp. 5-8).

Con el correr del tiempo, las evaluaciones de los programas de crédito para microempresas como UNO, y la preocupación acerca de la recuperación de costos han planteado interrogantes sobre la repercusión del suministro de capacitación y asistencia técnica en la actuación de las empresas. El problema con la capacitación y la extensión comúnmente citado por los beneficiarios de muchos programas es que el contenido es demasiado general; los proveedores son inexpertos y no tienen conocimientos especializados, y la relación de la asistencia técnica con los requerimientos prácticos de la empresa es mínima (Kilby, 1985, pp. 118-119; Tendler, 1983, p. 96; Goldmark, et al, 1982, pp. 50 y 130; Farbman, 1981, p. 185; Ashe, 1985). Kilby examinó una serie de evaluaciones de proyectos de crédito para pequeñas empresas y llegó a una conclusión semejante a la del estudio de Tendler acerca de UNO: casi todos los tipos de asistencia técnica probados hasta ahora no son «insumos apropiados» en el sentido de que no tienen el potencial para reducir los costos. «Excepto en algunas situaciones, los beneficiarios y los ejecutores declararon que los resultados (de la asistencia técnica) eran insignificantes» (Kilby, 1985, p. 119).

En respuesta a estas inquietudes, varios programas de crédito para microempresas adoptaron lo que ha llegado a conocerse como el método «minimalista», en el que se reduce la capacitación y la asistencia técnica por empresas a sólo un mínimo[4]. En estos programas, el crédito mismo se convirtió en instrumento básico de la capacitación. El programa ADEMI de la República Dominicana y el programa Acción Comunitaria/Progreso de Perú comenzaron con la premisa de que la capacitación y la extensión comercial deberán ser sumamente sencillas, en su mayor parte asesoramiento informal a los clientes, impartido en una sesión de grupos o durante

[4] El término crédito «minimalista» figura en la reseña reciente de Judith Tendler de los programas de la Fundación Ford para mitigar la pobreza. Véase Tendler, 1987.

una de las visitas ordinarias a la empresa (Reichmann, 1984a; Reichmann, 1984b). Esta fue una de las diversas medidas tomadas para simplificar el sistema de otorgamiento de crédito, adaptándolo mejor a las necesidades en materia de corriente de fondos de la población beneficiaria. También se la diseñó para reducir los costos y ampliar así de manera significativa el número de firmas pequeñas que podían recibir crédito. Mientras el programa intensivo de capacitación y asistencia técnica de Carvajal sirve a varios cientos de firmas por año, algunos de los programas de crédito «minimalistas» como los de Perú y la República Dominicana atienden a más de mil por año (ACCION, 1986; BID, 1986).

Con el tiempo, parte de la capacitación y asistencia técnica formales se han incorporado a estos programas de crédito minimalistas para microempresas, en ciertos casos cobrándose un honorario por los servicios prestados, y en forma independiente del programa de crédito. En el programa de Progreso, en Perú, la demanda de asesoramiento administrativo por parte de los prestatarios de microempresas, entre los que se incluyen mujeres semianalfabetas, trajo como resultado que se decidiera como norma proporcionar más servicios de extensión comercial. En este programa los clientes deben pagar las visitas mensuales de asistencia técnica (Reichmann, 1984b, p. 30). En la República Dominicana, ADEMI también utiliza un sistema minimalista de adjudicación de crédito, pero emplea voluntarios del Cuerpo de Paz e instituciones de capacitación locales para brindar extensión comercial individual a las empresas más grandes a cambio de un honorario por los servicios prestados (Tippett y McKean, 1987; Otero y Blaney, 1984, p. 36). La demanda continua de apoyo técnico por parte de las microempresas ha llevado a que se decida suministrarlo a cambio de un honorario de acuerdo con los servicios prestados, lo cual no afecta la simplificación del proceso de otorgamiento de crédito.

Otra modificación del sistema de muchos programas de crédito para microempresas ha sido la adopción del «mecanismo de los grupos solidarios», como plan de garantía para superar las restricciones institucionales y los elevados costos de transacción del crédito para empresas sumamente pequeñas. Los miembros autoelegidos de un grupo se garantizan recíprocamente los préstamos respectivos, mientras el programa proporciona crédito en pequeñas cantidades a través de una institución financiera con un mínimo de trámites y asistencia técnica. Pueden aspirar a ser beneficiarios de estos programas los sectores comerciales, de servicios y de industrias caseras generalmente excluidos de los proyectos de crédito para microempresas individuales. Por lo tanto, los propietarios de los negocios más pequeños, principalmente mujeres a las que anteriormente se les negaba el acceso al crédito institucional, pueden recibir préstamos (Ashe, 1985; Otero, 1986).

Cuadro 5.1

Características de los programas de asistencia «normales» (tradicionales) y «minimalistas» (no tradicionales) destinados a microempresas

	Programa normal	Programa minimalista
Tamaño de las firmas beneficiarias	Más grandes	Más pequeñas
Enfasis principal	Capacitación	Crédito
Monto promedio del préstamo	US$800-US$3.000	Al principio, menos de US$100 y puede llegar hasta US$1.000
Tipo de préstamo	Inversión fija y capital de trabajo	Capital de trabajo
Período del préstamo	6-12 meses	2 semanas 4 meses
Lapso transcurrido entre la solicitud inicial y el desembolso del préstamo	1-2 meses	4-7 días
Promedio anual de préstamos adjudicados por beneficiario	1	4-6

Fuente: Stephen Gross, 1984; ACCION Internacional/AITEC

Los administradores de programas de crédito para los grupos solidarios de América Latina consideran que la capacitación es un componente fundamental de su estrategia. La misma era obligatoria en ocho de los diez programas de grupos solidarios que se hallaban en marcha en 1986 en América Latina (Otero, 1986, p. 11). En casi todos los programas de grupos solidarios, los participantes reciben un promedio de tres horas mensuales de capacitación colectiva, además de las visitas promocionales y de seguimiento a las empresas. La capacitación se concentra en técnicas empresariales, administración del crédito, costos y comercialización y mantenimiento de registros, así como técnicas de cooperación, liderazgo, evaluación de necesidades, relaciones humanas y estimación propia. Los programas de grupos solidarios consideran que la capacitación contribuye al cambio

de actitud, resolución de problemas, superación de las limitaciones existentes y eliminación de barreras. Aun así, no se la ve generalmente como un fin en sí misma, sino como un medio para lograr los objetivos generales de los programas (Informe Final de la Conferencia de Grupos de Solidaridad 1985; Lynton y Pareek 1978; Honadle y Hannan, 1982; Kindervatter, 1983, citado en Otero, 1987, p. 5).

Capacitación y asistencia técnica minimalista o normal en los programas de crédito: ¿Hay alguna diferencia?

Como ya se mencionó, un nuevo sistema de asistencia a las microempresas que surgió en la década de 1980 trata de atender a los negocios más pequeños y a un número mayor de éstos que en los intentos anteriores, mediante la reducción de los componentes de capacitación y asistencia técnica, el aceleramiento del trámite de revisión del préstamo y el otorgamiento de préstamos muy pequeños (a menudo US$20 o menos para el primero). Una organización pionera del sistema «minimalista» es ACCION International/AITEC. ACCION compara su metodología con la de los programas «normales» o tradicionales, como se muestra en el Cuadro 5.1.

El sistema «minimalista» de capacitación y asistencia técnica se caracteriza por impartir el mínimo de capacitación necesaria para convertir a los clientes en prestatarios viables. Generalmente la capacitación, si se dispone de estos servicios, se ofrece de manera informal y se concentra en los problemas administrativos o técnicos que se les presentan a los clientes en las prácticas comerciales corrientes. La asistencia técnica minimalista puede estar vinculada a programas para microempresas en los que los beneficiarios han recibido un nivel comparativamente más alto de educación y poseen, por ende, más conocimientos y tienen menos necesidad de asistencia técnica. También se la utiliza en algunos programas de grupos solidarios en los que la mayoría de los clientes tienen relativamente menos años de estudios. La característica más importante de este sistema es que no se requiere recibir capacitación y asistencia técnica con anticipación al préstamo, y la operación misma del préstamo se desarrolla de manera de «capacitar» al prestatario en la debida utilización del crédito.

El sistema «normal» o «tradicional» de prestación de asistencia técnica, por otra parte, se caracteriza por ofrecer una mayor variedad de cursos o programas de capacitación y asistencia técnica, y está generalmente destinado a aumentar la productividad de la empresa, el número de empleados y el nivel de producción y elevar además el ingreso del prestatario. La capacitación se ofrece generalmente de manera más formal, por medio de clases colectivas, seminarios ya organizados y visitas a las empresas. La asistencia técnica normal puede comprender desde la teneduría de li—

bros hasta las estrategias de inversión, y en algunos programas se ha considerado incluso impartir capacitación en áreas tales como nutrición y puericultura. Los grupos solidarios suelen pedir este tipo de asistencia más intenso, ya que no tienen acceso a ningún tipo de capacitación externa y disponen de grupos ya establecidos, lo cual facilita esta clase de asistencia organizada.

Cuando se comparan los programas de crédito para microempresarios que mantienen servicios significativos de capacitación y extensión con los que mantienen una asistencia técnica mínima, los datos disponibles no indican que el contenido de la asistencia técnica normal contribuya a un mejor rendimiento económico o a un mejor reintegro de los préstamos (véase el Cuadro 5.2). La evaluación de las metodologías difiere, naturalmente, en muchos casos, pero los resultados de esta comparación aproximada no indican que los programas de crédito con capacitación y asistencia técnica intensos resulten mejor que los que ofrecen asistencia técnica mínima.

Con respecto a la participación femenina, este Cuadro también ilustra que la mujer tiende a tener mayor representación en los programas de los grupos solidarios, los cuales extienden crédito a los pequeños prestatarios. En realidad, no es la cantidad de capacitación o asistencia técnica ofrecida por un programa lo que determina en primer lugar la participación de la mujer en los programas de asistencia a empresas pequeñas y microempresas. Aparentemente lo que influye más es el monto de los préstamos otorgados y los tipos de actividad a los que se da apoyo, ya que la mujer se muestra más activa en los pequeños negocios y en ciertos sectores, especialmente los comerciales y de servicios (véase Lycette y White; Capítulo 1; Arias, Capítulo 11; Reichmann, Capítulo 7; Otero, Capítulo 4, y Buvinic, Berger y Gross, Capítulo 12). En parte, esta concentración reflejaría la preparación educacional relativamente deficiente de la mujer que trabaja en el sector informal y la necesidad de ofrecer capacitación complementaria para convertirla en prestataria viable, o sea, el tipo de capacitación que se ha incorporado en algunos programas de grupos solidarios como el de WWB/Cali. Aun así, el aumento del ingreso y el empleo de los prestatarios que participan en los programas de los grupos solidarios resulta favorable cuando se lo compara con los demás programas de crédito minimalistas. Cabe destacar, sin embargo, que en los programas de los grupos solidarios analizados, las cifras de base correspondientes a los indicadores del ingreso y el empleo eran muy bajas. Si se parte de cifras de base tan bajas se obtienen aumentos relativamente más altos para los beneficiarios de los grupos solidarios, en comparación con los de los programas de crédito para microempresarios individuales, cuyas cifras de base, tanto las correspondientes al ingreso como al empleo, son mucho más altas.

Asistencia técnica y capacitación en los programas de los grupos solidarios

Los grupos solidarios están ya preparados para servir de vehículo para la capacitación y la asistencia técnica así como para el crédito. Aunque la falta de capital de trabajo es una limitación primordial para la pequeña empresa, sobre todo para los vendedores de los mercados que constituyen la población prestataria predominante en los programas de los grupos solidarios, la carencia de conocimientos comerciales necesarios para la expansión del negocio puede ser también un problema (Liedholm y Mead, 1987; EPOC, 1984; Cohen, 1984; Otero, 1986). En estos programas, la capacitación de los grupos puede ayudar a transformar la actitud de la gente, solucionar problemas, superar obstáculos, y contribuir a fomentar la cohesión necesaria para sostener la obtención y reintegración colectiva de los préstamos.

En los programas de crédito minimalistas, una de las funciones primarias del apoyo técnico, como las visitas a las empresas, la capacitación y la extensión comercial *ad hoc*, es precisamente facilitar el funcionamiento eficiente del mecanismo de otorgamiento de préstamos, dando a los productores acceso al crédito. El modelo minimalista de crédito y el mecanismo de los grupos solidarios ayudaron a las mujeres de ingresos muy bajos, como las vendedoras de los mercados, a obtener acceso a fuentes de crédito sensibles a los rápidos cambios característicos del comercio, con muy poco empleo de asistencia técnica. La utilización de capital de trabajo y el desarrollo de técnicas de administración del crédito han contribuido a aumentar la capacidad productora y los ingresos, los cuales siguen siendo sumamente modestos en cifras absolutas (Otero, 1986; Trade and Development International, 1985).

En este contexto, el uso del mecanismo de los grupos solidarios como instrumento de capacitación para organizar y desarrollar otras actividades complementarias del crédito corren el riesgo de complicar demasiado un método relativamente eficiente de provisión colectiva de garantía. Varios hechos indican que existe el riesgo de sobrecargar los programas de crédito de los grupos solidarios. Cada vez es más grande la demanda de capacitación complementaria en alfabetización y teneduría de libros básica, así como en nutrición y puericultura que presentan los participantes de varios programas de grupos solidarios. Además, en América Latina los administradores de estos programas están tratando de expandir sus actividades para incluir servicios complementarios de capacitación y organización de agrupaciones (Reichmann, 1984a; Reichmann, 1984b; Otero, 1986; Guzmán y Castro, Capítulo 10 de este volumen).

Cuanto más ambicioso sea el programa de capacitación, más caro ha de resultar. Actualmente, los gastos de capacitación de la mayoría de los

Cuadro 5.2

Comparación de indicadores en programas de crédito para microempresas con contenido normal y mínimo de asistencia técnica en América Latina y participación de la mujer

(Porcentajes)

	Aumento* del ingreso	Aumento* del empleo	Tasa de morosidad	Porcentaje de mujeres
Crédito con alto contenido de AT				
Carvajal (indiv.)	19	33	6	23
Coffabricato (indiv.)	8	36	7	35
BMM/Cali (solidar.)	38	71	20	65
Crédito minimalista: bajo contenido de AT				
ADEMI(indiv.)	52	50	21	19
ADOPEM (indiv.)	36	30	18	100
FED/PRODEM (indiv.)	39	15	23	19
FED/PRODEM (solidar.)	24	0	22	66
Progreso (solidar.)	43	nd	4	55

* Se midieron los cambios registrados en el ingreso y el empleo durante el curso de un año (1982-1983) en el caso de Carvajal y Coffabricato; en el curso de un año (1984-1985) en el caso de FED/PRODEM; en el curso de un año (1982-1983) en el caso de Progreso.
Fuente: BID, 1984; Trade and Development International, 1985, Castro, 1986; Reichmann, 1984a; Reichmann, 1984b, Tippett y McKean, 1987, Otero, 1986; ACCION Internacional AITEC, 1986; Berger, Buvinic y Taramillo, Capítulo 14.

programas de grupos solidarios se pagan principalmente con subvenciones de organismos internacionales de financiamiento y, marginalmente, con los honorarios percibidos por los servicios (Otero, 1986, p. 21). En el caso de ADEMI, los costos de capacitación y extensión implícitos en el programa de los grupos solidarios han sido el factor que ha llevado a la reducción de este componente (Tippett y McKean, 1987). No hay que olvidar que, según se ha visto, la razón fundamental del éxito de los programas similares de crédito es el estrecho enfoque del crédito minimalista, que no está sobrecargado de actividades de capacitación y asistencia técnica (Tendler, 1987, p. iv).

Capacidad para absorber la asistencia técnica: una cuestión de alfabetización, escala y tiempo

Un análisis del efecto de la asistencia técnica debe tener en cuenta el interés del prestatario, en quien influye principalmente el grado de educación recibida, el tamaño de la empresa y el tiempo disponible, así como los beneficios que espera recibir de la capacitación. A causa del bajo nivel de educación de los beneficiarios de los grupos solidarios especialmente, la alfabetización y el aprendizaje básico de matemáticas son generalmente requisitos previos de los cursos de mantenimiento de registros (Trade and Development International, 1985; Reichmann, 1984a). En su mayoría, las microempresas, especialmente los productores muy pequeños y los vendedores de los mercados, no tienen preparación suficiente para absorber cursos de contabilidad en los que se enseña a calcular un análisis de equilibrio; actuar en la extensión administrativa destinada a reducir los costos mediante el mejoramiento de la productividad de la mano de obra, o aprovechar los conocimientos técnicos para aumentar las ventas mediante la diversificación de productos. Incluso el programa Carvajal, que se ocupa primordialmente de microempresas más grandes, ha tenido que simplificar más aún los servicios de capacitación y de extensión comercial (BID, 1984).

El interés de los propietarios de pequeñas empresas por la asistencia técnica o la capacitación es importante cuando se trata de evaluar el valor de los servicios de extensión destinados a separar las cuentas familiares de las de la empresa. Se considera generalmente que la mujer es la beneficiaria principal de dichos servicios (EPOC, 1985). En las microempresas y, sobre todo, en las actividades desarrolladas en el hogar como las de elaboración de alimentos y confección de ropa, la economía de la familia es a menudo inseparable de la economía de la empresa. La combinación de las cuentas de estos dos ámbitos otorga a los pequeños productores un margen de flexibilidad para responder a las fluctuaciones estacionales del negocio y a los gastos médicos y educacionales de la familia (Lipton, 1980). Pero esta práctica suele ser un factor que restringe la expansión de la empresa; ciertas decisiones como las de invertir para la expansión del negocio son difíciles de hacer si no se conocen los costos de producción existentes.

El proponer la separación de las cuentas es, otra vez, una cuestión de la capacidad del propietario de la empresa para aprovechar la información técnica suministrada, dada la escala de la empresa. En el caso de los vendedores de mercado y los microproductores, los conocimientos básicos de matemáticas, lectura y escritura son rudimentarios; la acumulación de capital es muy limitada, y el objetivo principal es la supervivencia de la empresa económica, no la movilidad o la expansión de ésta. El mayor

ingreso de los participantes en los programas de solidaridad es minúsculo en números absolutos y fluctúa diariamente. Cualquier situación de emergencia que se le presente a la familia basta para agotar este ingreso de la noche a la mañana (Trade and Development International, 1985). Por lo tanto, dada la naturaleza contraria a los riesgos de dichas microempresas, es muy poco probable que éstas realicen las inversiones a largo plazo en tiempo y dinero implícitas en la asistencia técnica.

En esta situación, la revisión del mantenimiento de registros es de valor limitado. Incluso se ha encontrado que el tiempo pasado en mantener registros es un factor que restringe, y no que aumenta, las reacciones flexibles ante el mercado, característica ventajosa para la competencia que poseen las firmas pequeñas (Lipton, 1980; Schmitz, 1982). Por lo común, los productores muy pequeños tienen interés limitado en expandir sus empresas más allá del tamaño actual (Tendler, 1982; Schmitz, 1982). Y finalmente, en una reseña de los programas de grupos solidarios se concluyó que los honorarios percibidos por los servicios y otras entradas generadas a partir de los participantes no alcanzan a costear los gastos totales de operación de la asistencia técnica y la capacitación actualmente suministradas (Otero, 1986).

Los beneficiarios más apropiados para la asistencia técnica encaminada a reducir los costos y aumentar la productividad y las ventas son las microempresas más grandes que tienen la motivación y la capacidad para expandirse. En una reciente evaluación se encontró que merced al programa de asistencia técnica de la Fundación Carvajal, 53 por ciento de las firmas prestatarias pudieron organizar un sistema de contabilidad y 28 por ciento redujeron sus gastos (Universidad de San Buenaventura, s.f.). En una evaluación anterior de este programa realizada por el Banco Interamericano de Desarrollo se encontró que 70 por ciento de los que habían recibido capacitación habían aplicado los conocimientos contables adquiridos en sus respectivas empresas (BID, 1984, p. 33). Varios factores han influido en estos logros. Uno, la larga duración del programa Carvajal, en el cual se requiere completar satisfactoriamente tres cursos de una semana antes de la aprobación del préstamo, probablemente sirve para «eliminar» a algunos de los que menos probabilidad tienen de que les vaya bien. El segundo factor es que este programa se ocupa principalmente de los niveles superiores del sector microempresarial en el que se encontrarían empresarios más capaces de absorber esa capacitación y extensión técnica por poseer un mayor grado de educación y más ingresos disponibles (BID, 1984). Aun así, los datos disponibles del programa Carvajal no demuestran que esta capacitación y extensión técnica, en y por sí mismas, hayan sido un factor crítico en la reducción de los gastos y el mejoramiento del rendimiento económico de las empresas prestatarias (BID, 1986; BID, 1984; Carvajal, 1985; Universidad de San Buenaventura, s.f.).

Finalmente, en varias evaluaciones de programas de crédito para microempresas se ha determinado que el tiempo disponible es un factor limitante principal en la capacidad del propietario de la empresa para aprovechar los beneficios de los servicios de capacitación y asistencia técnica (Tendler, 1982; Universidad de San Buenaventura, s.f.; Arias, 1985). En el programa Carvajal, 30 por ciento de los empresarios encuestados declararon que la falta de tiempo del asesor o de ellos mismos era un importante problema (Universidad de San Buenaventura, s.f.). A muchas mujeres que dirigen un negocio y se ocupan del hogar les resultaría difícil encontrar el tiempo necesario para asistir a las clases por tres semanas. En una evaluación del programa de crédito para pequeñas empresas del Banco Industrial de Perú (BIP) en la que se estudió directamente esta cuestión, se encontró que la asistencia mínima de las mujeres a los cursos de capacitación podría atribuirse a las pesadas obligaciones domésticas y familiares de éstas (Arias, 1985).

Capacitación y asistencia técnica para el establecimiento de nuevas empresas en el sector informal

A partir de los años setenta, las instituciones gubernamentales y no gubernamentales de América Latina comenzaron a confeccionar programas de capacitación para el sector urbano informal, al margen de los programas tradicionales de capacitación vocacional. La diversidad de los métodos y la pequeña escala de las operaciones son indicaciones del carácter incipiente de estos programas. Se ha registrado, sin embargo, un cambio de dirección en las políticas de varias instituciones que pasaron de impartir capacitación en el sector puramente formal a asistir en la preparación para el empleo por cuenta propia y el establecimiento de empresas asociativas en el sector informal (González Chairi, 1984). La capacitación para la promoción de empresas en el sector informal puede dividirse en dos categorías principales: capacitación y asistencia técnica orientada hacia la formación de nuevas empresas, generalmente del tipo de las cooperativas u otras empresas asociativas, y capacitación para los microempresarios individuales existentes. Esta sección se ocupa sobre todo del primer tipo, ya que el segundo es una novedad dentro de las instituciones de capacitación de línea central, y el historial es demasiado corto para poder realizar una evaluación.

En cualquiera de los dos tipos, el agregado de capacitación orientada hacia el sector informal a través de los programas existentes puede representar una oportunidad que permita a las mujeres de bajos ingresos obtener mayor acceso a la capacitación técnica. En un examen de la participación de la mujer en las instituciones de capacitación técnica de América

Latina se encontró que los hombres predominaban en el sistema formal de capacitación que ofrece preparación para el sector moderno, mientras que las mujeres lo hacían en los cursos técnicos breves con concentración en el sector servicios (Lembert y Nieves, 1986). El resultado de las instituciones formales de capacitación establecidas es, por lo tanto, la discriminación efectiva contra la mujer mediante la limitación de su acceso a la capacitación prolongada para el empleo en el sector moderno (con la excepción de empleos en el sector servicios como los de secretaria, por ejemplo). Un importante dato encontrado en este examen es que las mujeres de bajos ingresos se hallan excluidas hasta de los cursos técnicos breves, y tienen escasa o ninguna posibilidad de obtener otro tipo de capacitación técnica (Lembert y Nieves, 1986, p. 27; Gómez, 1984, p. 107).

Varias instituciones dedicadas a la realización de proyectos de promoción de empresas han reconocido que los insumos requeridos para establecer nuevas empresas viables se extienden bastante más allá de la capacitación de los participantes. Son requisitos previos al establecimiento de una empresa poseer conocimientos apropiados para el comercio, sobre capital (tanto para la inversión inicial como para las necesidades de la operación), tecnología y mercados. En un proyecto de capacitación para el sector informal de Guayaquil, Ecuador, los asesores técnicos encontraron que la creación de nuevos empleos mediante el establecimiento de empresas asociativas a partir de cero no era una metodología para generar empleo en gran escala, como se había anticipado. En este caso, los requerimientos técnicos para establecer una panadería y restaurant eran demasiado complejos y costosos. Había que dedicar demasiado tiempo en relación con el número de beneficiarios. En una fase posterior, el proyecto se dedicó, en cambio, a proporcionar servicios a microempresas establecidas (Placencia, 1985; Carbonetto, 1985, p. 360).

La experiencia de varios proyectos de desarrollo de empresas para la mujer ilustra una vez más el largo período de tiempo, los costos elevados y las dificultades encarados en la creación de empresas colectivas económicamente viables. En un proyecto dirigido a crear empresas para la mujer en Perú, organizado por UNICEF y el Ministerio de Trabajo de Perú, los administradores del proyecto llegaron a la conclusión de que la creación de empresas colectivas en el sector informal no era ni apropiado ni factible, y decidieron concentrarse en programas para el desarrollo de empresas ya existentes. Se abandonaron los planes para establecer una empresa colectiva con una inversión de US$150.000 por lo difícil que era llevarlos a la práctica y por no tener relación con la experiencia de las mujeres que ya estaban trabajando en el sector informal (Pinilla, 1985, p. 310).

Otro proyecto de desarrollo de empresas para la mujer, el programa Mujer, Empresa y Desarrollo, llevado a cabo por el Pathfinder Fund, ha tropezado con problemas parecidos. En un período de tres años, Pathfinder

financió proyectos de actividades femeninas que ayudan a desarrollar empresas colectivas de producción en cinco países latinoamericanos. En una evaluación se concluyó que las participantes semianalfabetas obtenían el máximo de beneficio con la capacitación de uno a dos años de duración, especialmente en materia de producción y administración. Adquirieron conocimientos útiles para emplearse, aumentaron la demanda de educación, modificaron sus patrones de fecundidad y participaron en actividades de desarrollo comunal. Pero después de tres años, sólo tres de las cinco empresas colectivas generaban ingresos suficientes para costear los gastos ordinarios; posteriormente, una de estas empresas quebró (Crandon, 1984, p. vii; Yudelman, 1987). Más importante aún, la mayoría de las 100 mujeres involucradas en estas empresas colectivas estaban trabajando sólo media jornada, ya que las empresas no funcionaban a plena capacidad. La corriente de ingresos resultante de salarios de una o dos semanas por mes era insuficiente para costear los gastos de las familias (Crandon, 1984).

Aunque la bancarrota es el destino común de muchos de los que establecen pequeños negocios, la pregunta que surge en este caso es: ¿Cuándo se hallan los objetivos de la creación de una empresa más allá de la capacidad realista de los ejecutores y beneficiarios del proyecto? En varios casos del programa Pathfinder, no se llevaron a cabo estudios básicos sobre factibilidad y comercialización antes de ponerse en marcha la producción de la empresa colectiva. Se consideró indispensable impartir enseñanza complementaria de escritura, lectura y matemáticas para que las mujeres pudieran aprovechar el programa de capacitación. En general, no cabe duda de que las participantes se beneficiaron como individuos y como integrantes de la comunidad, pero no obtuvieron grandes dividendos de los ingresos generados por la empresa establecida.

Los estudios y evaluaciones de varios proyectos de desarrollo de empresas, destinados y no destinados a la mujer, sugieren que la expansión de empresas financieramente viables es un problema complejo y de larga duración. La provisión directa de capacitación y asistencia técnica a los desempleados o a los que no tienen experiencia previa a fin de crear empresas presenta riesgos mucho más grandes que la provisión de apoyo a individuos actualmente dedicados a alguna forma de actividad económica. Una segunda cuestión es el costo en tiempo que deben pagar los participantes en los complejos y prolongados proyectos de creación de empresas colectivas. En muchos casos las empresas tardan de dos a tres años en volverse financieramente viables, si es que lo logran (Crandon, 1984; Helzner, 1982; Placencia, 1982). Para las mujeres, el tiempo dedicado a recibir una larga capacitación puede ser excesivo, dadas las responsabilidades familiares. La cuestión más importante a mediano plazo es cuándo ha de devengar la empresa colectiva una corriente segura de entradas suficientes para que la beneficiaria y su familia reciban un ingreso.

La metodología de desarrollo de empresas diseñada por el Overseas Education Fund (OEF) para trabajar con mujeres semianalfabetas en zonas rurales constituye la base de varios proyectos destinados a preempresarios así como a pequeños productores establecidos. La prioridad en las cuatro fases del método del OEF —organización, capacitación, crédito y asistencia técnica— es fomentar la máxima participación posible de las mujeres beneficiarias en la organización y administración de la empresa (Kindervatter, 1987). Los métodos de educación no académica, uno de los puntos fuertes del trabajo de OEF con mujeres analfabetas, se ha empleado en forma creciente en los programas de capacitación elaborados para el sector informal urbano así como en los programas de los grupos solidarios (Otero, 1986).

El proyecto de La Mujer en el Comercio del OEF en Centroamérica se ha concentrado en proporcionar servicios a pequeñas empresas establecidas en el hogar, en lugar de crear empresas colectivas más grandes. El elevado costo por beneficiaria y el período más largo que lleva la creación de empresas colectivas han contribuido a que el administrador de proyectos limite el apoyo prestado a las empresas colectivas a menos del diez por ciento de la cartera. En este programa de crédito para microempresas se toman como clientes las empresas establecidas, ya que este grupo ha sido preseleccionado por su motivación y conocimientos básicos. Aunque las mujeres de bajos ingresos que actualmente no son económicamente activas quedarán excluidas, un criterio por el cual las beneficiarias serían mujeres ya económicamente activas tiende a aumentar el potencial de una corriente mayor de ingresos para un gran número de aquellas en un lapso modesto (Kelly, 1987).

Las instituciones de capacitación (el Servicio Nacional de Aprendizaje de Colombia, SENA, por ejemplo) también están diseñando nuevos cursos para empresas en pequeña escala y microempresas ya existentes con el propósito de perfeccionar o mejorar los conocimientos de los propietarios, especialmente en contabilidad, comercialización, administración, e incluso capacitación en desarrollo comunitario y liderazgo. Estas instituciones, trabajando solas o en coordinación con programas de microempresas, esperan poder ofrecer cursos breves de jornadas parciales que serán más útiles para los propietarios/operadores de los negocios del sector informal que los ofrecimientos típicos de los centros de capacitación, que tienden a ofrecer conocimientos técnicos de producción a los trabajadores del sector formal.

Todavía no se ha determinado la eficacia en función de los costos de los programas recientes de capacitación dirigidos al sector informal. En un estudio de los programas de SENA, en Colombia, se encontró que los beneficios económicos de los cursos para trabajadores del sector informal eran considerablemente menores que los del sector moderno. Aun así, el

costo por unidad de la capacitación del sector formal es mucho más alto que el del sector informal. También es importante tener en cuenta que muchas de estas iniciativas de capacitación del sector informal están dirigidas a la promoción de nuevas empresas, incluidas las firmas pequeñas instaladas en el hogar, microempresas y tipos asociativos de producción, lo que (de acuerdo con los resultados iniciales) tendrá un efecto negativo en los estudios de la relación costo-eficacia. La experiencia recogida hasta ahora del proyecto del sector informal indica que los riesgos que presenta la creación de empresas tal vez sean mayores que los beneficios que puedan recibir los participantes.

Los esfuerzos realizados por instituciones de capacitación de línea central como SENA, que capitalizan las iniciativas de capacitación más satisfactorias de los programas de crédito para pequeñas empresas y microempresas, parecen prometer más que las actividades en favor de la creación de empresas, y pueden llevarse a cabo con menos costo. Pero, dado el historial limitado de estos programas, todavía es demasiado temprano para evaluar los resultados.

Iniciativas basadas en la industria y el comercio

Como hemos visto, una solución favorita para mejorar el acceso a los programas para pequeñas empresas y microempresas, especialmente para beneficiarios del sexo femenino es ofrecer más capacitación y más extensión comercial. Se supone que estas personas sufren por falta de conocimientos y capacidad administrativa. Sin embargo, varios estudios han demostrado que el nivel de conocimientos técnicos de los pequeños productores no es generalmente una limitación fundamental; en algunos casos, puede ser incluso una fuente de pujanza (Schmitz, 1984, p. 179; King, 1979). La pericia individual de los microempresarios quizá no sea tan significativa como los factores que se hallan fuera del control del individuo que trata de determinar su capacidad para estabilizar o incrementar sus entradas y expandir la producción y el empleo. En su estudio sobre la industria de los tejidos en pequeña escala y las hamacas en Brasil, Schmitz encontró que muchos pequeños productores eran trabajadores calificados y que el acceso a la materia prima era el problema más importante para ellos. El pronunciado aumento del ingreso de los beneficiarios en los programas de crédito «minimalistas» para microempresas también indican que el suministro de capacitación y asistencia técnica quizá no sea tan indispensable como muchos suponen. La asistencia prestada en materia de organización y administración a las firmas individuales es de gran utilidad en ciertas situaciones, sobre todo cuando la empresa se está expandiendo.

En varios programas de pequeñas empresas destinados a la mujer, el ofrecimiento de más capacitación como solución a los problemas del acceso a ellos puede ser en sí mismo un problema. En varios de estos programas como MUDE en la República Dominicana, Banco Mundial de la Mujer, en Cali, Colombia, y PAME, en Ecuador, se considera que la creación de una conciencia social y feminista es un instrumento importante de reorientación administrativa (véanse los Capítulos 6 y 10 de este volumen). Mientras la capacitación misma puede servir para que las mujeres cambien de actitud, infundiéndoles más confianza en sí mismas y contribuyendo a aumentar su participación, puede que el efecto final sea que se desvíe la atención de las limitaciones externas fundamentales de estas pequeñas productoras.

Al insistirse en la falta de capacidad empresarial o administrativa de los individuos, se echa la culpa del fracaso de las pequeñas empresas a la gente que las dirige y no al medio ambiente en el cual operan (Schmitz, 1982, pp. 179-180). En estudios recientes de empresas pequeñas y microempresas se demuestra en forma creciente la utilidad de analizar las restricciones impuestas a estas firmas por factores externos que influyen en su desarrollo. La mejor forma de examinar factores externos tales como el suministro de materia prima, el acceso a la tecnología, o los mercados de productos es comenzar con el subsector industrial o comercial en el que operan las pequeñas firmas. Los estudios realizados sobre el subsector comercial o industrial se utilizan cada vez más como medio de identificar puntos de intervención. El objetivo ha sido analizar las fuerzas que determinan la posición de las pequeñas empresas en la industria, como por ejemplo las presiones de la competencia, el acceso a la materia prima, y las relaciones con los subcontratistas, y efectuar luego intervenciones para aliviar las restricciones más graves (Schmitz, 1982; Boomgard, et al, 1982; Cohen, 1984; Tendler, 1987; McKean, 1987).

De este enfoque de los «subsectores» ha surgido un tipo de actividad de proyectos de aplicación directa para la mujer de bajos ingresos. Es muy frecuente que en las intervenciones basadas en los subsectores deban realizarse estudios de las actividades económicas en que predominan las mujeres como, por ejemplo, la industria de ropa y tejidos, o la venta de alimentos en la calle y el comercio de comidas (Schmitz, 1982; EPOC, 1985; Cohen, 1984). Se encontró que una actividad de proyectos que responde a las necesidades de estas mujeres es la organización basada en el comercio y las respuestas orientadas a obstáculos específicos. En su estudio sobre la industria de las hamacas, Schmitz, encontró que la restricción principal era la falta de acceso a la materia prima, y que al establecimiento de un depósito de ésta era la solución más viable. Por otra parte, las mujeres que se ocupan de terminar las hamacas en su casa seguramente quedarían excluidas de los beneficios. Dado el gran número de trabajadoras y

la falta de alternativas de trabajo, se encontró que la solución más ventajosa para estas mujeres era la organización gremial, aunque se trataba de un objetivo difícil (Schmitz, 1982). El examen de EPOC de la venta callejera de alimentos en la que predominan las mujeres, también reveló que los mayores problemas eran el acoso de la policía y la falta de reconocimiento. Un análisis de EPOC en 1985 sobre la venta callejera de alimentos concluye así: «Quizá la asistencia más importante que puede darse a las vendedoras es ayudarles a organizarse» (Cohen, 1984).

En el examen de una serie de proyectos parecidos de la Fundación Ford se encontró que las organizaciones que se desenvolvían mejor «se concentraban en un ... comercio, sector o actividad generadora de ingresos en particular (v.g., recolectores de basura, preparadores de alimentos, productores de artículos de granja, vendedores de verduras, grupos sin tierras que poseían pozos entubados). El estrecho enfoque sectorial de estas organizaciones las obligan a adaptar sus intervenciones a la demanda de ese sector particular del comercio» (Tendler, 1987, p.9). Es probable que la mayoría de los preparadores de alimentos y de los vendedores de verduras citados sean mujeres, dada la división por sexo de los subsectores encontrada en proyectos parecidos (EPOC, 1985).

En América Latina las asociaciones de microempresas de vendedores y comerciantes están creciendo lentamente y ampliando la provisión de servicios. En Cartagena, Colombia, los puesteros han formado una asociación para limitar el hostigamiento de la policía (Otero, 1986). En la República Dominicana, la Asociación de Tricicleros, asociación gremial con mayoría de socios del sexo masculino, tiene un plan de seguro y representa a los socios en las negociaciones con el gobierno municipal (Reichmann, 1984a).

El fomento del corretaje entre compradores y productores es otro tipo de asistencia por sector para las pequeñas empresas, pero los resultados de los proyectos en esta área han sido limitados.En un caso, la tentativa de vincular directamente a los grupos de pequeños artesanos con los compradores dio como resultado que los compradores impartieran capacitación sobre el terreno en diseño de productos y control de calidad, lo que llevó a la firma de contratos por varios grupos de pequeños productores. En este caso las mujeres fueron las beneficiarias principales (McKean, 1985). Se ha destinado asistencia técnica a las pequeñas empresas de muebles para mejorar su acceso a los compradores, y a los productores de langostinos para mejorar la calidad de la producción en Indonesia. Sin embargo, es poco probable que estos tipos de intervención tengan a corto plazo un efecto directo en el ingreso de los beneficiarios. Otra vez, como en los complejos proyectos de desarrollo de empresas, existe el riesgo de fracasar inherente a los esfuerzos que requiere la provisión de múltiples insumos por largo tiempo.

Conclusión: ¿Cómo pueden beneficiar mejor a la mujer de bajos ingresos la capacitación y la asistencia técnica?

Son varios los factores que influyen en la capacidad de la mujer de bajos ingresos para aprovechar los beneficios de la capacitación y la asistencia técnica. Una restricción fundamental es el analfabetismo y la falta de educación. Segundo, el tamaño y la base comercial tan minúsculos de las empresas generalmente dirigidas por la mujer limitan su motivación y capacidad para absorber la compleja capacitación técnica o extensión comercial ofrecida. Tercero, el tiempo es un recurso escaso, especialmente para el número creciente de mujeres latinoamericanas responsables tanto de mantener a la familia como de manejar el hogar.

Los préstamos a los grupos solidarios han permitido el acceso al crédito para capital de trabajo a las mujeres económicamente activas del sector informal. El ofrecimiento de capacitación y asistencia técnica mínimas ha permitido que funcione el mecanismo de la garantía para el préstamo y que se perfeccionen o mejoren ciertos conocimientos técnicos para que el negocio prospere y se solucionen otros problemas. Existe, sin embargo, el riesgo de sobrecargar el sistema. La aplicación del mecanismo de los grupos solidarios para ofrecer capacitación complementaria en organización, o incluso en nutrición, puede involuntariamente añadir costos insostenibles para el programa de crédito. Los microproductores y vendedores pueden querer recibir capacitación en manejo de registros, nutrición o incluso en estrategias comerciales. Los administradores también consideran que la capacitación es un componente integral de la estrategia de los grupos solidarios. Pero el peligro de responder en forma excesivamente generosa a estas demandas dentro del contexto del programa de crédito para los grupos solidarios es que las expectativas crecen, los objetivos se multiplican y la capacidad disminuye. Los costos resultantes de la provisión de estos servicios pueden seguramente llegar a abrumar el mecanismo de autosostenimiento del crédito y reducir, en primer lugar, la capacidad de otorgamiento de préstamos.

Los vendedores de los mercados y los productores establecidos en el hogar, muchos de los cuales son mujeres, tal vez tengan poca capacidad para absorber la capacitación y asistencia técnica dirigidas a separar las cuentas familiares de las comerciales. El analfabetismo, la escala minúscula de los negocios y la falta de tiempo convertirían esos esfuerzos en un mero derroche de recursos. La organización crediticia o gremial de los productores o comerciantes establecidos quizá pueda ser aplicable más inmediatamente a la experiencia de éstos. La capacitación en contabilidad, la extensión comercial y la asistencia por tipo de producción es lo que mayor impacto tiene en las microempresas con capacidad para expandirse y el deseo de hacerlo. Aún así, para las mujeres que dirigen estas microempre-

sas más grandes, el poco tiempo disponible restringe los beneficios que pueda reportarles la asistencia contable. Las obligaciones familiares y domésticas pueden continuar limitando su capacidad de acceso a dichos servicios.

El costo de oportunidad de la participación es todavía más alto en el caso de proyectos que tratan de desarrollar nuevas empresas. En los programas destinados a la mujer del sector informal la prioridad es no intentar lo imposible. Lo más realista en este caso es concentrarse en las mujeres económicamente activas, que requieren un número limitado de insumos. La creación de nuevas empresas colectivas a partir de mujeres analfabetas que no son económicamente activas puede resultar en un número mayor de fracasos que de éxitos. Como sostiene Kilby, el suministro del «ingrediente que falta» es la actividad de proyectos con mayores posibilidades de generar ingresos para los beneficiarios en un período de tiempo relativamente modesto (Kilby, 1979).

Finalmente, es importante superar la idea fija de que las restricciones fundamentales residen en factores internos de la empresa, como falta de conocimientos, capacidad administrativa o conciencia social. Los estudios subsectoriales en los que se identifican los obstáculos externos críticos con que tropiezan las industrias y actividades comerciales en las que predominan las mujeres pueden llevar a intervenciones eficaces para aquellas del sector informal. También es una alternativa prometedora la organización gremial destinada a vencer el hostigamiento de la policía o proporcionar servicios básicos.

Capítulo 6
Capacitación y crédito para microempresarias

María Mercedes Placencia

Desde los comienzos de la presente década el Ecuador arrastra una crítica situación socioeconómica, la misma que se ha agudizado en los últimos años, en el contexto de una economía con tendencia recesiva. Con relación al empleo, las estadísticas muestran que el desempleo abierto se ha duplicado en menos de diez años, previéndose una tasa de 12 por ciento para principios de 1987. Así mismo, según cifras oficiales, el subempleo por ingreso agrupa a más del 50 por ciento de la población económicamente activa (PEA).

Con respecto al sector informal urbano (SIU), no existen mediciones nacionales, pero según estimaciones del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), más de un tercio de la PEA urbana se encuentra en esta categoría, lo que equivale a unas 600.000 personas aproximadamente. Al analizar el Guasmo, una de las áreas suburbanas más grandes de Guayaquil, con 200.000 habitantes aproximadamente, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) estimó que en 1982 del total de personas en edad activa o de trabajar (124.000 o el 61 por ciento de la población), alrededor del 50 por ciento estaban ocupadas. De este total (61.800), el 40 por ciento laboraba en el sector formal —en estratos ocupacionales bajos— y alrededor del 60 por ciento se encontraba inserto en el sector informal, desempeñándose en actividades de baja relación capital-trabajo y en consecuencia, de escasa productividad e ingresos.

La participación de la mujer en este sector de la economía es significativa, y varía según la región. Por ejemplo, a partir de algunas investigaciones realizadas en Quito y Guayaquil se conoce que, mientras en Quito en el pequeño comercio el sector femenino representa el 70 por ciento, en Guayaquil baja al 30 por ciento (Farrell, 1985). En todo caso, considerando las actividades económicas del sector terciario (comercio y servicios) y algunas productivas como la confección y la panificación, la presencia laboral femenina en esta parte del sector informal se sitúa alrededor del 50

Mercedes Placencia

por ciento del total. En este contexto, el abordar un tema relacionado con posibilidades de mejoramiento de la calidad de vida e ingresos de la mujer reviste especial importancia.

Este trabajo se refiere al contenido general y algunos alcances de los programas de promoción microempresarial, a partir de las experiencias del Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano (CEPESIU) y de la Fundación Guayaquil, en donde la OIT-PREALC está implementando un proyecto integral de desarrollo del SIU, con acciones de diagnóstico, capacitación, asesoría y crédito. Seguidamente, se analizará la metodología utilizada en cuyo marco se encuadra la interrogante acerca de la necesidad o no de desarrollar una capacitación orientada específicamente a la mujer.

Para facilitar la comprensión del conjunto de acciones del programa mencionado se debe partir de una caracterización y conceptualización global del sector informal. En efecto, las diversas actividades encaminadas a promocionar el SIU parten de la existencia del universo informal como el conjunto de unidades microempresariales de comercio, de producción y de servicios que se desarrollan con características particulares. Se entiende que este grupo está conformado básicamente por el excedente de fuerza de trabajo, es decir por aquel grupo de trabajadores que al no ser absorbidos por el mercado formal de trabajo, tienen que ver la manera de subsistir, de generar ingresos, y en esa medida, el SIU constituye una estrategia de empleo y sobrevivencia (véase el trabajo de Jaime Mezzera, Capítulo 2 de este libro).

Si bien no existe aún consenso conceptual sobre el SIU, parecería que la tendencia se encamina a aceptar su génesis estructural, propugnada básicamente por el PREALC luego de años de investigación y estudios. Así, el SIU se interpreta como un sector productivo específico, gestado por el excedente estructural de fuerza laboral, no absorbido por el sector productivo moderno, con múltiples y complejas relaciones entre este sector y el informal, al que se agrega el limitado acceso a diversos factores tales como: insumos, capital, tecnología, mercado, etc. Según esta definición el SIU quedaría identificado con el conjunto de unidades económico-productivas con estructuras heterogéneas a nivel tecnológico y ocupacional, autocreadas por la fuerza laboral excluida del sector moderno de la economía.

Es bajo la exigencia de «sobrevivencia», frente a la carencia de una alternativa formal de trabajo, que se genera el sector informal urbano. Un universo de unidades productivas cuya naturaleza y funcionamiento las distinguen —desventajosamente— frente a aquellas del sector económico capitalista moderno. Estas pequeñas empresas, en la mayoría unipersonales o familiares, tienen varios denominadores comunes. Entre los más importantes están sus limitaciones de carácter económico: escaso o nulo ac-

ceso al capital y al crédito y por tanto al uso de tecnologías adecuadas, lo que a su vez se refleja en la baja inversión por puesto de trabajo; de carácter técnico: fuertes vacíos respecto a acabados y diseños, baja calificación técnica, escasa o nula organización productiva; de carácter legal y administrativo: ausencia de marco legal y organizativo, falta de registros contables elementales; y de carácter social: ausencia de seguro y demás prestaciones sociales, uso relativamente frecuente de trabajo familiar no remunerado.

Considerando que estas unidades productivas son autocreadas por una población pobre y carente de capital, es fácil advertir que su principal restricción —por lo menos al inicio— es la baja relación capital/trabajo (K/L) lo cual implica un nivel de ganancias reducido. En el caso de la mujer, quien históricamente tiende a obtener menos acceso a recursos productivos en el Ecuador y otros países de la región, la falta de capital es aún más evidente. Ahora bien, si se parte del hecho de que uno de los factores más limitantes para el desarrollo de una empresa informal es la baja relación K/L, es importante que una estrategia de promoción apunte a eliminar o —por lo menos— disminuir esa restricción vía el impulso gradual de transición de la relación K/L que a su vez permitirá elevar los actuales niveles de productividad.

Pero además, por las características de esas empresas y de quienes las manejan, el apoyo orientado a elevar sus activos debe estar acompañado de un proceso de capacitación y asesoría a nivel técnico y de gestión, que permita una transformación integral de sus propietarios y de las propias unidades productivas. Se parte del supuesto de que un apoyo global y concatenado permitiría el mejoramiento en productividad e ingresos, de un importante segmento del universo de informales funcionales, de aquellos que exhiben posibilidades de desarrollo en el corto y mediano plazo. En esa perspectiva, es decir, la de implementar una metodología de promoción integral, fueron diseñados y ejecutados los programas de apoyo a la microempresa que aquí se discuten.

La integridad y la autogestión deben ser soportes centrales en una metodología de desarrollo microempresarial orientada a un grupo en que la contribución del dueño-trabajador es tan importante. En el caso de la mujer microempresaria, el plantearse la necesidad de un apoyo global y específico a la vez, significa el reconocimiento de la existencia de problemas y de carencias que la mujer empresaria comparte con el resto de los informales. Por otra parte, significa también considerar la situación de discriminación secular en la que se ha desenvuelto la mujer, que le ha impedido capacitarse mejor, tener acceso al capital, al trabajo, a ingresos y ahorros, a la toma de decisiones y, que por sus roles de madre y esposa, se ve obligada, en muchos casos, a combinar en un mismo espacio sus actividades

domésticas y económicas, situación que no le facilita un desarrollo armónico social y económico.

En suma, el pretender establecer una metodología específica de capacitación para las microempresarias implica reconocer y aceptar que el estado de subordinación y discriminación hacia la mujer es un problema de clase y de género, que se manifiesta en el quehacer social y económico general, aunque de diversas formas y con distinta intensidad. En tal virtud, el alcanzar la autogestión social y económica para la mujer demandará, entonces, una atención más particularizada, puesto que sus problemas son específicos también.

El programa de promoción microempresarial

Como ya se ha señalado, los principales cuellos de botella de las actividades del sector informal o de las microempresas son básicamente dos, el uno gira en torno a la capacitación y el otro al crédito. Si éstos son los dos ejes centrales que impiden un mayor desarrollo y crecimiento de estas unidades microempresariales, obviamente una estrategia de apoyo y promoción tendrá que ver necesariamente con la eliminación o por lo menos la reducción de estos obstáculos que impiden crear nuevas empresas o fortalecer aquellas que ya existen. En esa misma perspectiva, se mantuvo la realización de un programa cuya metodología debía ser integral, complementaria y participativa, destinada a los pequeños productores del SIU.

Subprograma de generación de empresas

El programa de Promoción Microempresarial (PAME), anteriormente señalado, tiene dos subprogramas. Uno está orientado a generar nuevos puestos de trabajo a través de la creación de pequeñas empresas de carácter asociativo. Este programa en un primer momento tuvo la intención de convertirse en una metodología de creación masiva de nuevos puestos de trabajo, pero en la práctica y luego de un gran esfuerzo, especialmente de carácter técnico, que exigió el sacar adelante dos empresas asociativas, se advirtió que no era el camino más idóneo para masificar la creación del empleo. En todo caso, no lo era con la metodología prevista, en donde la entidad promotora debía arrancar de cero, es decir, desde la propia selección de la actividad, pasando luego por la elaboración de un perfil de inversión y la puesta en marcha de la empresa, para culminar en la gerencia inicial y la cogestión, como pasos previos a la transferencia total de la propiedad y el manejo de la empresa a sus trabajadores.

Sin duda que un programa de generación de nuevas microempresas, que funcione con menos costos y desgastes, deberá asentarse sobre ciertas bases. El agregar capacitación a un grupo conformado, relativamente homogéneo, aunque fuera en forma incipiente, es más fácil que arrancar de nada; el colocar capital en una iniciativa productiva estudiada, pensada y respaldada por un núcleo básico de empresarios potenciales facilitará su montaje y su desarrollo.

A pesar de lo señalado, dentro de este primer subprograma se crearon dos empresas, una panadería y una elaboradora de emparedados y comida, que están ubicadas en el centro de Guayaquil, en una zona populosa y de gran movimiento comercial. La panadería funciona con éxito, tiene 23 trabajadores de los cuales seis son mujeres, desempeñándose una de ellas en la gerencia general; todos los trabajadores reciben por lo menos el salario mínimo junto con las prestaciones sociales de ley; hasta el momento han cancelado cerca del 50 por ciento del costo de los activos totales de la empresa, lo que significa que el negocio opera con adecuados márgenes de utilidad. Se creó además, con una inversión por puesto de trabajo que no supera los US$2.000, lo que permite afirmar que sí existe la posibilidad de montar empresas con relaciones de capital/trabajo significativamente más bajos que aquellos del sector formal.

Entonces, si bien fue una experiencia sumamente costosa, en recursos humanos, enriqueció las perspectivas de la autogestión y dejó muchas enseñanzas, entre ellas que este tipo de empresas pueden ser utilizadas como modelo o taller para aprendizaje de empresarios informales a nivel técnico (panificación en este caso) y de gestión.

Subprograma de apoyo a la microempresa existente

El segundo subprograma está orientado a apoyar las actividades económico-productivas que ya existen, porque obviamente es mucho más fácil y menos costoso respaldar algo que ya está iniciado, sea en torno a un pequeño comercio o a un taller productivo. En efecto, esas personas tuvieron en primer lugar la motivación de entrar en esa actividad, aunque fuese forzadas por las condiciones sociales y del mercado de trabajo. Sobre la base de esta motivación y sentido empresarial es más fácil agregar mayores conocimientos de tipo técnico, así como apoyos crediticios.

La concepción del programa y el diseño metodológico de apoyo microempresarial (PAME) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), data de hace aproximadamente cuatro años y responde a investigaciones y estudios previos realizados en zonas urbano-marginales de Guayaquil donde se diagnosticó la situación microempresarial de diferentes ramas. En cuanto a la ejecución del Programa de Promoción Microempresarial, que

incluye acciones de selección, diagnóstico, capacitación, asesoría y crédito, éste se inició en diciembre de 1985, y está a cargo de la Fundación Guayaquil. Todavía no se puede obtener resultados e impactos del programa, sino más bien señalar algunos aspectos y características del mismo, así como tendencias que se advierten al cabo de algunos meses de trabajo.

La ubicación de dichas unidades informales está en las zonas suburbanas, particularmente en la populosa parroquia de Febres Cordero y en algunos sectores periféricos del centro de la ciudad. A su interior se ha apoyado a algunos mercados, en donde la participación femenina es importante. El total de beneficiarios asciende a la fecha a 390, de los cuales el 67 por ciento corresponde a establecimientos productivos (eso es, de manufactura) y de servicio y el 33 por ciento a comercio. Esta distribución responde ciertamente a una política institucional que tiende a priorizar el sector productivo donde se considera que las actividades tienen algún grado de funcionalidad y mayores perspectivas de potencial dinámico en el corto y mediano plazo. De hecho, las semillas de capacitación y crédito depositadas en el sector productivo arrojarán mejores y perdurables frutos en materia de productividad, empleo e ingresos.

Si bien esto es evidente desde un enfoque económico, menoscaba las posibilidades de apoyo a la mujer ya que ésta tiene un acceso pírrico a las actividades productivas y se encuentra masivamente inmersa en el sector terciario, es decir el comercio y los servicios. Esto no significa que no sea relevante reorientar la participación económica femenina, pero parece importante apoyarla en el proceso.

Diagnóstico microempresarial. Dentro del Programa de la OIT, la metodología de promoción empresarial es integral y prevé un primer paso de diagnóstico a través de la aplicación de un cuestionario microempresarial que revela información tanto del dueño o dueña del taller, como de la propia empresa. Esto nos permite partir de un conocimiento básico bastante avanzado de la situación de la empresa, lo que a su vez nos facilita los programas de capacitación, asesoría y crédito. Esta primera fase de diagnóstico se realiza con un sistema computarizado de procesamiento de datos que eleva la eficiencia, reduce los costos y facilita cierto grado de «masividad» de los programas. Esta novedosa técnica la aplicó el CEPESIU en forma parcial y fue desarrollada posteriormente por la Fundación Guayaquil. Al respecto, si bien estos programas requerirán ajustes en el camino, constituyen sin duda un aporte metodológico.

Al proponer la realización experimental de este programa, se pretendía demostrar que es viable y se puede repetir la implementación de una metodología de diagnóstico microempresarial relativamente sencilla, rápida y barata. Por ello, para diagnosticar y apoyar empresas, cuyos montos de inversión por trabajador oscilan entre US$300 y US$2.000 era preciso desarrollar metodologías alternativas que utilizaran poco tiempo y que pu-

dieran ser realizadas con técnicos de nivel medio, adecuadamente capacitados. Con la técnica desarrollada, se estima que el costo del diagnóstico por empresa, puede situarse alrededor de US$30. En relación con el costo de las acciones de capacitación, se estima que éste estaría oscilando entre US$30 y US$100 aproximadamente por cada empresario. Ello permite operar con un sistema de apoyo en el cual el costo total de promoción no sobrepase, en general, el 5 por ciento del monto de la inversión total.

Capacitación y asesoría. Concluida la fase de diagnóstico se pasa a los programas de capacitación conformadas por ocho talleres, en las áreas de contabilidad general (inventario, balance), costos (cuentas de resultado, punto de equilibrio) e inversión. A esta fase hay que agregar las tareas relativas a la asesoría personalizada, es decir a las visitas efectuadas en terreno, a cada uno de los microempresarios asistentes a los talleres de capacitación, que tienen como objetivo fundamental afianzar los conocimientos impartidos durante los mismos. Por cierto, este componente de asesoría no serviría para operar con coberturas de carácter masivo.

A través del programa de capacitación, los microempresarios aprenden a realizar un inventario, calcular sus costos de producción —incluyendo en algunos casos el punto de equilibrio— y finalmente se culmina esta fase con el estado de pérdidas y ganancias. Este tipo de capacitación está orientado a la autogestión empresarial del microempresario. Esto lo consideramos fundamental, porque si después de un acompañamiento de la institución de algunos meses o un año, el propio empresario no es capaz de manejar solo su empresa, tomar decisiones sobre su negocio, ampliarlo, diversificar su producción o su mercado, etc., los logros pueden considerarse pobres. Y en ese sentido tratamos de que la capacitación sea altamente participativa por un lado y por otro lado muy concreta, fácil y accesible a los conocimientos y necesidades de los propios empresarios.

Si estimamos que el objetivo de la capacitación no apunta solamente al mejoramiento o transformación puntual de la microempresa, sino también a un cambio y desarrollo sostenidos de quien ejecuta la gestión empresarial, esto es, del propietario, la acción de capacitación debe manifestarse necesariamente en el salto cualitativo del individuo. Es decir, se trata de lograr su conversión en un verdadero gestor empresarial, capaz de analizar su situación empresarial y encontrar caminos que permitan un desarrollo permanente del establecimiento, buscando siempre la mejor administración de sus recursos económicos y humanos. Siendo ésta la meta, la participación activa del sujeto apoyado se constituye en estrategia clave de la capacitación.

Por todo ello, un programa de capacitación para productores informales con las características y carencias ya descritas (escaso nivel de conocimientos generales, limitaciones materiales y económicas, reducido o nulo conocimiento de la gestión y administración de una empresa, poca dispo-

nibilidad de tiempo, etc.), exige un enfoque metodológico no tradicional, que parta desde sus condiciones reales de existencia y, a la vez, provoque una participación protagónica en su propio proceso de formación.

Por estas razones, paralelamente a la capacitación en los cursos, se desarrolla un proceso de asesoría personalizada que consiste básicamente en hacer un seguimiento de esta primera capacitación. Esta metodología surgió porque constatamos que la capacitación sin ningún seguimiento posterior, es muy difícil que sea absorbida por el microempresario, dado que las bases con las que llega al curso son muy elementales. En este caso, la asesoría consiste en hacer visitas en terreno a cada empresa y luego hacer nuevos talleres puntuales para examinar con los microempresarios cuánto han avanzado, sobre todo en el registro de los instrumentos contables. Se quiere garantizar, por ejemplo, que se lleve un Diario de Caja que les permita al final de mes saber cuánto vendieron, cuánto compraron, cuántos fueron sus gastos personales, etc.

Resultados de la capacitación. A continuación se anotan algunos resultados preliminares de la capacitación:

1. Del total de microempresarios identificados e invitados, asistieron a la capacitación el 79 por ciento, y de éstos, aprobaron el curso un porcentaje parecido.

2. Del universo total de capacitados, el 82 por ciento es masculino y el 18 por ciento femenino, lo que se explica por la baja incidencia de mujeres en las actividades productivas que la Fundación apoya con mayor énfasis.

3. No hubo diferencias metodológicas ni de contenido en la capacitación para microempresarios hombres y mujeres.

4. Del analisis comparativo entre los invitados y los asistentes —hombres y mujeres— se desprende que el sector femenino demuestra mayor interés relativo por capacitarse ya que asistió una mayor proporción de las mujeres invitadas.

5. En cuanto a la deserción no se observan mayores diferencias entre hombres y mujeres.

Crédito. Junto con el programa de capacitación, va estrechamente ligado uno de crédito. El sistema de crédito consiste en prestar pequeños montos que van creciendo a medida que los créditos se van recuperando y aumentan también en función de las necesidades de las empresas, y se orientan fundamentalmente a cubrir capital de giro, incrementar la liquidez de la empresa y darle mayor capacidad de ventas y por tanto, ingresos.

Los créditos están divididos entre dos rubros: capital de giro y capital de inversión. El primero contempla montos pequeños (entre S/5.000 y

S/50.000, equivalente a aproximadamente US$1,70 a US$170) otorgados a socios de grupos solidarios de tres a seis microempresarios por un plazo de quince días a cuatro meses. Los créditos de inversión sólo pueden ser utilizados para la incorporación de maquinaria u otras nuevas técnicas de producción o para el mejoramiento de las instalaciones físicas de la unidad de producción. Para solicitar este crédito, el microempresario debe pasar por una etapa previa de capacitación y elaborar un perfil de inversión. Los montos son más altos (entre S/50.000 y S/300.000, equivalente a aproximadamente US$170 a US$1.000), y los plazos más largos que los que corresponden al capital de giro. Las tasas de interés para los dos programas son tasas comerciales y oscilan según las condiciones del mercado.

Se trata de que la empresa, en esta primera fase de apoyo, tanto de capacitación como de crédito, llegue a utilizar el máximo de su capacidad instalada, sin agregar en este momento capital para inversiones. Como fue señalado anteriormente, al concluir esta fase de crédito y capacitación, el proyecto permite a las empresas dinámicas avanzar hacia una segunda etapa de crédito orientado fundamentalmente a empresas productivas que tienen alguna posibilidad de expansión y en donde se justifica por tanto incrementar fondos para créditos de inversión fija para mejorar la maquinaria o agregar nuevas máquinas.

Resultados del crédito. Respecto al crédito se señala lo siguiente:

1. Hasta septiembre de 1986 (nueve meses de operación del programa), se atendieron con crédito a 283 empresas, de las cuales el 42 por ciento corresponde a producción, el 18 por ciento a servicios y el 40 por ciento a comercio, como muestra el Cuadro 6.1.

2. El monto promedio de crédito fue de alrededor de S/20.000, siendo S/100.000 (US$1.000 al cambio actual) el monto máximo otorgado hasta el momento.

3. Por la alta rotación del crédito concedido a las actividades de comercio, este sector recibió —hasta la fecha— el mayor número de ellos, aunque el monto total concedido al mismo fue casi igual al que recibió el sector productivo.

4. En cuanto a la participación por sexo, se encuentra que del total beneficiado con crédito, el 78 por ciento son varones y el 22 por ciento son mujeres. La menor presencia de la mujer está en producción y servicios, en donde alcanzan sólo un 6 por ciento frente al total de estos giros. Esta situación se debe, entre otros factores, al menor acceso a capacitación en áreas técnicas, al reducido o nulo acceso al capital inicial, a los roles diferenciados y «sexuados» establecidos por la sociedad, a las funciones y responsabilidades específicas, que impiden igualdad de oportunidades para el varón y la mujer en el mercado laboral y productivo.

Cuadro 6.1

Actividades atendidas con crédito

Producción y servicio	
Ebanistería	66
Talleres servicio automotriz	36
Cerrajería	35
Fundiciones y talleres	5
Costuras y sastrerías	8
Zapaterías	2
Restaurantes y similares	11
Panadería	1
Bloquera	1
Talleres artesanales	2
Servicio radiotécnico	3
Gabinete de belleza	1
Comercio	
Abarroterías	49
Tercenas, marisquerías y fruterías	31
Ferreterías y suministros	2
Bazares	20
Almacén de ropa confeccionada	8
Relojería y joyería	2
Total	*283*

Implicaciones para la microempresaria

Este programa está orientado tanto a hombres como a mujeres. No hay por el momento tratamientos específicos; el proyecto se ha concentrado en el área suroeste de Guayaquil, una de las zonas más pobres de la ciudad. Se hacen relevamientos y acercamientos de las microempresas sin considerar el sexo del propietario; a pequeños negocios por un lado y unidades productivas por otro, dando preferencia a estas últimas. No ha habido deseo explícito de trabajar con gremios o grupos organizados. Respecto al sector femenino informal, en el marco del trabajo descrito parece importante dejar planteadas algunas inquietudes relacionadas con la participación de la mujer y una capacitación adicional específica.

Parece importante partir de la base que la situación de las microempresarias y los microempresarios en cuanto a los problemas de sus empresas, es decir, falta de capacitación en la gestión y falta de crédito, son homogéneos. No hay mayor diferencia entre hombres y mujeres; ya que en tanto empresarios comparten problemas comunes si bien sus orígenes son diferentes en algunos casos. Sin embargo, el hecho de que la mujer está concentrada en ciertas ramas económico-productivas implica que la capacitación en cuanto a técnicas de producción podría ser diferente. Pero aún tomando en cuenta esta última consideración, si sólo nos quedáramos allí no se justificaría en ningún caso impulsar el desarrollo de programas específicos orientados hacia las mujeres.

De la experiencia del PAME surge la duda acerca de la importancia o no de agregar algo más a la capacitación empresarial o técnica y de gestión; se trataría de una capacitación que tiene que ver con el hecho de que este empresario es mujer, con todo lo que eso implica; es decir, con la discriminación, marginación y subordinación histórica a la que ella ha estado sometida. En este contexto cobra sentido ampliar la capacitación con un componente que incluya el análisis de la realidad nacional en conjunto que permita a las empresarias ubicarse dentro de la situación global del sector microempresarial y de su propio establecimiento, y además avanzar hacia el análisis de su rol dentro de la sociedad y de su papel y potencialidad dentro de la empresa, como generadora de empleo e ingresos. Esto significa que su condición de mujer-empresaria amerita una capacitación orientada a la revalorización de su propio yo como ser humano y como fuerza laboral proveedora de su propia producción. En este sentido, el hecho de que se incluya una capacitación específica en tanto mujer, permitirá obtener un crecimiento integral de la persona como ente social y como sujeto empresarial, donde la mujer pueda advertir su potencialidad, su creatividad, su aporte, su vitalidad y su fuerza que le permita entrar en nuevos retos.

Al impulsar el dinamismo de la empresa, se busca la conversión tanto de la mujer como del hombre en un verdadero gestor empresarial. Se trata de un salto cualitativo del individuo para crear o fortalecer la actitud empresarial. Esto, en la mayoría de los casos requiere de una particular concientización en el caso de la mujer, quien por razones socioculturales no ha sido sujeto de una formación que le proporcione este tipo de actitudes.

Por otro lado, sin duda que la pugna latente e histórica entre varón y mujer se expresa en los grupos mixtos, impidiendo una relación fluida e igualitaria; de hecho subsiste una relación que se podría llamar «sexuada», que suele implicar cierto nivel de tensión, de polaridad, cierta incompetencia e inhibición frente a los varones. De ahí que si se conforma un grupo estrictamente homogéneo, es decir sólo de mujeres, con el componente de capacitación específica señalado, va a ser bastante más fácil tra-

tar los problemas no sólo empresariales sino aquellos que tienen que ver con el hecho de ser mujer y además, con su reducida participación en la toma de la palabra. Con cierta frecuencia se dan situaciones en que, por ejemplo, algunas mujeres no pueden dejar su casa para asistir a la capacitación por sus múltiples ocupaciones o actitudes machistas del marido o compañero; en este caso, en un grupo homogéneo de mujeres-empresarias, tiene más cabida la reflexión y el análisis sobre estos problemas los que sin duda elevan el nivel de concientización y permiten plantear posibles alternativas, o por lo menos encontrar caminos más fáciles si no soluciones al problema.

Asimismo, también es importante que con el sector femenino se inicie una capacitación de reorientación empresarial. Sin este elemento, se corre el riesgo de continuar apoyando por muchos años más, quizás por décadas, actividades de mujeres que van a seguir manteniéndose con baja productividad y por tanto con ingresos también sumamente bajos. Las cifras demuestran que la mujer tiene una participación significativa en el sector terciario, y si bien ello se explica fundamentalmente por las carencias de capital y capacitación —acentuadas en este sector— se precisa una reorientación empresarial, que debería brindar a las mujeres la posibilidad de replantearse su negocio, es decir, tener conocimiento sobre otro tipo de empresas que podrían crearse sobre sus capacidades reales, sobre los costos o sobre giros alternativos o diversificados, aun dentro del sector comercial. Si no se trabaja en ese sentido se mantendrán porcentajes altos de mujeres en actividades de subsistencia o en niveles muy cercanos a ella y en consecuencia, permanecerá la desigualdad de ingresos entre hombres y mujeres.

Ciertamente que, en la mayoría de los casos, las mujeres disponen de menos tiempo que los varones para tareas de capacitación, pero será preciso estudiar la situación de cada grupo para encontrar alternativas y, sería importante que la capacitación que ella reciba produzca un beneficio no sólo de concientización, sino también económico.

Respecto al crédito, no tiene mayor sentido hablar de créditos diferenciados, si bien se podría pensar en tratamientos especiales sobre todo cuando se trata de mujeres jefas de hogar, en donde el crédito suele cumplir doble función: sirve para la empresa y permite cubrir momentáneamente parte de los gastos domésticos. Pero, aunque esta situación suele presentarse con alguna frecuencia, el carácter de un programa de crédito no debe ser asistencial, pues se desvirtuarían los objetivos básicos de desarrollo empresarial y personal. En este sentido, un programa de crédito debe mostrar resultados parecidos en un grupo de empresarios varones o mujeres, pese a que no existe comprobación empírica al respecto. En el caso de las microempresarias, ellas están conscientes de que el crédito es necesario para su empresa y es una forma de crecer, pero que por otro lado no tienen

mucha salida porque no cuentan con ingresos mayores, especialmente aquellas que son jefas de hogar, y en esta medida al crédito también se lo utiliza en otras cosas. En todo caso, con tal de que ellas sean responsables en su pago de la deuda —y hay indicaciones de que lo son más que los varones— deben ser atendidas igual que los hombres.

Finalmente, la presencia de un subprograma para empresarias informales en el interior de un programa global de apoyo al sector informal urbano deberá ser cuidadosamente planificado para obtener los objetivos específicos previstos, considerando además los costos adicionales que ello implica. Las características de la población así como la metodología establecida constituyen factores adicionales que permitirán evaluar la oportunidad y la conveniencia de este tipo de programas.

TERCERA PARTE

Estudios de casos de proyectos de apoyo

Proyecto Pago Blanco

Capítulo 7
Dos programas de crédito para microempresas. Los casos de República Dominicana y Perú

Rebecca Lynn Reichmann

En un esfuerzo por comprender mejor, tanto el carácter distintivo de las actividades económicas informales en las ciudades de América Latina, como los enfoques clave para cubrir más efectivamente las necesidades de crédito de las microempresas, ACCION Internacional/AITEC, una organización privada con base en los EEUU que provee asistencia técnica a programas de microempresas en América Latina, está llevando a cabo dos series de estrategias de investigación. Primero, ACCION ha puesto en ejecución un sistema de control uniforme en cada uno de los 19 programas de ayuda a la microempresa. Estos presentan como aspectos clave, la creación de empleo y el mejoramiento del ingreso, así como la eficiencia, el costo y el avance hacia un impacto económico masivo. Además, ACCION sigue de cerca el creciente compromiso de los participantes en sus programas, en asuntos sociales y comunitarios, tanto dentro del ámbito del proyecto como en otras actividades de la comunidad. Se espera que los participantes que hayan experimentado un mayor acceso a recursos económicos puedan concebir estrategias de poder para enfrentar los problemas sociales de sus respectivas comunidades.

Es prioritario el análisis más preciso de la participación de la mujer en programas que reciben ayuda de ACCION, ya que la mujer pobre ha sido frecuentemente excluida de los esfuerzos de desarrollo que favorecen la producción para la autosuficiencia, y porque creemos que se puede llegar más efectivamente a la mujer en América Latina con metodologías que se adapten a su situación particular. ACCION se ha dedicado a probar éstas en un esfuerzo por vencer las limitaciones tradicionales que enfrentael pobre, especialmente si es mujer, para lograr acceso al crédito, y en reconocimiento de que la mujer es una contribuyente productiva a la economía local y nacional.

Este capítulo examina el nivel y la calidad de la participación de la mujer en dos programas de microempresa que apoya ACCION Internacio-

Preceding Page Blank

nal/AITEC: Asociación para el Desarrollo de la Microempresa (ADEMI) en la República Dominicana, y Progreso, proyecto de Acción Comunitaria del Perú, en Lima[1]. Presenta dos casos paralelos que ilustran hasta qué punto los esquemas integrados (es decir, no específicamente dirigidos a mujeres) de ayuda a la microempresa son efectivos para llegar a la mujer, y permiten determinar los beneficios que ella obtiene de su participación en estos esquemas. Si bien estos programas tienen muchos aspectos similares, están muy influidos por los ambientes nacionales diferentes en que funcionan. También presentan características de organización y funcionamiento distintos. Sin embargo, ambos programas participan del énfasis en tratar de llegar a los negocios más pequeños dentro del sector de la microempresa, orientando su ayuda directamente hacia el pobre que trabaja por su cuenta. En parte esto ayuda a explicar la alta proporción de mujeres prestatarias en ambos esquemas de crédito.

A continuación se examina brevemente, en primer lugar, los datos sobre las actividades de la mujer en las zonas del proyecto, Santo Domingo y Lima. En segundo lugar, se analiza la escasez de opciones de crédito de que dispone la mujer marginada en las ciudades de América Latina, así como las limitaciones especiales que tiene que enfrentar la mujer que desea obtener crédito de una fuente formal. En seguida, este capítulo describe cada uno de los programas de crédito, investiga su experiencia en hacer préstamos a la mujer y realiza una apreciación inicial del impacto sobre ella. La sección final resume los aspectos positivos y negativos de los proyectos y presenta algunas recomendaciones para mejorar la efectividad de los programas desde el punto de vista de las beneficiarias.

Actividades económicas de la mujer

Santo Domingo

El nivel de actividad económica productiva de la mujer en la ciudad de Santo Domingo no se refleja correctamente en las estadísticas oficiales sobre la participación de la mujer en la fuerza de trabajo[2]. Esto se debe,

[1] Este trabajo sintetiza los resultados de dos informes anteriores del autor: Rebeca Reichmann: Women's Participation in Progreso: A Microenterprise Credit Program reaching the smallest businesses of the poor in Lima, Peru». (Cambridge, MA: ACCION Internacional/AITEC, octubre, 1984) y «Women's Participation in ADEMI: The Association for the Development of Microenterprise, Inc». (Cambridge, MA: ACCION Internacional/AITEC, marzo, 1984).

[2] Por ejemplo, un niño que vende yuca frita como vendedor ambulante, está incluido en las estadísticas de mano de obra, mientras su madre, que prepara la yuca en su cocina, está clasificada como un ama de casa sin salario; véase Báez, 1983.

n parte, a su participación predominante en actividades económicas del «sector informal»: ventas en la casa (de carbón vegetal, leña, alimentos, flores, cigarrillos, etc.) o en la calle, de ropa y comida hecha por ella, artesanías caseras y servicios como peluquería.

A pesar de esto, los datos oficiales muestran que las actividades de la mujer en el sector informal se han multiplicado en años recientes, debido al gran número de migraciones hacia la ciudad de Santo Domingo. En 1983, una cuarta parte del total de la población de la República Dominicana residía en Santo Domingo (Duarte, 1983), y este número crece constantemente, como se nota en un reciente estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 1987). Durante los últimos veinte años, la fuerza laboral femenina ha aumentado rápidamente: en 1960 solamente 22,1 por ciento de las mujeres mayores de quince años se consideraban económicamente activas; en 1980 esta proporción había subido a 39,3 por ciento. La migración hacia la ciudad dio como resultado triplicar la población de Santo Domingo entre 1960 y 1980, mientras que el número de mujeres económicamente activas en la ciudad se quintuplicó durante el mismo periodo (Báez, 1983, p.3). Como ilustra el Cuadro 7.1, el crecimiento de la participación de la fuerza laboral femenina ha sido mayor que la masculina, especialmente en zonas urbanas.

La rápida migración de las zonas rurales a la ciudad ha sido asociada con el aumento de los índices urbanos de desempleo y subempleo en la República Dominicana, situación que ha afectado más a la mujer que al hombre. En 1983, el desempleo en Santo Domingo llegaba al 19 por ciento de los hombres económicamente activos y al 25 por ciento de las mujeres (Duarte, 1983, p. 35). Las mujeres que obtienen empleo, lo hacen frecuentemente en trabajos más precarios que los hombres (Báez, 1983). En 1983, el 45 por ciento del total de la mano de obra femenina estaba constituida por servicio doméstico o por trabajadoras en el sector informal, empleadas en compañías, negocios o instituciones privadas con menos de cinco empleados (Duarte, 1983).

Las personas que trabajan por su cuenta y a las cuales ADEMI trata de ayudar, han aumentado, entre 1980 y 1983, de 14,4 por ciento a 17,7 por ciento del total de la población trabajadora de Santo Domingo. Las mujeres representan 25 por ciento de las personas que trabajan por cuenta propia (Báez, 1983). En ciertos sectores de la economía, ella está representada en mayor escala,particularmente, en servicios (sector en que están empleadas 50 por ciento de las mujeres económicamente activas en comparación a 36 por ciento de los hombres) y en comercio (que cuenta con 19 por ciento de mujeres y 7,5 por ciento de hombres). Solamente 11 por ciento de las mujeres que trabajan están empleadas en el sector manufacturero, frente a 14 por ciento en caso de los hombres.

Cuadro 7.1

Población económicamente activa entre 1970-1980 y proyección para 1980-1990 en el radio urbano de Santo Domingo, RD

	Población activa *(Miles)*				Aumento relativo *(Porcentajes)*		Crecimiento anual *(Proporción)*	
	1970	1980	1985	1990	1970-80	1980-90	1970-80	1980-90
Hombres	330	614	776	951	86,1	54,9	6,11	4,47
Mujeres	153	320	431	566	109,2	76,9	7,30	5,87
Urbano	483	934	1207	1517	93,4	62,4	6,50	4,97

Fuente: Ramírez, 1983, p. 17.

Cuadro 7.2

Participación económica de la mujer por sector. Lima 1981
(Porcentajes)

	Mujeres que trabajan por su cuenta	Mujeres en cada categoría
Agricultura, silvicultura, caza, pesca	7,0	11,9
Minas y canteras	0,04	5,7
Manufacturas	15,0	28,1
Electricidad, gas y agua	0,0	4,2
Construcción	0,2	0,7
Comercio, restaurantes, hotelería	61,3	34,3
Transporte	1,0	1,5
Establecimientos financieros	1,5	12,4
Servicios sociales, de comunidad y personales	9,2	17,6
Actividad no especificada	5,2	27,5
Total	*100,0*	*23,1*

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas; Censo de Población 1981; Resultados Nacionales, Tomo I, Cuadro II (Lima: INE, 1984)

En Santo Domingo, el salario de la mujer es, en general, más bajo que el del hombre, aun cuando el nivel de educación sea el mismo. En 1983, 58 por ciento de las trabajadoras en la ciudad ganaban menos que el salario mínimo establecido por PREALC de RD$125 (o sea US$42 al tipo de cambio vigente entonces de US$1 = RD$3). Veintiséis por ciento de los hombres estaban por debajo de esta línea de pobreza y 31 por ciento de las mujeres microempresarias ganaban menos de RD$50 (o sea US$17 al tipo de cambio de 1983). Cálculos más recientes que reflejan aumentos en el costo de la vida, muestran que hasta el 81 por ciento de las mujeres estarían viviendo por debajo del nivel de pobreza.

Lima

Un estudio llevado a cabo en la década de 1970 encontró que la mujer comprendía 40 por ciento de la fuerza de trabajo del sector informal en Lima, aun excluyendo el servicio doméstico. De las personas que trabajaban por cuenta propia en este sector, 61 por ciento eran mujeres (Mazumdar, 1976). Estudios más recientes sobre la fuerza de trabajo laboral calculan que las mujeres constituyen el 34,5 por ciento de las personas que trabajan en el sector informal de Perú (*La Prensa*, 1984). Hernando de Soto dice que 70 por ciento de las mujeres que trabajan en el sector informal lo hacen en comercio, 22 por ciento en producción y 8,2 por ciento en servicios[3].

El Cuadro 7.2 (basado en información del censo, menos confiable) muestra que, en general, 23,1 por ciento de las personas que trabajan por su cuenta en el Departamento de Lima son mujeres y que están altamente concentradas en actividades de comercio, constituyendo más de un tercio de los trabajadores de ese sector. La mujer está desproporcionalmente representada entre los vendedores que obtienen préstamos de Progreso (comprenden 80 por ciento de esa categoría) e insuficientemente incorporada en el componente de microempresa de Progreso, en que constituye sólo 17 por ciento de la clientela. Sin embargo, la mujer casada microempresaria relacionada con Progreso, generalmente gana más que su esposo quien cobra salario de peón o aun de obrero semiespecializado. La mayoría de las mujeres que participaron en las entrevistas informaron que eran la única fuente de ingreso de la familia; sus esposos lograban empleo esporádicamente o ellas ganaban significativamente más que sus cónyuges cuyos salarios eran extremadamente bajos.

[3] En el Programa de Progreso, 90 por ciento de las mujeres clientes son vendedoras y 10 por ciento están ocupadas en otras actividades productivas.

Limitaciones al acceso de la mujer al crédito

Los recientes estudios acerca de la utilización de crédito por la mujer en el sector informal citan las limitaciones que ella enfrenta (Bruce, 1980; ICRW, 1983; Looze, 1983; Pezzullo, 1983; Schumacher, et al., 1980). Algunas de estas limitaciones son culturales o sociales, otras son institucionales y las terceras se relacionan con el tipo de actividad comercial en que participa la mujer a nivel informal. Las limitaciones socioculturales del acceso de la mujer al crédito comprenden[4]:

1. Falta de conocimiento y experiencia de las instituciones tradicionales de crédito.
2. Intimidación a causa de normas sociales o de presión familiar que desanima a la mujer a realizar actividades económicas fuera de la casa.
3. Analfabetismo.
4. Los tipos de trabajo en que se ocupan las mujeres no están reconocidos como suficientemente productivos para que se los considere dignos de crédito.
5. En algunos casos, se requiere el consentimiento del esposo o del padre para la aprobación del crédito.

Las limitaciones institucionales al acceso de la mujer al crédito son las siguientes:

1. Las instituciones de crédito no consideran dignos de crédito a los pequeños negocios.
2. Los costos de transacción y los cargos por servicios son excesivos para pequeños préstamos y para nuevos prestatarios.
3. El tiempo que toma la transacción (tramitación y administración) es muy incómodo para las mujeres prestatarias, quienes tienen que ausentarse no sólo de sus negocios, sino también del cuidado de sus hijos, de cocinar, y de otras ocupaciones caseras, para llevar a cabo las transacciones.
4. Las horas de oficina de las instituciones son inapropiadas para la mujer que tiene que atender sus ocupaciones caseras en las mañanas.
5. El requisito de mantener un nivel de ahorros es muy alto.
6. Los requisitos de garantía son muy rígidos.
7. Los planes de pago son inapropiados para los tipos de negocios.

A pesar de su importante contribución a las economías de América Latina, la mujer está virtualmente excluida de las oportunidades de crédito que ofrecen las instituciones tradicionales. Las entrevistas llevadas a cabo con instituciones locales de crédito y con programas de desarrollo en

[4] No se sostiene que estas limitaciones culturales sean universales en las sociedades «en desarrollo», como prueba la evidencia en República Dominicana, pero sí existen, en cierto grado, en todas las culturas, inclusive en las economías industrializadas.

la República Dominicana revelan, por ejemplo, que en ese país hay pocas opciones de crédito a disposición de la mujer que vive en zonas urbanas y que tiene un ingreso que está por debajo del nivel de la alta clase media de RD$10.000 (o sea US$3.333)[5]. Una mujer propietaria de un pequeño negocio de fabricación de artículos de cerámica anotó que: «En la República Dominicana, la gente que está en condiciones de prestarse dinero es aquella que ya lo tiene».

En la República Dominicana, muchos programas que combinan el crédito con la asistencia técnica (artesanías, cría de ganado, fabricación de ropa u otras industrias caseras) trabajan con grupos de mujeres en zonas rurales, pero llegan a un número limitado de mujeres y frecuentemente asumen la responsabilidad de obtener el material para la fabricación, supervisar los insumos técnicos y la comercialización del producto final. En resumen controlan todos los aspectos de administración del negocio, de tal manera que las beneficiarias contribuyen principalmente con la mano de obra y aprenden muy poco acerca de la administración de sus propias actividades productivas (Kelly, 1983). En la zona urbana de Santo Domingo, aun programas como estos son muy escasos. La Fundación Dominicana de Desarrollo suministró crédito y asistencia técnica a un pequeño número de microempresas a cargo de mujeres, pero no estuvo en condiciones de cubrir las necesidades del vasto número de beneficiarias potenciales en la ciudad y, desde entonces, ha cesado de hacer estas operaciones.

La exclusión de la mujer de las fuentes tradicionales de crédito se debe, en parte, al hecho de que las necesidades específicas de crédito de la mujer microempresaria (así como las del hombre) difieren, frecuentemente, de las opciones de crédito que ofrecen las instituciones de crédito del sector formal. Los negocios de la mujer microempresaria requieren capital en sumas menores que las que se presta ordinariamente, y los requisitos de servicio del crédito y garantía tienen que ser bastante flexibles. Es por esto que en el nivel marginal de la economía florecen los préstamos usure-

[5] Programas como FIDE del Banco Central y el Banco Mundial de la Mujer, sirven como garantes intermediarios de crédito para los negocios de mujeres con un mínimo de ingreso anual de RD$10.000 o superior. Sus primeros préstamos promediaron entre RD$2.000 y RD$3.000 y exigieron que los negocios demostraran capacidad para expandir su producción. Estos programas están organizados como ADEMI, en el sentido de que investigan la capacidad de crédito del cliente y proporcionan alguna asistencia técnica a los propietarios de negocios, mientras que la transacción misma del préstamo se lleva a cabo por un banco escogido por el cliente. ADEMI trabaja exclusivamente con el Banco Popular y presta de sus propios recursos en vez de garantizar recursos del banco, pero se ha acordado con el banco una relación recíprocamente beneficiosa, y por tanto, todos los pagos de los préstamos se efectúan al banco, así como los depósitos de ahorro requeridos; los cheques por el monto de los préstamos aprobados por ADEMI y entregados por esta a los clientes, son cambiados por éstos en una de las catorce agencias del Banco Popular, de tal modo que el personal de ADEMI no maneja dinero.

ros. La forma de crédito más común que utiliza la mujer dominicana de bajos ingresos es el proporcionado por el prestamista, que carga de 10 a 20 por ciento de interés por préstamos pequeños a corto plazo (de una a seis semanas). Este crédito se emplea generalmente, en caso de emergencias y de necesidades diarias de supervivencia y no para invertir en la expansión de las actividades productivas. El prestamista presta pequeñas cantidades a corto plazo, es una fuente de capital local, es accesible y está a disposición día y noche. Además es flexible en el pago y sus requisitos de garantía dependen, principalmente, del nivel de su relación personal con el prestatario. Desde luego, el costo para el microempresario es el interés usurario que cobra el prestamista.

En Lima, las empresas que administran mujeres en el sector informal —confección de ropa, tejido, preparación de comida, o aun negocios de fabricación de pequeños repuestos eléctricos— no califican para préstamos de las instituciones formales de crédito. Sin otra garantía que su palabra para avalar un préstamo, el residente de uno de los pueblos jóvenes de Lima depende de los miembros de su familia o de los amigos para obtener préstamos informales, o tiene que recurrir a los usureros que le cobran hasta un 20 por ciento por semana por pequeños préstamos. Otra fuente informal de crédito es la «junta» o «pandero», una asociación informal de ahorro y crédito giratorio en la cual los miembros de un pequeño grupo de amigos o vecinos contribuyen semanalmente a un fondo común y se distribuye el dinero que se reúne a cada uno de los miembros en forma rotatoria[6]. Nuestras entrevistas revelaron que muy pocas de las clientes de Progreso habían pedido préstamos, sea por medios corrientes o mediante prestamistas, antes de recibir un préstamo de Progreso. Muchas mujeres informaron haber participado en juntas o haber utilizado préstamos de familiares o amigos.

En Perú, en República Dominicana y en otras partes de América Latina y otros países en desarrollo, se han hecho esfuerzos para vencer estas limitaciones al acceso de la mujer al crédito, utilizando mecanismos de crédito de grupo, en que el pequeño grupo garantiza las deudas individuales de sus miembros, o grupos de producción piden préstamos colectivos para actividades de negocios. ADEMI y Progreso han escogido y adoptado este último mecanismo, es decir, el mecanismo de «grupo solidario», que alivia el problema de la garantía para ayudar a los micronegocios de nivel económico más bajo. Al mismo tiempo, estos programas tratan de resolver los problemas que se presentan a la mujer de un nivel económico ligeramente más alto, otorgándoles préstamos personales. En los componen

[6] Basado en un concepto similar, el mecanismo de crédito de Progreso es conocido por los residentes de los pueblos y jóvenes.

tes de «microempresa», los antecedentes previos del negocio y su capacidad potencial para aumentar la producción y comercializarla reemplazan los requerimientos de garantía[7]. Examinaremos, en seguida, cómo ADEMI y Progreso han incorporado características que eliminan algunas de las trabas al acceso de la mujer al crédito.

Participación de la mujer en dos programas de microempresa

Las historias de los programas de ADEMI y Progreso son materiales interesantes para un estudio de contraste en el área de asistencia a microempresas. Aunque las experiencias institucionales de los dos programas fueron distintas, los dos empezaron con mecanismos parecidos de proveer asistencia técnica a los microproductores y comerciantes. Ambos utilizaban metodologías de prestación bien conocidas y alcanzaron a ayudar a varios tipos de beneficiarios. Para las microempresas de manufactura ofrecieron préstamos individuales garantizados por un consignatario. Prestatarios con operaciones más pequeñas eran elegibles para el crédito sólo como parte de un «grupo solidario» cuyos miembros garantizaban mutuamente sus préstamos. El Cuadro 7.3 compara los elementos clave de estos dos mecanismos de crédito.

Progreso

Acción Comunitaria del Perú creó Progreso para fortalecer los numerosos negocios del sector informal que existen en las barriadas, con miras a incrementar su ingreso a largo plazo y crear nuevos empleos al más bajo nivel económico. Acción Comunitaria del Perú, conociendo la experiencia de ACCION Internacional/AITEC con programas de desarrollo de la microempresa en América Latina, expresó su interés en trabajar con los asesores de AITEC para poner en ejecución una metodología similar en el «cono» sur de la ciudad de Lima. En el presente, el programa se ha expandido y tiene oficinas en cada uno de los cuatro «conos» de los *pueblos jóvenes* de Lima. Durante el periodo de diciembre de 1986 a enero de 1987, se atendieron un total de 2.217 clientes.

Progreso combina características de prácticas informales de préstamos con elementos de instituciones formales de crédito. Contribuyen a que los clientes sientan que Progreso es una institución del sector informal y, por tanto, accesible por las frecuentes opciones de pago para los vendedores

[7] Para ciertos negocios, la maquinaria y el equipo sirven de garantía.

Cuadro 7.3

Dos metodologías de crédito: una comparación

Préstamos a grupos solidarios	Préstamos individuales
Promoción	*Promoción*
Correr la voz: conversación informal entre amigos, parientes y compañeros de trabajo	Correr la voz: conversación generalmente informal entre participantes del proyecto y otros propietarios de negocios
Selección	*Selección*
Selección consensual del grupo: los miembros participan de la responsabilidad de pagar el préstamo	La idoneidad de cliente se determina por el personal del proyecto mediante el análisis económico del negocio
Mecanismo	*Mecanismo*
Los clientes forman sus grupos de crédito de cinco propietarios de negocio	Asistencia personal a cada cliente
Asegurar el pago	*Asegurar el pago*
La estructura del grupo asegura que los que no pagan serán instados a pagar por otros miembros; Si esto falla, el personal del programa puede, como última medida, recobrar los bienes comprados con el préstamo	El personal mantiene registro del plan de pago y controla la cartera de préstamos del grupo; Se avisa al personal de los pagos atrasados y se visita el negocio; si esto no fuera suficiente, se toman medidas legales
Asistencia gerencial	*Asistencia gerencial*
Intercambio de ideas acerca de cómo mejorar las prácticas del negocio mediante conversaciones informales con miembros del grupo	El personal del programa enseña a los clientes cómo mejorar sus negocios, en reuniones individuales

del mercado, la eliminación del requisito de garantía, la reducción del papeleo para el cliente y del tiempo y costo de la transacción, así como por la realización de reuniones periódicas de los beneficiarios del programa en las oficinas de Progreso. El principio de una «línea de crédito» para cada cliente estimula a los clientes de Progreso a iniciar planes a largo plazo para sus negocios y a analizar con sentido crítico cómo aumentar la producción para seguir obteniendo crédito.

Las principales características de crédito formal que tienen las operaciones de Progreso son: tasas de interés competitivas, integración con los procedimientos bancarios y protección legal. La recuperación oportuna de los préstamos es esencial para que Progreso mantenga la capacidad necesaria para otorgar créditos a la población pobre de Lima. Cuando se atrasan los pagos, se cobra una multa por cada día de demora que equivale en promedio al 2 por ciento del monto pendiente de pago, más una multa por pago atrasado al banco. La seriedad con que Progreso cobra el reintegro de los préstamos se refleja en el alto porcentaje de recuperaciones. En diciembre de 1986, la proporción de pagos al día era de 93 por ciento para préstamos individuales y de 96 por ciento para los de los grupos solidarios.

Como se dijo más arriba, el programa de préstamos de Progreso originalmente tenía dos componentes con metodologías diferentes: préstamos individuales para microempresas, orientados principalmente a los negocios muy pequeños de manufacturas, y préstamos a grupos solidarios destinados a vendedores en calles y mercados y a propietarios de pequeños negocios de servicios o de manufacturas. El componente formado por el grupo de vendedores reforzaba la responsabilidad colectiva mediante un proceso que promovió altamente la participación, mientras que la metodología del componente de microproductor hacía hincapié en la asistencia técnica personal y tenía objetivos de asociación limitados.

Para poder participar en el programa de préstamos de Progreso, el negocio tiene que demostrar la capacidad de invertir efectivamente más capital en materiales, equipo, maquinaria o inventario y, en caso de microproductores, de emplear más trabajadores. El negocio debe tener, por lo menos, dos años de operación y estar situado en los pueblos jóvenes de Lima. Existen restricciones en cuanto al tamaño del negocio para poder solicitar un préstamo a Progreso. En 1987, los nuevos clientes debían tener activos menores de US$1.200. Normalmente, los microproductores deben trabajar en manufacturas, ya que se piensa que estas actividades tienen mayor potencial de expansión, sin embargo algunos negocios de servicios están incluidos en esta categoría. No se exige un nivel mínimo de ingresos en ninguno de los programas, aunque el ingreso mensual del solicitante no puede exceder de un cierto nivel, (en 1984, S/100.000 por cada miembro de la familia o sea US$33 *per cápita).*

A fin de obtener un préstamo de Progreso, las microempresas elegibles

deben formar «grupos solidarios» de cinco a ocho miembros, los cuales deben estar todos de acuerdo en garantizarse mutuamente los préstamos. Originalmente, el mecanismo de grupos solidarios se utilizó sólo con los vendedores. Esta metodología se probó con los negocios de servicios y de microproductores y su éxito llevó a ACP a dejar de lado los préstamos personales y pasar los nuevos créditos a la metodología de grupos solidarios. Solamente veintinueve participantes recibieron préstamos individuales en 1986. Hubo dos razones principales para este cambio de política. Primero, la administración de créditos otorgados a grupos es mucho más eficiente que la de créditos personales. Los grupos son vehículos de promoción para lograr mayor expansión del programa; se puede proporcionar asistencia técnica a pequeños grupos en el taller de uno de los miembros, en vez de hacerlo individualmente, y, por último, los coordinadores de grupo facilitan la presencia y la participación de los miembros de éste en los cursos de capacitación de ACP.

La política de Progreso es tratar de llegar a una proporción de 80 por ciento de mujeres entre los beneficiarios. Ella es el blanco principal del programa porque representa la gran mayoría de los vendedores de mercado; es la que sufre las más grandes dificultades para tener acceso al crédito; es considerada más responsable y se presume que dirigirá sus nuevos ingresos hacia las necesidades de su familia en vez de gastarlos de manera irresponsable. A pesar de los esfuerzos por apuntar el crédito hacia la mujer, su nivel actual de participación en Progreso es de sólo 52 por ciento.

El primer préstamo de Progreso a un vendedor se fija en US$25 y se usa generalmente para capital de trabajo. Todos los miembros del grupo deben asistir a una reunión en las oficinas de Progreso cuando se entregan los cheques por el primer préstamo. Los préstamos se pagan semanalmente y en un plazo de ocho semanas (para ciertos grupos que piden mayores sumas, éste es de diez semanas). Se carga una cuota fija de transacción que incluye todos los costos por intereses. El coordinador o presidente de cada grupo efectúa los pagos semanales al banco o se alterna esta tarea entre sus miembros. Los primeros préstamos a los microproductores comienzan con la suma de US$98 y pueden aumentar hasta el 50 por ciento de cada préstamo sucesivo. Los pagos se efectúan mediante cuotas mensuales en un plazo de uno a seis meses. El monto máximo de un crédito para microproductores es de US$975.

Progreso desembolsa los préstamos a los grupos mediante cheques que son entregados en su oficina, y cobra los pagos cada semana, en las agencias locales del Banco Wiese, que es privado. El banco informa a Progreso acerca de los atrasos en el pago y éste se ocupa de asegurarse el pago, cobrando una multa por cada día de atraso después de los ocho días de

plazo. El interés para los préstamos de este componente del programa es de 32 por ciento anual para el comercio y manufactura[8].

Si un grupo solicita un nuevo crédito dos semanas antes que venza el pago final del préstamo actual y tiene al día sus pagos recibirá el cheque por el nuevo préstamo el mismo día que efectúe el reembolso final del anterior. Progreso ha establecido incrementos fijos para cada nuevo préstamo de US$12 por cada miembro de grupo, pero no se exige que ninguno de ellos pida más crédito. Muchos miembros optan por préstamos por las sumas fijadas o menores, dependiendo de la actividad de sus negocios. Dentro del grupo, los miembros pueden pedir diferentes sumas después del préstamo inicial. Una vez que el grupo ha pagado al día su tercer préstamo, los miembros pueden optar por un plazo de pago de diez semanas. Hasta ahora, no se ha establecido un límite superior para los préstamos a los grupos.

En 1987 la proporción de recuperación de los préstamos era de 97 por ciento[9]. A este programa se ha incorporado un incentivo muy fuerte, que consiste en el otorgamiento automático de crédito por una suma ligeramente superior, una vez que el anterior haya sido pagado. Si el miembro o el grupo se ha atrasado en el pago del préstamo, el siguiente demorará algunas semanas, de acuerdo a la evaluación que haga el personal de las razones que ha tenido el grupo para ese atraso. En todos los casos, excepto los más extremos, como la muerte de un miembro del grupo, se impone una multa por pagos atrasados de los microproductores. Los comerciantes no son multados por reembolsos atrasados.

Todos los clientes asisten a una serie de tres reuniones introductorias antes de recibir su préstamo. Durante la primera reunión se presentan los principios y la política del programa. La segunda reunión incluye la asistencia técnica. El grupo de veinte o treinta posibles clientes se divide en pequeños grupos de trabajo y los miembros del personal ayudan a los participantes a delinear los objetivos de producción, el sistema contable y las condiciones de trabajo del mercado, así como a identificar los mercados y los proveedores, contabilizar los costos y las ventas, preparar planes de producción a largo plazo, y establecer las metas para la familia y la comu-

[8] Compárese este tipo de interés con el tipo de interés anual de los bancos comerciales, de aproximadamente, 60 por ciento. Las ganancias generadas por componente de vendedores se destinan al Fondo de Reserva de Progreso, que sirve como «protección contra la devaluación, gastos generales, deudas en mora y contingencias» según el Director de ACP.

[9] Por «índice de pago» nos referimos a los pagos de préstamos al día. El índice de recuperación (inclusive de pagos atrasados) es mucho más alto y promedia 99 por ciento. El índice de pago se calcula de acuerdo a la siguiente fórmula: monto total de pagos pendientes (no pagados) cartera (préstamos desembolsados) = porcentaje no recuperados. A diciembre de 1986 el índice de pago era de 96 por ciento.

nidad. En la tercera reunión, los clientes reciben el cheque por el monto del préstamo. Normalmente, entre la primera y la segunda reunión, se retiran alrededor del 25 por ciento de los posibles clientes, sea por desacuerdo con algunos aspectos de la política del programa o por falta de los requisitos exigidos y de interés en el programa.

Después que un posible cliente ha solicitado un préstamo, un analista del personal de Progreso visita el negocio para comprobar si puede invertirse eficientemente más capital de trabajo en producción y asegurarse de que el negocio haya estado en funcionamiento por lo menos los dos últimos años. Si el analista aprueba la solicitud de préstamo, el director de Progreso, el asistente técnico y el comité de préstamo del personal examinan la solicitud. Si se aprueba la demanda a este nivel, le dan su autorización oficial el representante del Banco Wiese, el Director de Acción Comunitaria del Perú y un miembro del directorio de ACP. Todo este proceso dura doce días para el primer préstamo.

Metodologías experimentales. A principios de 1984, Progreso comenzó a otorgar préstamos a grupos de crédito para la compra y reparación de viviendas. Los beneficiarios habían expresado frecuentemente la necesidad de este tipo de préstamos y los planificadores de ACP lo consideraron justificado. Hasta mayo de 1984, se habían otorgado préstamos por un total de US$4.152, a un interés semanal de 1,75 por ciento, administrados por diez grupos de vecinos (que representaban cincuenta familias), quienes se garantizaron mutuamente el préstamo. Después de cuatro meses, los resultados preliminares de esta metodología experimental revelaron que estos grupos tuvieron poca dificultad en cumplir con sus pagos. La recuperación fue constantemente del 100 por ciento.

En otro experimento, esta vez para la aprobación de préstamos controlada por los miembros, un grupo solidario de prueba organizó su propia «asociacion» y administró dieciséis préstamos. La asociación tomó a su cargo la aprobación y vigilancia de los préstamos de sus miembros. Solamente uno dejó de cumplir con el pago de su cuota, pero el comité de la asociación se hizo cargo del pago. Posteriormente, ésta administró veinticuatro préstamos más. El personal de Progreso le ha delegado la responsabilidad de evaluar la capacidad de crédito de sus miembros.

Otros dos experimentos de Progreso no dieron tan buenos resultados. En la primavera de 1984, Progreso experimentó con plazos de vencimiento más cortos (quince días a tres meses) para préstamos por sumas mayores (un millón y medio a tres millones de soles, o sea, alrededor de US$500 a US$1.000, a esa fecha), a pequeños grupos de microempresarios. La recuperación fue extremadamente pobre. En otro ensayo se trató de aprovechar los períodos especialmente activos de ciertos productores —Navidad, el comienzo del año escolar, etc.— ofreciendo a un número limitado de

prestatarios, préstamos relativamente pequeños a corto plazo, además de los originalmente otorgados. La recuperación fue también difícil.

Asistencia técnica. Tanto para las empresas de comercio como las de manufactura que participan en el programa de Progreso, el principio que originalmente regía sobre la asistencia técnica era que ésta debía ser extremadamente simple, y otorgarse mediante consejo informal a los clientes o sugerencias de administración ofrecidas en un ambiente de grupo, en reuniones de grupo de Progreso y en las iniciadas por los vendedores mismos.

Los miembros del personal percibieron que las necesidades de los clientes y su deseo de recibir asistencia técnica excedían los límites que permitían los recargados horarios del personal. Se dieron cuenta de que los clientes tenían derecho a un servicio eficiente y de alta calidad, pues pagaban tasas de interés comercial. Además de los informes del personal, se recibió información generalizada de los beneficiarios y de otros expertos locales, que trabajan con grupos similares, acerca de la gran necesidad de asistencia técnica en el campo de la administración de negocios. Particularmente entre las mujeres, el analfabetismo y la falta de instrucción era la causa de que fuera relativamente raro que tuvieran conocimientos simples de contabilidad. Cuando se hicieron las entrevistas (1984), los asesores del personal para microempresas no tenían información de cuántos de sus clientes utilizaban sistemas de contabilidad, pero el director del programa estimó que solamente dos por ciento llevaban libro de cuentas.

Más de un tercio de los vendedores y la mitad de las microempresarias que se entrevistó solicitaron específicamente, mayor información acerca de cursos en administración de negocios. Otro tercio de las vendedoras entrevistadas expresaron interés en algún tipo de capacitación vocacional. Esto indica que dichas personas no estaban ligadas sólo a actividades de comercio y que se las podría motivar a entrar en campos innovadores de producción, oficios y servicios. La mayoría de las mujeres entrevistadas, en ambas categorías, opinaron que estaría mejor preparado para ayudarlas un profesional que una de sus colegas, aun si ésta estuviera especialmente capacitada[10].

A principios de 1985, los planificadores de Progreso decidieron que debía ofrecerse más servicios de asistencia técnica a los microproductores a fin de que pudieran utilizar sus préstamos más eficientemente. Progreso cambió su política en el sentido de establecer, para todos los clientes del primer préstamo, el requisito de pagar por las visitas mensuales de asistencia técnica, durante las cuales se discutía análisis de negocios, contabilidad, planes de producción y organización.

[10] Sesenta y cinco por ciento de las vendedoras, 65 por ciento de las microempresarias clientes y 42 por ciento de los hombres entrevistados prefirieron asistencia técnica profesional.

A mediados de 1987, Progreso ha puesto en ejecución un programa de capacitación en gran escala para los participantes en el programa. ACP organiza de cuatro a seis cursos mensuales en cada una de sus cuatro oficinas, a cargo de instructores profesionales contratados para ese propósito, a los cuales asisten aproximadamente veinticinco participantes por curso. El primer curso se llama «Desarrollo Empresarial» y se compone de seis módulos de cuatro horas cada uno, a saber: introducción, contabilidad, comercialización, costos, control financiero y relaciones humanas. A estos cursos concurren conjuntamente vendedores y productores. También se llevan a cabo seminarios mensuales para cada uno de estos grupos por separado. Los seminarios duran tres horas y se concentran en planificación de negocios. Cada módulo del curso de Desarrollo Empresarial cuesta US$2,44 y cada seminario cuesta US$1,22 por participante.

Costos del programa. A base del informe de Progreso correspondiente al primer año en 1986, el tamaño promedio de los préstamos a los grupos solidarios fue de US$938 por cada grupo. Durante 1986, la proporción de autosuficiencia, que mide la capacidad del programa de cubrir los costos administrativos con sus ingresos, fue de 187 por ciento para el programa de grupos solidarios y sólo 64 por ciento para el programa de préstamos individuales. En 1984, los costos del programa para cada empleo creado en el componente de microempresa promedió US$512. A la fecha, los grupos solidarios tienen un costo de alrededor de dos centavos por dólar prestado; los préstamos individuales, de siete centavos por dólar prestado.

Características de los beneficiarios. Progreso trabaja con clientes de cada uno de los cuatro «conos» de *pueblos jovenes* de Lima que constituyen las concentraciones urbanas más densas de personas emigradas a la ciudad, las cuales trabajan en el sector informal de negocios y oficios. Pero los beneficiarios de Progreso no son los más pobres de los pobres de Lima; si bien su ingreso familiar mensual no alcanza para comprar la canasta básica de artículos esenciales, muchas de estas personas son residentes de *pueblos jovenes* establecidos, que reciben servicios eléctricos, drenaje, alcantarillado y agua potable y que tienen viviendas más adecuadas que muchos residentes de otros *pueblos jovenes* de Lima.

La información que se proporciona en seguida está basada en entrevistas llevadas a cabo en 1984 con prestatarios del cono sur de Lima, principalmente de San Juan de Miraflores. Sin embargo, es probable que estos datos reflejen bastante adecuadamente la actual situación de la población beneficiaria del programa. En 1984 se encontró que casi todas las mujeres que participaban de los programas de Progreso eran madres. Aunque el consenso general de los hombres y mujeres entrevistados fue que los servicios de cuidado del niño y las actividades educacionales para sus hijos serían altamente deseables, el cuidado del niño no significó una mayor preocupación para los clientes de Progreso, ya que la mayoría de sus hijos

eran mayores. Pocas mujeres pagan por el cuidado de sus hijos, usualmente combinado con el servicio doméstico; pero estas pocas mujeres ganan lo suficiente como para que sea económicamente conveniente contratar ayuda para las tareas de la casa y el cuidado de los niños, mientras ellas se dedican a atender sus negocios.

Microcomerciantes. Aunque ahora se ha extendido a otras prestatarias, al principio, este componente de crédito de grupo del programa fue diseñado para atender las necesidades de crédito de los vendedores de alimentos, que son predominantemente mujeres, en los mercados locales de los pueblos jóvenes. En 1984, el 80 por ciento de los comerciantes que obtenían préstamos en el programa de Progreso eran mujeres. Estas mujeres, frecuentemente con su hijo menor a cuestas, trabajan de cinco de la mañana a doce y media del día, primero comprando productos agrícolas en el mercado central, transportandolos después al mercado local, y atendiendo toda la mañana su puesto de venta del tamaño de un armario. En este trabajo, la mujer gana un promedio de US$6 diarios y muchas son la única fuente de ingresos de sus familias. De las cincuenta vendedoras que se entrevistaron para este informe en 1984, el 40 por ciento informaron que eran jefes de familia. La mujer vendedora de mercado tiene un promedio de seis años de escolaridad, mientras que el hombre tiene ocho años y medio. La edad promedio de la mujer es de treinta y siete años, ligeramente más alta que la del hombre, que es de treinta y cinco años; pero ambos tienen más o menos la misma experiencia en negocios, entre siete y ocho años.

Microproductores. En general, la mujer se dedica poco a negocios de producción, y son los de más difícil acceso porque están casi exclusivamente situados en la casa del propietario del negocio; son negocios en pequeña escala y las redes de compra y comercialización en que se asienta son más informales que en el caso de las actividades productivas del hombre. Los datos del estudio de 1984 de Progreso muestra que la mujer se ha dedicado, principalmente, a negocios de producción de alimentos o de prendas de vestir, ha generado un promedio de ingreso mensual de US$163 y empl[illegible] un promedio de una persona.

La edad promedio de estas microproductoras que son prestatarias de Progreso es de treinta y cuatro años, próxima al de los hombres, de treinta y seis años. En nuestras entrevistas con las microempresarias, 39 por ciento informaron que eran jefes de familia. Tanto las mujeres como los hombres tenían una escolaridad promedio de nueve años y un promedio de tres dependientes. Las mujeres tenían un promedio de nueve años de experiencia en negocios, mientras que los hombres promediaban los once. En el momento de solicitar un préstamo al programa, las mujeres tenían un ingreso promedio de US$139 al mes y los hombres de US$160. Empleaban un promedio de 1,5 trabajadores permanentes (tanto las mujeres

como los hombres) y un promedio de 1,5 trabajadores temporales. Las mujeres clientes de Progreso tendían a pagar a sus trabajadores menos que los hombres, o sea, el equivalente de US$72 por mes, como promedio, contra US$95 en el caso de los trabajadores contratados por hombres. Ambos se comparan favorablemente con el salario mínimo de US$50. La mitad de los microempresarios que se entrevistaron y 13 por ciento de las microempresarias indicaron que habían utilizado dinero prestado anteriormente, sea de prestamistas o de otras fuentes, como mutuales, cooperativas o juntas[11].

Impacto en los negocios de mujeres. La participación de la mujer en los programas de Progreso ha sido extraordinariamente vigorosa en especial entre los vendedores. En general, los negocios de mujeres ayudados por Progreso tienen resultados casi tan buenos como los de hombres, en términos del aumento relativo al ingreso y de la generación de nuevos empleos. Además, las mujeres han ganado confianza propia al participar en el programa, lo cual las ayudará a mejorar sus negocios. Finalmente, según el personal de Progreso, en ambos componentes del programa, el comportamiento de la mujer en el pago del préstamo es más responsable que el del hombre.

Microvendedoras. Entre noviembre de 1982 y abril de 1984, se prestó un total de US$345.467 a 560 mujeres y a 140 hombres vendedores de mercado. Hasta diciembre de 1986, el total prestado a los grupos solidarios (desde noviembre de 1982) fue de US$4.430.982 con un promedio prestado de $938 por grupo (o sea US$188 por persona). El ingreso diario promedio de la mujer era de aproximadamente US$3,40 en 1984 (el del hombre era mayor, o sea, US$5). Un estudio llevado a cabo por ACP en el otoño de 1983, (véase el Cuadro 7.4) mostró que el ingreso de los vendedores aumentó en un promedio de 43 por ciento[12]. El ingreso del hombre creció más rápidamente que el de la mujer: aquél aumentó 205 por ciento, en comparación con el nivel previo al préstamo, y el de la mujer subió solamente 41 por ciento.

[11] Información adicional de estas mujeres se provee en Reichmann, 1984.

[12] Tamaño de la muestra: veinte hombres y ochenta mujeres. Debido al reducido tamaño de la muestra masculina, el diferencial hombre/mujer puede no ser exacto. El informe de ACP no desagrega los datos según los tipos de productos que se venden más frecuentemente por hombres que por mujeres. Sin embargo, el diferencial de ingreso hombre/mujer dado por ACP difiere significativamente de nuestras entrevistas con vendedores de abarrotes (arroz, frijoles y otros productos de consumo corriente) los cuales representan 42 por ciento de los vendedores de mercado que entrevistamos. De estos vendedores que venden más o menos los mismos productos, 83 por ciento de las mujeres y 55 por ciento de los hombres informaron aumentos en su ingreso. Todos ellos declararon tener pequeños aumentos. De todos los negocios de vendedores, 30 por ciento de los hombres y sólo 6 por ciento de las mujeres indicaron que tuvieron disminución en su ingreso.

Cuadro 7.4

Ingreso neto diario (ventas menos costos) para los vendedores de mercado* en el programa de Progreso 1983

	Antes del préstamo	Después del préstamo	% de aumento
Hombres	1,85	5,66	205%
Mujeres	2,66	3,74	41%

* En dólares, tipo de cambio al día.
En octubre/noviembre de 1983 era US$1,00 = S/2.167.

La información cualitativa puesta al día en la primavera de 1984 (Reichmann, 1984a), muestra que a pesar de los informes sobre disminución o nivelación de la actividad de ventas, los referidos al ingreso de los vendedores son generalmente más positivos. En las muestras de vendedores, la mitad de los hombres y entre un tercio y la mitad de las mujeres informaron que su ingreso había aumentado un poco. Un tercio más informó que su ingreso era estable con relación a los niveles anteriores al préstamo.[13] Tanto los hombres como las mujeres entrevistados habían obtenido préstamos unas seis veces en promedio. De estos clientes, 42 por ciento de los hombres y 30 por ciento de las mujeres tenían ahorros, pero muy pocos los depositaban en un banco. Cuarenta y seis por ciento indicó que estaba en mejores condiciones que antes de participar en el programa.

Una cuarta parte de los vendedores que se entrevistaron trabajaron más horas diarias que antes, posiblemente porque aumentaron sus ventas. Según sus propios informes, los vendedores tenían en existencia más mercadería y más variada y muchos habían reparado o agrandado sus puestos de venta en el mercado. Tres cuartas partes de las vendedoras informaron que hacían sus compras en mayor cantidad; la mitad hacía, por lo menos, algunas de sus compras a crédito, y tres cuartas partes de las vendedoras otorgaban crédito sin intereses a sus clientes regulares. La mayoría de estas vendedoras, especialmente las que trataban en abarrotes, (arroz, frijoles, y otros alimentos de consumo corriente), tradicionalmente habían com-

[13] Cuarenta y siete por ciento de los diez y nueve hombres entrevistados por un miembro del personal informaron que había disminuido su ingreso y 60 por ciento de las mujeres que éste entrevistó informaron tener «muy poco más» ingreso que anteriormente. Un tercio de las cincuenta mujeres entrevistadas por un evaluador independiente informaron que sus ingresos habían aumentado; un tercio, que eran los mismos, y un tercio informó disminución en su ingreso. Nuestra tercera muestra, o sea, aquellos que asistieron a encuestas de participación, informaron aumento de ingresos por alrededor de un tercio de sus negocios.

Cuadro 7.5

Características de las microproductoras que tuvieron éxito en el programa de Progreso 1984

	Aumento del ingreso 50-100 por ciento	Aumento de ingreso 100+ por ciento
Edad promedio	33	32
Promedio de años de experiencia en negocios	9,4	4,8
Porcentaje de mujeres cabeza de familia	40%	40%
Promedio de años de escolaridad	9	(no hay datos suficientes)

prado a crédito, así como habían otorgado crédito cuando era posible. En el presente, existe algo más de flexibilidad para obtener y otorgar crédito, gracias al capital extra que proporcionan los préstamos. Ninguna de las vendedoras declaró haber vendido sus productos a precios más bajos.

Los patrones de crédito entre los vendedores de mercado son típicos de las economías no formales en toda América Latina. Comúnmente, no se separa el dinero personal del dinero de los negocios. Es frecuente el crédito entre miembros de la familia y amigos, y entre los grupos de vendedores está generalizada la práctica de prestarse dinero para hacer frente a los pagos del préstamo del programa. Treinta y ocho por ciento de las vendedoras que se entrevistaron afirmaron haber tenido dificultades en cumplir con sus pagos, y 50 por ciento obtuvieron préstamos de otras fuentes, con un 12 por ciento que jugaron a las «juntas».

Microproductoras. Entre enero de 1983 y abril de 1984, se prestó el equivalente de US$40.350 a las clientes microempresarias y US$267.601 a los microempresarios. El promedio de los primeros préstamos a las mujeres fue inferior al de los hombres —US$572 contra US$611— y para el 14 por ciento de hombres y mujeres que recibieron segundos préstamos, la diferencia es similar —US$917 contra US$957—. Dado el promedio total del ingreso mensual de estos propietarios de negocios (US$163 para mujeres y US$168 para hombres), estas diferencias de US$30-US$40 en el promedio de préstamos son proporcionales a las diferencias entre ambos ingresos (Reichmann, 1984a). Hasta diciembre de 1986, se habían otorgado prés-

tamos personales por un total de US$401.027, con un promedio de US$1.186 por préstamo.

Si bien las propietarias de negocios que se estudiaron en 1984 experimentaron un aumento de 25 por ciento en sus ingresos desde que recibieron un préstamo[14], 28,5 por ciento de las mujeres que se entrevistaron informaron que ganaban menos que antes de obtener un préstamo de Progreso. Desafortunadamente, la muestra de hombres era muy pequeña para comparar cifras de ingreso. Cincuenta y dos por ciento de las mujeres y 42 por ciento de los hombres mantenían ahorros, y tres cuartas partes de cada grupo declararon que el crédito les permitía vivir mejor.

Cuarenta y ocho por ciento de la muestra de mujeres declaró aumentos de ingresos de más de 50 por ciento. De éstas, la mitad experimentó aumentos de más de 100 por ciento. El Cuadro 7.5 muestra las características de estas propietarias de negocios.

Prácticamente, todos los negocios no tradicionales a cargo de mujeres (levadura, repuestos de cocina, empaquetado de jabón, etc.) se encuentran entre los más prósperos. Pero 60 por ciento de los negocios de mujeres con más de 100 por ciento de aumento estaba constituido por fabricantes de ropa.

Algunas de las microproductoras manifestaron que la mayor parte de sus préstamos se invertían en materiales y que 20 por ciento, tanto de hombres como de mujeres, también invertían en maquinaria. El día promedio de trabajo seguía siendo todavía de ocho horas para la mitad de las mujeres y hombres. Sin embargo, 35 por ciento de las mujeres informaron que trabajaban más, con un promedio de once horas diarias.

Si bien algunas de las microempresarias indicaron tener cierta dificultad en cumplir con los pagos del préstamo a Progreso, ninguna dijo que tuvo que pedir dinero prestado o empeñar a fin de cubrir su pago, en contraste con los vendedores, que pedían frecuentemente otros préstamos para responder a su deuda. Todas las microempresarias clientes que se entrevistaron y 92 por ciento de los microempresarios, indicaron que tenían planes de continuar pidiendo crédito a través de Progreso; 52 por ciento de las mujeres y 83 por ciento de los hombres deseaba préstamos de más de un millón de soles (más de US$333 en ese tiempo). El monto promedio de préstamos que deseaban las mujeres era de 3,5 millones, y el de los hombres de 4,86 millones de soles.

[14] La información sobre ingreso se calcula convirtiendo las cifras de ingreso iniciales y actuales al correspondiente equivalente en dólares, pero, como se menciona, este método es problemático ya que el poder de compra real del sol no se mantiene al ritmo de la inflación.

La Asociación para el Desarrollo de la Microempresa (ADEMI)

Esta Asociación se fundó en 1983, para ayudar al sector informal de negocios de Santo Domingo, República Dominicana. Al principio, ADEMI administraba dos esquemas de crédito: uno para microempresas individuales y otro componente para grupos solidarios, dirigido a pequeños negocios, principalmente dedicados al comercio. Tal como Progreso, ADEMI ha dejado un componente completamente a un lado. ADEMI ha comenzado a centrar su atención en la ayuda a empresarios individuales, principalmente productores. En noviembre de 1987 su cartera de préstamos pendientes a treinta grupos solidarios ha sido transferida a una institución de desarrollo que se orienta más hacia actividades populares básicas en Santo Domingo, el Instituto de Desarrollo Integral.

A fin de calificar para participar en el programa de préstamos de ADEMI, el negocio debe demostrar que tiene capacidad para invertir eficientemente más capital en equipo, maquinaria o servicios y para emplear más trabajadores (Programa, pp. 34-35). No se exige un nivel mínimo de ingresos, pero el negocio debe demostrar que tiene buenos antecedentes. Cuando el cliente o la cliente ha demostrado ser buen candidato mediante el pago al día de préstamos de ADEMI, podrá recibir nuevo crédito para otras actividades productivas. Por ejemplo, el panadero (trabajando en la cocina de su propia casa) que tiene buenos antecedentes de pago de su préstamo, puede obtener otro por un monto mayor para establecer una panadería en un local aparte. Si ha pagado al día varios préstamos pequeños, el personal no tomará mucho tiempo investigando cómo ha gastado el dinero, pues eso se deja al criterio del dueño del negocio.

El proceso de aprobación de préstamos es aún más simple que el de Progreso, y generalmente no toma más que pocos días. Los clientes se enteran del programa sea mediante sus relaciones con un miembro del personal o de palabra. Después que un posible cliente pide información acerca del programa, un empleado visita su negocio para evaluar su capacidad de inversión en materiales, inventario o equipo. Se prepara la solicitud junto con el empleado, en la cual se registra toda la información importante del negocio y de su propietario. El cliente o un grupo de clientes y un miembro del personal determinan el monto de préstamo y el plan de pagos, de acuerdo con las necesidades particulares del negocio. En seguida, la solicitud es evaluada por el gerente del componente de grupos solidarios y del componente de microempresa y por el director de ADEMI, quienes pueden incorporar ciertas modificaciones a las condiciones del préstamo.

Generalmente, el préstamo se desembolsa en pocos días, mediante un cheque de la cuenta de ADEMI en un banco privado, el Banco Popular. El cliente o el grupo reciben el cheque en la oficina de ADEMI y lo cobran en una de las agencias que el Banco Popular tiene en la ciudad. La

primera vez, un empleado acompaña al cliente, o al grupo de clientes, al banco para ayudarle en el manejo de los servicios bancarios y para abrir una cuenta de ahorros. Se aconseja a los clientes que depositen una porción de cada cheque en la cuenta de ahorro. Se exige a todo cliente que mantenga ahorros y se registra este dato cada vez que el cliente se presenta al banco para solicitar otro préstamo.

El programa de ADEMI ha incorporado una innovación que consiste en que los préstamos iniciales son muy pequeños. Los primeros préstamos para microempresas son de US$50 a US$250 pagaderos en tres a doce meses, por cuotas mensuales. La tasa de interés es de 24 por ciento anual, e incluye la cuota de asistencia técnica y costos de cierre de 6 por ciento. El préstamo mayor que se otorgó fue de US$4.000. Se espera que al llegar a este nivel el cliente esté en condiciones de «graduarse» para recurrir a un banco o a otra institución de crédito formal.

El pago al día de los préstamos es esencial para que ADEMI pueda continuar otorgando crédito a la población pobre de Santo Domingo. Cuando se atrasan los pagos, se cobra una multa por cada día de demora de un promedio de 0,5 por ciento de la suma pendiente de pago. La estrictez con que ADEMI cobra los préstamos se refleja en una alta proporción de recuperaciones de 78,6 por ciento a diciembre de 1986.

Préstamos a grupos solidarios. Como se ha hecho notar, los treinta grupos solidarios restantes que participaban en ADEMI fueron transferidos a otra institución de desarrollo de República Dominicana, en noviembre de 1987. ADEMI dejó de efectuar préstamos a vendedores a fin de dar ayuda a los negocios que generaban empleo. En efecto ya que la mayoría de los grupos solidarios estaban compuestos de vendedores, ADEMI canceló su ayuda a este sector. Desafortunadamente, la gran mayoría de los participantes en este programa eran también mujeres, que han quedado marginadas a raíz de esta medida. ADEMI cita también como justificación para el retiro de su ayuda, la gran movilidad e inestabilidad de este sector de la población. Sin embargo, es interesante anotar que en 1984, poco antes que el FMI impusiera medidas de austeridad, no se consideraba que los grupos solidarios sufrieran una situación tan precaria. En ese momento, los grupos solidarios fueron una parte importante del programa de préstamos de ADEMI e incluían a muchas mujeres como propietarias de negocios. Para marzo de 1984, existían siete grupos solidarios de mujeres y 138 grupos mixtos, de un total de 215 grupos solidarios. La mayoría de los grupos mixtos estaban dominados por hombres, pero en 25 por ciento de estos grupos más de la mitad de los miembros eran mujeres. En 28 por ciento de los grupos mixtos las mujeres eran las coordinadoras. Hoy día sólo el 22 por ciento del total de los préstamos de ADEMI son desembolsados a las mujeres.

Asistencia técnica. Los asesores de ADEMI ofrecen asistencia técnica en organización de negocios y conocimientos simples de administración, presupuesto y otras prácticas por medio de capacitación a los clientes en su esfera o local de negocio. Los miembros del personal de ADEMI se sienten orgullosos de informar que enseñan a sus clientes a firmar su nombre como el primer paso de la asistencia que prestan. Si bien no se registran las visitas a los clientes, el personal de ADEMI estima que de 50 a 70 por ciento de su tiempo está dedicado a estas visitas que llevan a cabo por lo menos dos veces al mes a cada cliente.

En general, el personal de ADEMI visitaba más frecuentemente a los clientes microproductores entrevistados en 1984 (Reichmann, 1984b); de éstos, los hombres reciben, proporcionalmente, más asistencia. Cincuenta por ciento de estos clientes hombres indicaron que recibían visitas del personal por lo menos una vez por semana, mientras que ninguna de las clientes informó haberlas recibido tan frecuenemente. Cincuenta y ocho por ciento de las microproductoras declararon recibir visitas dos o tres veces al mes. Entre los grupos solidarios, 47 por ciento de las mujeres y 71 por ciento de los hombres entrevistados afirmaron que su asesor los visitó una vez al mes o menos.

ADEMI deberá enfrentar una mayor demanda de asistencia técnica en el futuro. El estudio de 1984 indica que muchos comerciantes (47 por ciento de los hombres y 3 por ciento de las mujeres) y gran parte de los microproductores (66 por ciento de las mujeres y 50 por ciento de los hombres) desearían participar en algún tipo de capacitación en manejo de oficina o administración de negocios. Actualmente se ofrece asistencia de manera informal, pero no se han organizado cursos de capacitación para los clientes de ADEMI. Esta actitud es consecuente con el principio «reduccionista» de ADEMI, que tiende a centrarse estrictamente en operaciones de crédito.

Resultados del programa. Los logros de ADEMI en sus tres primeros años indican que el programa ha sido efectivo. Un aspecto del éxito de ADEMI, su capacidad de llegar a gran número de negocios, puede atribuirse en gran medida a que anteriormente existía un programa de microempresa dirigido por la Fundación Dominicana de Desarrollo (FDD). Gran número de gente en los barrios de Santo Domingo ya tenían conocimiento del concepto de crédito a la microempresa, mediante la promoción del programa de la FDD.

Hasta junio de 1987, los resultados generales del trabajo de ADEMI han sido alentadores, pues ha desembolsado 11.661 préstamos a 3.391 microproductores y comerciantes en 270 grupos solidarios; se han creado más de 2.500 empleos, y los clientes han depositado en sus cuentas de ahorro el equivalente de US$23.700. En el presente, ADEMI maneja una cartera mensual de, aproximadamente, US$656.000. ADEMI ha logrado 100 por ciento de autosuficiencia, pues cubre sus gastos generales y costos admi-

nistrativos con el producto de los intereses. Hasta junio de 1987, el costo por dólar prestado promediaba los diez centavos.

El desempeño de la mujer en ADEMI. El nivel de participación de la mujer en ADEMI refleja el nivel general de las mujeres que trabajan por cuenta propia en la economía dominicana[15]. A diciembre de 1986, 22 por ciento del total de los clientes de ADEMI estaba compuesto por mujeres, o sea, 19 por ciento del total de prestatarios individuales y 40 por ciento del total de los miembros de grupos solidarios (quienes son principalmente comerciantes). El alto porcentaje de mujeres en los grupos solidarios refleja que ella tiene, generalmente, el ingreso más bajo en la economía dominicana.

Las microproductoras que se entrevistaron en 1984 (Reichmann, 1984b), tenían un promedio de dieciséis años de experiencia en su negocio, y la mayoría eran cabeza de familia, con la responsabilidad de proveer la mayor parte del ingreso familiar. Las mujeres trabajaban en negocios tales como producción de alimentos, fabricación de ropa, cerámica, artículos de madera y fabricación de alfombras, y tenían un promedio de seis empleados. Sus ganancias promedian RD$460 por mes (equivalente a US$153). Las mujeres miembros de grupos solidarios se ocupan, principalmente, de vender desde su casa o en la calle, ganando un promedio de RD$238 (US$79) al mes. Estas cifras se comparan favorablemente con el actual salario mínimo para trabajadores en la República Dominicana, de RD$125 (US$42) por mes.

En general, las mujeres clientes difieren de los hombres, en que ellas, como promedio, son algo mayores, y en que las microproductoras tienen un promedio de un año más de experiencia en negocios que los hombres y un empleado más, pero reciben algo menos de ingresos mensuales del negocio. La mujer y el hombre tienen similares antecedentes de escolaridad: entre los entrevistados en 1984 los microcomerciantes tenían un promedio de cuatro años y el de los microproductores, era de ocho años y medio.

Microproductores. El patrón de préstamos para las mujeres, tanto en montos como en proporciones, es semejante al de los hombres, así como el comportamiento de pago. A marzo de 1984, tanto los microproductores como las microproductoras que habían participado en ADEMI por seis meses o más, habían tomado préstamos un promedio de cinco veces, mientras que los comerciantes con seis meses o más de participación en ADEMI, habían recibido préstamos por más o menos el mismo monto que los hombres (un promedio de RD$540 en 1984 = US$150) y la proporción acumulativa de pago del préstamo (89 por ciento) fue uno por ciento más baja que la de los hombres, en el momento de las entrevistas.

[15] Lucz: op. cit, Anexos, Cuadro 7.1.

Cuadro 7.6

Cambio en el ingreso mensual por sexo de los clientes de ADEMI. 1984
(Porcentajes)

Tipo de negocio	Hombre	(Nº)	Mujer	(Nº)
Producción de alimentos	104	46	127	13
Cerámica/artesanías	115	49	89	8
Fabricación de ropa	154	41	128	48
Tapicería	199	28	-67	5
Fabricación de muebles*	148	113	-40	2

* El pequeño número de negocios de mujeres para la fabricación de muebles (2) hace que la comparación con 113 negocios de hombres sea muy débil.

Si bien los patrones de préstamo de la mujer son similares al del hombre, los aumentos del ingreso mensual que generan sus negocios aparenta diferir. Sólo 58 por ciento de las mujeres entrevistadas en 1984 informaron haber tenido un aumento en su ingreso mensual, desde que comenzaron su participación en el programa. En general, el promedio de aumento de ingreso mensual en todos los negocios de mujeres fue de 66,5 por ciento, mientras que el de los hombres fue de 99 por ciento. El Cuadro 7.6 ilustra como se comparan distintos tipos de negocios de mujeres y hombres, en el promedio general de aumento del ingreso, en los últimos seis meses, desde que ingresaron al programa.

Las microproductoras entrevistadas habían contratado un promedio de dos nuevos empleados por negocio desde que se integraron al programa, en tanto que los hombres sólo contrataron uno. El salario de todos los empleados de los clientes fluctúa alrededor del salario mínimo. Pero el salario promedio de los empleados de la mujer (RS$117) es menor que el de los empleados del hombre (RD$145) en un 19 por ciento, lo cual refleja las diferencias de salario en el país en general (Báez, 1983, p.17). Los ahorros de las microempresarias fueron algo más altos (18 por ciento) que los de los hombres, que promedian RD$162.

Microcomerciantes. Microcomerciantes que habían participado en el programa de grupos solidarios de ADEMI por seis meses o más, a marzo de 1984, recibieron un promedio de ocho prestamos. El tamaño promedio de los créditos más recientes para todos los grupos de mujeres fue ligeramente mayor (RD$500 ó RD$100 —US$33— por miembro) que para los grupos de sólo hombres o mixtos. Los grupos de sólo mujeres presentan un mejor cumplimiento de pagos al día: 89 por ciento contra 87 por ciento

para los grupos de sólo hombres y 85 por ciento para los grupos mixtos. En la categoría de ahorros, los grupos de sólo mujeres ahorraron más, o sea, un promedio de RD$32 por miembro, mientras que los grupos de sólo hombres ahorraron un promedio de RD$27 por miembro y los grupos mixtos, un promedio de RD$22 por miembro[16].

ADEMI no registró cambios en los niveles de ingreso para microcomerciantes y las estimaciones de sus ingresos al iniciar el programa (declarados en la solicitud de préstamo inicial) no difieren significativamente de los cálculos obtenidos en las entrevistas. En cuanto a los microcomerciantes que se entrevistaron, 24 por ciento informó aumentos en los ingresos desde su participación en el programa, 35 por ciento indicó disminuciones en el ingreso y 41 por ciento declaró que no hubo cambio.

Aspectos positivos y negativos de Progreso y de ADEMI: lecciones para el diseño y la administración de proyectos

Si se tiene en cuenta las metas específicas de generación de ingresos y empleo, el éxito inicial de Progreso y de ADEMI ha sido importante, particularmente, porque ha llegado a la mujer que vende en los mercados. Se vencieron muchas de las limitaciones que impiden el acceso de la mujer al crédito, debido, principalmente, a las siguientes características de estos programas:

1. Se ha reconocido que los negocios de la mujer son dignos de crédito.
2. No se exige garantía.
3. Los clientes consideran que los tipos de interés y las cuotas de pago frecuentes (para los vendedores) son apropiados.
4. Las oficinas del programa están situadas en la comunidad.
5. El tiempo que se emplea en la transacción es mínimo.
6. Existe apoyo social para la participación de la mujer, especialmente mediante el mecanismo de grupos solidarios.
7. La promoción del programa y la asistencia técnica están situadas en el mismo lugar que los mercados y negocios.
8. La metodología del programa es bastante simple, si bien de hecho se requiere que los clientes microempresarios sepan leer y escribir.

Es importante notar que en ambos programas, la participación de la mujer en los grupos solidarios es mucho mayor que en el componente de préstamos individuales. En el caso de Progreso, la mujer es el objetivo

[16] Debe anotarse que estas cifras de ahorro están calculadas a mediados de febrero y que los saldos en las cuentas de los miembros fluctúan casi diariamente. Con frecuencia, los miembros giran el total de sus cuentas cuando deben hacer sus pagos.

específico como beneficiaria del programa de grupos solidarios; no lo es de ADEMI como posible cliente de ninguno de sus componentes, aunque muchos aspectos del diseño de su programa condujeron a su participación. En general, el nivel de ingreso y los tipos de negocios que representan las mujeres clientes son el objetivo del tipo de cliente que ADEMI ha tratado de alcanzar.

Desafortunadamente, da la impresión de que Progreso y ADEMI han comenzado a retirar el apoyo a las propietarias de negocios más pobres. Ambas organizaciones vienen ajustándose a las políticas de uno de sus financiadores principales (el Banco Interamericano de Desarrollo) de dar prioridad a actividades productivas frente a las comerciales, lo cual, en efecto, excluye a la gran mayoría de las mujeres pobres económicamente activas. La determinación de ADEMI de cancelar el componente de grupos solidarios reduce aun más el acceso de la mujer a la asistencia que le puede ser necesaria para participar en un proyecto de crédito, aún como microproductora.

Sin embargo, se puede resumir los logros generales de los programas, desde el punto de vista de los beneficiarios, diciendo que ofrecen *seguridad* y *más estabilidad* a los vendedores locales y a los propietarios de micronegocios. Los planes de pago flexibles y los pequeños préstamos en escala ascendente, han permitido a los clientes introducir gradualmente capital nuevo en sus negocios y aprender, al mismo tiempo, a manejar sus negocios en escala creciente, así como resolver sus problemas administrativos. Para la mujer que no tiene experiencia en comercio o producción en mayor escala, ésta es una manera muy efectiva de introducir conceptos de eficiencia y de economía de escala.

Desde el punto de vista institucional, los mayores logros de Progreso y ADEMI son: primero, la capacidad de prestar a un número más grande de pequeños prestatarios del que sería posible en condiciones de programas menos «ágiles», y, segundo, la capacidad de cubrir los costos de operación con los ingresos provenientes del proyecto, lo cual añade una dimensión de autosuficiencia que no existía en muchos programas de organizaciones privadas voluntarias[17].

Eficiencia.

En parte, ambos programas han podido lograr estos resultados gracias a la coordinación de las funciones del personal para una mayor eficiencia. En el caso de Progreso, el tiempo del personal por cliente ha sido reducido

[17] Puesto que los recursos del préstamo provienen de fondos que fueron donados u obtenidos como concesiones, los programas aún no cubren todos los costos implícitos en esta actividad crediticia.

mucho por la práctica de preparar las solicitudes de préstamo en reuniones de grupo. Cada miembro del personal atiende, con este sistema, hasta veinte o treinta clientes, y si bien los detalles sobre el negocio se comprueban mediante una visita, las reuniones eliminan mucho del tiempo que toma transmitir información a cada cliente en particular, como lo requiere una metodología individual. El *slogan* que dice «Usted aprueba su propio crédito» fortalece el sentido de autosuficiencia del beneficiario en el proceso continuo de la solicitud de préstamo. Los clientes pueden predecir con bastante exactitud si su solicitud será aprobada o no, basados en su comportamiento anterior de pago y en una evaluación realista de su propio negocio. La asesoría sobre nociones de contabilidad y administración ofrecida durante las reuniones sociales iniciales hace que el personal utilice su tiempo más eficientemente durante las visitas de asistencia técnica.

A junio de 1987, ADEMI había logrado 100 por ciento de autosuficiencia que le permite cubrir sus costos operativos mediante sus ingresos por intereses y otros cargos. A fines de 1986, Progreso alcanzó 64 por ciento de autosuficiencia en el componente de préstamos personales y el 187 por ciento en el componente de grupos solidarios.

Promoción

Ambos programas realizan su promoción casi exclusivamente a través de que «se corra la voz». Si bien este sistema es una manera de atraer clientes a bajo costo, tiende, al mismo tiempo, a excluir ciertos posibles beneficiarios, en particular, aquellos que no están fuertemente ligados a las redes informales de comunicación. Estos son, con frecuencia, nuevos migrantes o los que viven en zonas menos accesibles de los barrios pobres de la ciudad. También las mujeres pueden ser indebidamente ignoradas con este sistema, en especial, las que operan negocios de fabricación «invisibles», dentro de sus casas.

Se puede contrarrestar esta tendencia mediante la propaganda activa de los servicios del programa destinados a la mujer, como en el caso de Progreso, que tiene como meta lograr que 80 por ciento de los prestatarios sean mujeres. Pero Progreso no pretende llegar a los residentes más pobres de los *pueblos jóvenes* de Lima, principalmente, a causa del requisito de que el negocio tenga dos años de existencia para ser elegible. Los residentes más pobres de Lima se han dedicado muy recientemente a actividades económicas en la zona urbanizada de Lima. El fracaso en llegar a la población más pobre se debió también, anteriormente, a otra deficiencia del programa, la virtual necesidad de que los prestatarios individuales supiesen leer y escribir. El proceso de admisión giraba alrededor de la capacidad de los clientes de completar sus solicitudes de préstamo

por sí mismos. Sin embargo, en los últimos años el gran hincapié que Progreso ha hecho en los préstamos a grupos solidarios, los cuales tienen menos exigencias respecto a la capacidad de leer y escribir, ha llegado a solucionar este problema.

La promoción del programa de ADEMI se ha centrado con más fuerza en el hombre que en la mujer. De los clientes entrevistados en 1984, dos tercios de los propietarios de microempresas habían recibido la visita de empleados de ADEMI para informarles del programa, en tanto que sólo un tercio de las propietarias de microempresas se enteraron del programa por esta vía. Entre los miembros de grupos solidarios, el personal se había puesto en contacto, en un comienzo, con 43 por ciento de los hombres entrevistados y sólo con 6 por ciento de las mujeres. Noventa y cuatro por ciento de los miembros femeninos de grupos solidarios y 58 por ciento de las clientes microempresarias indicaron que se enteraron de ADEMI por redes informales de comunicación.

Costos de transacción para el prestatario

Los costos de transacción, incluyendo el tiempo que se roba a otras actividades, ha sido identificado como una de las mayores limitaciones al acceso de la mujer al crédito. ADEMI es uno de los programas que más éxito ha tenido en reducir estos costos mediante un rápido proceso en la solicitud del préstamo y de sistema de desembolso. En realidad, en la mayoría de los casos, el tiempo para tramitar un préstamo ha sido reducido a menos de tres días. La eficiencia administrativa se ha intensificado con el trabajo que realizan los asesores de crédito entre los clientes y su conocimiento personal de cada negocio, lo cual permite que no se tenga que investigar cada solicitud de préstamo mediante un largo proceso de aprobación, como ocurre en las instituciones tradicionales.

A fin de eliminar tanto el tiempo de espera como la necesidad del cliente de hacer varios viajes a la oficina situada en el centro de la ciudad, la administración de ADEMI ha coordinado el programa para dar más tiempo a la relación asesor-cliente en el sitio del negocio del cliente o en su casa. El Banco Popular, en coordinación con ADEMI, participa en la tarea del desembolso del préstamo y su recuperación, lo cual reduce la congestión de gente en las oficinas de ADEMI. Como las catorce agencias del banco están distribuidas por todas las zonas de la ciudad, esta descentralización elimina largas filas y tiempo de espera.

En el caso de Progreso, el lapso que toma desembolsar un préstamo a microempresas, aunque se ha reducido de veinte o veinticinco días (fines de 1984) a doce días en 1987, es todavía muy largo y el proceso muy complejo para que se pueda administrar el número de préstamos necesario pa-

ra que tenga efecto en el sector informal de la economía, aun sólo en la zona señalada como objetivo del programa. Las limitaciones de la infraestructura del banco colaborador impiden un desembolso más rápido, así como elimina la factibilidad de otorgar préstamos a corto plazo a las microempresas clientes sumados a los préstamos regulares a más largo plazo.

La mayoría de los clientes, hombres y mujeres, que se entrevistaron de ambos programas, informaron que hacían pocas visitas a la oficina de ADEMI o Progreso; generalmente, para ADEMI menos de dos al mes y aun menos de una visita al mes en el programa de Progreso. Pareciera que las mujeres hicieran más visitas que los hombres, pero tal vez ello se deba a que muchas de las mujeres entrevistadas eran coordinadoras de grupo y debían presentar los recibos de pago a la oficina.

Asistencia técnica y seguimiento del cliente

Ninguno de los programas ha desarrollado todavía un componente extenso de asistencia técnica, si bien se viene haciendo esfuerzos en este sentido. Las relaciones entre el personal y los clientes están limitadas por el tamaño relativamente grande de los proyectos. El tiempo destinado a la relación del personal con el cliente es reducido y muchos de los asesores están sobrecargados de trabajo. En el componente de microempresa de ADEMI, la relación de personal a cliente era de 1 a 82; para el componente de grupos solidarios, esta relación era de 1 a 383, en 1984. Hoy día, Progreso sirve a más de 800 negocios con un personal de doce *promotores/asesores*.

Tanto los miembros del personal como los clientes de Progreso, durante las entrevistas expresaron su preocupación, de que la falta de contacto del personal con los clientes puede haber debilitado el programa. Por ejemplo, si los asesores no pueden averiguar si un cliente emplea sistema de contabilidad, sus posibilidades de ofrecer asesoría eficiente se ven considerablemente impedidas. Otro problema es que algunos prestatarios, particularmente entre los vendedores, informan que han utilizado los recursos del préstamo para pagar deudas antiguas, jugar a las *juntas* o invertir en reparaciones de vivienda, así como arreglar sus talleres o sitios de venta en el mercado. Además, ha habido rumores de que en la comunidad de San Juan las mujeres vendedoras de mercado han desviado los recursos del préstamo entregándolos a sus esposos. El personal se encuentra impedido por limitaciones de tiempo y transporte; pero con una nueva política de asistencia técnica puesta en práctica, se espera que mejore el contacto entre el personal y el cliente, por lo menos en el componente de microproductores.

En vista del gran número de mujeres en el componente de vendedores

y del compromiso de atraer a la mujer al componente de microproductores, una seria deficiencia de Progreso y ADEMI es la ausencia de personal de campo femenino. El personal del programa y los beneficiarios están de acuerdo en que una mujer podría servir de nexo importante para aumentar la accesibilidad de ellas al programa, así como servir de ejemplo para las jóvenes. La gran mayoría de las vendedoras de mercado entrevistadas en el programa de Progreso comentaron que preferirían trabajar con personal femenino, si bien 61 por ciento de las microproductoras y 83 por ciento de los hombres que se entrevistaron, manifestaron que no tenía importancia a qué sexo perteneciera el personal.

Capacitación y desarrollo de técnicas

Mediante su participación en instituciones como Progreso y ADEMI, la mujer, que nunca ha hecho uso de una cuenta bancaria o ha conocido la organización de una oficina, puede adquirir nuevos conocimientos. Todas las tareas que se requieren de un nuevo cliente son fáciles de aprender. Los asesores de ADEMI inician personalmente a sus clientes en los servicios bancarios, llevándoles paso a paso, por los procedimientos de cobrar y depositar cheques. Cuando es necesario, enseñan a sus clientes a firmar su nombre. A las muchas mujeres que son analfabetas y que no están familiarizadas con procedimientos de esta clase, ADEMI las integra a un mundo sociocultural diferente, así como a un nuevo nivel de participación económica.

A medida que aumenta la experiencia y el éxito de la mujer en sus actuales actividades de negocios, ADEMI y Progreso deben motivarlas para avanzar hacia distintas clases de actividades, ya que, actualmente, los negocios de la mujer se limitan a la producción y venta de alimentos y ropa. Las mujeres clientes, generalmente, expresan que las metas de sus negocios son similares a las de los hombres, es decir, expandir la producción o producir en escala y posteriormente, diversificarla. Sin embargo, un tercio de las prestatarias de ADEMI que se entrevistaron dijeron que estaban satisfechas con el nivel de producción de su negocio y que no pensaban modificar sus prácticas.

En nuestras entrevistas, las sugerencias de los clientes para que se agregaran nuevos servicios eran compartidas, en general, por hombres y mujeres participantes en los dos programas. Los principales pedidos de ambos eran de más asistencia técnica y cursos en el campo de la administración. Entre las mujeres, era de igual importancia el pedido de cursos en salud, higiene y planificación familiar. La mitad de hombres y de mujeres participantes en programas de Progreso expresaron también la necesidad de servicios educacionales para sus hijos.

El personal de Progreso ha manifestado su voluntad de proporcionar servicios en salud pública, pero la falta de recursos ha forzado a la Acción Comunitaria del Perú a concentrarse en crédito y capacitación. En vista del énfasis puesto en este campo, Progreso ha hecho grandes adelantos en 1987 en proporcionar amplios servicios de capacitación a propietarios de negocios productivos y comerciales. Para ayudar a los beneficiarios a fortalecer sus técnicas de negocios y de comercialización, ofrece un curso de seis módulos y frecuentes seminarios.

Participación y organización de los beneficiarios

Uno de los resultados que se anticipa de programas como ADEMI y Progreso es que las mujeres sentirán mayor poder y autonomía dentro de sus comunidades y en el mundo económico en general. El mecanismo de los grupos solidarios tiene la capacidad de preservar y mantener las redes existentes de apoyo social, porque se trata de un compromiso mutuo efectuado entre personas que se conocen bien entre sí y viven en estrecho contacto. Los grupos solidarios podrían también resultar el foro para la organización de la comunidad o para compartir información; pero éstas son sólo capacidades potenciales hasta ahora. La política de ADEMI ha sido permitir que este tipo de actividades vayan tomando forma por sí mismas.

Progreso ha establecido un sistema efectivo de información para los beneficiarios para hacerles partícipes en las decisiones del programa. Las reuniones regulares sirven para hacer llegar las opiniones de los beneficiarios al director del proyecto y al personal. Al compartir las mismas preocupaciones sobre la política del programa, los clientes aprovechan las reuniones de beneficiarios para influir en los cambios de política, y el personal de Progreso se ve impelido a considerar seriamente los asuntos que tratan. Sin embargo, no se ha puesto en práctica un mecanismo formal para recibir los insumos de los clientes y para su participación en el desarrollo de la política del programa.

En el otoño de 1983, las mujeres participantes en Progreso asistieron a la primera reunión auspiciada por el personal de la «asociación de micronegocios», en proporción a su representación en el programa de microproductores 15 por ciento de los 200 participantes en la reunión fueron mujeres. En esta reunión, los participantes trataron la posibilidad de organizar ferias de comercio para vender sus productos, de organizarse para hacer frente a la necesidad de legalizar sus negocios, y de otras preocupaciones comunes a residentes del sector informal y propietarios de negocios. Las mujeres manifestaron la esperanza de instituir la comprar al por mayor, ya que muchas de ellas trabajan en negocios similares. Las mujeres también expresaron interés en formar una asociación de micronego-

cios como un medio de organizarse para recibir información y servicios acerca de planificación familiar, salud e higiene.

En 1983, los vendedores de mercado también realizaron una reunión similar para todos los participantes en el programa, a la cual asistieron 300 personas, la mayoría mujeres. Sus aspiraciones y preocupaciones eran similares a las de los microempresarios; sin embargo, en nuestras entrevistas, los vendedores parecían menos motivados para continuar la organización de actividades comunes, por lo menos mediante una asociación de vendedores.

Como un resultado de la participación en el estudio por un trabajador social de ACP durante la evaluación de 1984, las clientes microempresarias iniciaron una asociación de micronegocios de mujeres. En vista de que la reunión de participantes de todo el programa no dio por resultado actividades concretas, las mujeres decidieron hacerse cargo ellas mismas de la organización de una feria para vender sus productos y promover cursos de educación popular entre las propietarias de negocios que participan en los programas de Progreso.

Resumen de las diferencias entre ADEMI y Progreso y sus implicaciones para la mujer

ADEMI y Progreso son instituciones sumamente diferentes, aun a primera vista, si bien comparten las mismas metodologías de préstamo a la microempresa. Acción Comunitaria del Perú ya tenía quince años de experiencia en desarrollo de la comunidad cuando creó el programa de Progreso en 1982, y había adquirido vastos conocimientos en desarrollo integrado de la comunidad en los pueblos jóvenes de la gran Lima, dando apoyo a los grupos básicos para obtener vivienda, agua potable, alcantarillado, drenaje, electricidad y otros servicios, así como organizando programas de asistencia legal, alfabetización y otros de orden educacional. Un antiguo empleado de ACP anota que las metas de Progreso están «integradas... para ayudar a la gente a cambiar su condición socioeconómica», en marcado contraste con la percepción de las metas que tiene ADEMI que las considera más eficientes y llamadas a ampliar los servicios de crédito.

La larga tradición de Acción Comunitaria en su participación en la organización y educación de la comunidad conforma su trabajo con los microempresarios: se da gran importancia a la capacitación y educación de los grupos beneficiarios; se utilizan las organizaciones locales existentes (por ejemplo, las asociaciones de vendedores de mercado) para la promoción y el diálogo dentro de la comunidad, y se construye, conscientemen-

te, el concepto de grupo solidario sobre una tradición de organización local, relativamente bien establecida.

ADEMI, por otra parte, se creó en 1983, específicamente para administrar crédito, utilizando lo que Tendler (1987) llama el modelo «minimalista», y nunca pretendió ofrecer ningún otro servicio. El estilo y los valores de ADEMI están modelados según el sector privado: cargos por servicios, eficiencia, medición de resultados, estructura de incentivos para motivar a los empleados a producir más y la idea de que los beneficios sociales van a surgir a partir de los económicos.

Una diferencia notable entre Progreso y ADEMI es el énfasis que pone el primero en capacitación. Hace varios años ADEMI contrató un equipo privado de asistencia técnica para trabajar con clientes microempresarios, pero encontró que este programa no cubría sus costos. Desde entonces, de acuerdo con su principio «minimalista», ADEMI no ofrece cursos de capacitación para sus clientes, pero en cambio, su personal proporciona asistencia técnica individual con base en un cargo por servicios.

Progreso también ofrece cursos de capacitación con base en un cargo por servicios, pero todavía no se sabe si estos cursos son financieramente autosuficientes. En todo caso, los seminarios y los amplios programas de capacitación que se planean para los meses venideros están de acuerdo con el enfoque más integrado hacia el desarrollo de la microempresa.

A pesar de las diferencias en estilo, ADEMI y Progreso promueven valores similares: accesibilidad del crédito al pobre, tiempo y costos de transacción mínimos, agilidad y relaciones personales como la principal base para garantizar el crédito. En ADEMI, la relación personal se establece entre el empleado y el cliente, mientras que en Progreso, sirven de garantía de los préstamos las relaciones entre miembros del grupo solidario. En ambos casos, el juicio de carácter debe reemplazar al análisis comercial como criterio para aprobación de préstamos, ya que la mayoría de los negocios en el sector informal llevan registros rudimentarios o no los tienen, y, por otra parte, sus posibilidades de acceso a bienes que sirvan de garantía es limitada.

El hecho de que ADEMI y Progreso tengan valores comunes que guíen sus actividades de préstamos a la población pobre, les llevó a iniciar, en 1982-1983, programas sorprendentemente similares. Ambas instituciones trabajaron con grupos solidarios formados principalmente por vendedores de mercado y personas que se dedicaban a otras actividades comerciales, que constituían las más pobres de las personas económicamente activas. Ambas entidades también efectuaron préstamos a personas cuyos negocios eran algo más grandes y comprendían, por lo general, manufacturas o servicios. Los programas de grupos solidarios de ADEMI y Progreso sirvieron esencialmente a mujeres, y los programas de préstamos personales ayudaron en especial a hombres. Durante los primeros años, cada

programa recibió la influencia de, por lo menos, dos factores: a) su propia experiencia de préstamos a ambos tipos de clientes, y b) la política de préstamos del Banco Interamericano de Desarrollo de apoyar solamente a las llamadas empresas productivas (i.e. manufacturas y, en menor medida, servicios). Estos factores llevaron a cada institución a modificar sus prácticas de préstamos, de muy diferente manera, pero, sorprendentemente, el efecto neto en la participación de la mujer puede haber resultado similar en ambos casos.

El primer factor —experiencia institucional— es probablemente el más significativo. Progreso integró el concepto de grupo solidario en su *modus operandi* establecido y encontró que estos grupos tenían un costo bajo, eran vehículos efectivos de capacitación, de asistencia técnica, de promoción de programas y, lo más importante, de cumplimiento de pagos. Notablemente, el cumplimiento en el pago de los préstamos de los grupos solidarios era mucho mejor que en el caso de prestatarios individuales. Consecuentemente, el componente de préstamos personales fue desapareciendo en forma gradual y se incorporaron al programa de grupos solidarios los negocios productivos y los servicios.

Al mismo tiempo, ADEMI tuvo dificultades con los grupos solidarios. El director del proyecto comenzó a mirar con recelo a estos grupos, justamente después de las medidas de austeridad recomendadas por el Fondo Monetario Internacional en abril de 1984. Los más perjudicados por los efectos de recesión que tuvieron estas medidas fueron los vendedores urbanos y los negocios marginales. Se produjeron disturbios en que murieron 100 personas; muchas personas abandonaron la ciudad para regresar al campo donde esperaban que la comida fuera más barata, y algunos de los grupos solidarios se negaron a pagar sus préstamos. La situación se politizó y en estas condiciones, el director y el directorio de ADEMI decidieron suprimir todo crédito a los vendedores ambulantes. Asimismo, comenzaron a eliminar gradualmente a los vendedores de mercado y sólo unos pocos de los grupos antiguos y más estables siguieron participando en el programa en 1987.

Como se mencionó, en 1987 ADEMI transfirió su cartera de grupos solidarios al Instituto Dominicano de Desarrollo Integral (IDDI), que es una institución de desarrollo que sigue principios de desarrollo integrado para niveles básicos. Actualmente, ADEMI sólo otorga préstamos a negocios personales, la gran mayoría de los cuales son empresas productivas. El director de ADEMI observa «tenemos mayor control sobre las personas», y anota la inquietud del directorio con el concepto de «solidaridad» y sus posibles implicaciones políticas.

El segundo factor que tuvo influencia en los cambios producidos en las metodologías de ADEMI y Progreso fue la política del Banco Interamericano de Desarrollo de apoyar préstamos sólo a empresas que se dedican

a la transformación de materia prima o al reciclaje de bienes. En vista de que el BID apoya estos proyectos, ambas instituciones han desarrollado políticas que reducen rigurosamente el otorgamiento de préstamos al comercio. El efecto de esta política ha sido excluir a la mujer, que está predominantemente representada en el sector comercio.

Los préstamos al comercio son, típicamente, más pequeños que los otorgados a negocios de producción, pues en el comercio informal se produce la rotación de capital diariamente y las necesidades de capital son principalmente para mantener el inventario. De igual forma, los préstamos a grupos solidarios son, en general, muy pequeños, a partir de US$30 por cada miembro de grupo. Por tanto, puede correlacionarse el pequeño préstamo con las actividades de vendedor y la participación de la mujer. El examen de los cambios ocurridos en los últimos años en el tamaño promedio de préstamos, indica el impacto que han tenido en la mujer los cambios descritos anteriormente. El Cuadro 7.7 esboza los cambios en el tamaño promedio de préstamos para cada componente del programa, entre 1984 y 1986.

Es evidente que si bien los pocos préstamos a grupos solidarios que quedan han aumentado en monto a fin de cubrir las necesidades de capital de las empresas productivas; el tamaño de los préstamos personales también se ha elevado en 21,7 por ciento. El tamaño promedio de los préstamos a grupos solidarios también ha crecido en 469 por ciento, con objeto de ayudar a los pequeños productores que necesitaban créditos más grandes. Los pocos préstamos restantes a personas que participaron en programas de Progreso representan los clientes antiguos cuyos negocios han crecido. En cada uno de los cuatro componentes de programas tratados anteriormente, la participación de la mujer ha disminuido a medida que se prestó ayudar a negocios más estables (entre prestatarios individuales), y se suprimió la ayuda al comercio para favorecer a las empresas productivas.

Si comparamos los dos programas, tomando como indicador válido el tamaño de los préstamos, vemos que Progreso ahora presta ayuda a los microempresarios que tienen empresas de menor escala que la de aquellos que reciben ayuda de ADEMI. Como ADEMI ahora presta exclusivamente a individuos y Progreso a grupos, este último ha definido los negocios a los que dirige su actividad, como negocios de pequeña escala, que administran préstamos en un promedio de $200, aproximadamente, en contraste con ADEMI cuyo promedio de préstamos es de alrededor de $500. El monto límite de préstamo de ADEMI es también mucho más alto que el de Progreso: $4.000 pagaderos en un plazo de tres a doce meses, frente al límite de Progreso de $1.000, pagaderos en un plazo de uno a seis meses.

En parte, para continuar su rápida expansión, ADEMI ha tendido a trabajar con negocios más grandes y estables porque el cumplimiento de sus pagos es más constante. ADEMI también continúa su ayuda a los nego-

Cuadro 7.7

Tamaño promedio de préstamo. 1984-1986

	1984	1986
ADEMI Grupo Solidario (por miembro)	$ 62	$ 232
Individual	$395	$ 486
Progreso Grupo Solidario (por miembro)	$ 33	$ 188
Individual	$655	$ 1.186

cios a medida que crecen. Al haber dejado de otorgar préstamos al comercio ADEMI ha detenido, al mismo tiempo, su actividad crediticia a los más pobres de los pobres, la mayoría de los cuales son mujeres. Progreso, sin embargo, ha intensificado su interés por los más pobres al eliminar el componente de préstamos personales. Aunque Progreso también continúa trabajando con clientes que han tenido éxito a medida que crecen sus negocios, ha seguido concentrando su actividad en ayudar a los negocios más pequeños. El hecho de que Progreso haya cambiado sus prioridades hacia los productores, puede contradecir esta política, y será interesante observar si mantiene un cierto número de beneficiarios que se encuentren entre los más pobres de la población económicamente activa.

La supresión del componente de grupos solidarios por ADEMI y su expansión por Progreso pueden considerarse separadamente de las implicaciones que tenga con relación al tipo y tamaño de los negocios a los que se presta ayuda. Se ha argüido que el mecanismo en sí, como una forma de intervención social, es más conducente a la participación de la mujer que el mecanismo de préstamos personales, ya que el grupo puede ser elemento de apoyo para la mujer, quien no ha tenido experiencia en tratar con instituciones (véase Otero, Capítulo 4 de este volumen). Además, se ha visto que el ambiente del grupo aumenta los beneficios del préstamo para la mujer pobre. Till y Chaudhuri (1986) encontraron en Honduras que la capacidad de la mujer para administrar un préstamo estaba correlacionado a su participación en el grupo. Observaron que ella tiene una mejor idea de lo que es un préstamo y de sus ramificaciones si pertenece a un grupo de apoyo. Además, cuanto mayor nivel de organización se alcanza, tanto más enterada parece estar la mujer de la utilización del préstamo para actividades productivas.

En conclusión, si bien los programas de Progreso y ADEMI fueron diseñados originalmente para ayudar a la mujer a vencer las barreras que le impedían el acceso al crédito, gran parte de sus logros iniciales (y signi-

ficativos) en este aspecto han sido reducidos por el cambio en las prioridades de préstamo, para servir a los sectores productivos, y, en el caso de ADEMI, por la cancelación del programa de grupos solidarios. Es necesario llevar a cabo un examen crítico de la participación de la mujer en estos y otros programas de microempresa, en particular con el objeto de discernir la viabilidad de apoyar actividades de microvendedores o comerciales. Para presentar razones más fuertes para ayudar al comercio se necesita utilizar una o más muestras de mujeres vendedoras, y documentar la expansión de mercados internos y los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante.

Como alternativas aceptables al otorgamiento de préstamos para actividades de comercio se han lanzado iniciativas para la puesta en marcha de negocios a cargo de grupos de mujeres y para la capacitación de la mujer en actividades productivas no tradicionales, pero ninguna de estas estrategias ha tenido éxito notable en aumentar los ingresos o crear nuevos empleos estables. La asistencia a vendedores de mercado —quienes representan la gran mayoría de las mujeres pobres económicamente activas en el mundo urbano— debe constituir una prioridad si se quiere que la mujer esté incluida en la naciente campaña de atender las crecientes necesidades del sector informal en el mundo.

Capítulo 8
La experiencia de MUDE dominicana*

Luz María Abreu

En la sociedad dominicana, los males estructurales, responsables de la pobreza y el subdesarrollo a nivel político, se sintetizan en la aguda concentración del poder, la limitada participación de las grandes mayorías y las formas de dependencia externa.

1. A nivel económico existe un sistema injusto de tenencia de la tierra; un defectuoso aparato financiero-industrial: y tecnología precaria con bajos niveles de productividad e ingresos.

2. A nivel social hay inestabilidad institucional; precariedad en los servicios de educación, salud, vivienda, transporte, acueductos, energía eléctrica, recreación; y una alta tasa de desnutrición.

3. A nivel agrario, la inadecuada dotación de recursos, condiciones de producción poco satisfactorias y precaria calidad de vida entre los productores son los principales factores que limitan el progreso.

Uno de los grupos poblacionales que sufre más drásticamente los efectos del subdesarrollo es la mujer de los sectores populares, y de forma especial la campesina. A nivel rural su porcentaje se reduce a un 47.2 por ciento, como consecuencia del gran flujo migratorio campo-ciudad que afecta más a las mujeres, principalmente en las edades de diez a veinticuatro años.

La mujer campesina encabeza el 18 por ciento de los hogares rurales, constituye el 21,9 por ciento de la PEA agropecuaria y sólo compone el 3,8 por ciento de los trabajadores rurales propietarios de tierra. Su nivel de desempleo es de 53 por ciento, en tanto que el del varón, también en

*Esta ponencia, redactada, revisada y actualizada por Luz M. Abreu, fue presentada en el Seminario Internacional «La Mujer y su Acceso al Crédito en América Latina», por Yanelis Inoa, funcionaria de MUDE Dominicana, 11 de septiembre, 1986.

Biblioteca Pedro Mir

la zona rural, es sólo de 14 por ciento. El 40 por ciento de las campesinas adultas son analfabetas.

A partir de los años sesenta se puso por primera vez de manifiesto la importante contribución de la mujer rural a la producción. Los organismos internacionales y los gobiernos de los países del Tercer Mundo comenzaron en este período a impulsar proyectos rurales en los que grupos de mujeres asociadas producían bienes para el autoconsumo o el mercado. Sin embargo, hoy se observa todavía una desigual participación de la mujer en el desarrollo, debido al mantenimiento de papeles estereotipados sobre su función reproductora, así como a la ausencia de componentes educativos que desarrollen las fuerzas creativas y la capacidad crítica de las mujeres organizadas.

¿Qué es MUDE?

Las Mujeres en Desarrollo Dominicana (MUDE) fue creada para responder a esta situación. Fue fundada como filial de una organización internacional denominada «Women in Development», en 1977. Su transformación en una organización nacional se produjo al calor de cambios políticos en la conducción del Estado dominicano, el 23 de octubre de 1979. Hoy día su acción llega hasta seis provincias: cuatro de la zona norte y dos de la zona sur; y a alrededor de 4.000 mujeres organizadas en aproximadamente 175 grupos.

MUDE es una organización no gubernamental, sin fines de lucro, que promueve el desarrollo social y económico de la mujer de escasos recursos para mejorar su nivel de vida y el de sus comunidades, procurando su participación activa en el proceso de desarrollo del país. Su filosofía se basa en un conjunto de principios íntimamente vinculados entre sí, que cubren distintos aspectos de su esencia institucional.

El concepto de desarrollo de MUDE. El concepto de desarrollo de esta agencia es un factor importante que influye en el diseño de sus programas operacionales, incluido entre ellos el programa de crédito. Para MUDE el desarrollo es un medio fundamental para la promoción del principio básico de la igualdad de los seres humanos. El desarrollo así propuesto debe procurar la superación de las condiciones de marginalidad y pobreza con la participación activa de las mayorías en la definición de los objetivos, estrategias y medios implicados en los procesos de desarrollo. La acción de desarrollo debe alcanzar la reestructuración del régimen económico-social y la creación de una sociedad más armónica y justa, apoyada en los valores fundamentales de dignidad, solidaridad, justicia y participación.

Población meta. MUDE orienta su acción fundamentalmente hacia la mujer de las zonas rurales en busca de la promoción del sector y de in-

fluir, a través de ella, en el progreso y bienestar de la familia y la comunidad. También se dirigen programas a otros sectores de la población necesitada, mayormente compuesta por mujeres de estratos populares. Se procura además crear alternativas de trabajo con mujeres jóvenes.

Actividades. Para el logro de sus objetivos básicos, MUDE promueve, ayuda y asesora la organización de campesinas; propicia la participación igualitaria, consciente y organizada entre mujeres y hombres en la solución de los problemas de la comunidad; hace posible el acceso de grupos de mujeres a asistencia técnica especializada; propicia la utilización de tecnologías apropiadas y financia, a través de un programa de crédito, la realización de pequeños proyectos productivos. El financiamiento de MUDE cumple una función social y cultural que refuerza la participación y responsabilidad individual de la mujer, la autogestión de grupos de mujeres, la unidad de la familia y el mejoramiento y participación colectiva de toda la comunidad.

Dada esta experiencia se estimula el mantenimiento del crédito dirigido a mujeres rurales, alcanzando además a mujeres urbanas. MUDE procura prioritariamente la participación de mujeres en proyectos agrícolas no tradicionales. Estimula además la artesanía a escalas rentables, el aumento de los proyectos de comercialización y el fomento de las empresas agroindustriales.

La situación de la mujer dominicana

En nuestro país, el proceso de desarrollo ha tenido implicaciones en el surgimiento, reforzamiento y persistencia de ideas y valores que conceptualizan a la mujer como marginada de las actividades productivas remuneradas. Algunos indicadores socioeconómicos nos permiten tener una visión más objetiva sobre la situación de la mujer en la República Dominicana.

Población y migración. Según los datos de la Oficina Nacional de Estadísticas para el año 1981, la República Dominicana contaba con 5.647.977 habitantes, de los cuales 2.817.782 eran mujeres y 2.880.295 hombres. Dado el proceso acelerado de concentración de los recursos y más específicamente el de la tierra, 42 por ciento de las familias campesinas no tienen acceso a la tierra, por lo cual se ha registrado un aumento progresivo de la emigración campesina a las ciudades, siendo para 1970 la población rural el 70,3 por ciento del total de la población y en 1981 el 48 por ciento. El crecimiento de la población urbana durante este período ha sido de 52 por ciento, dentro de la cual el 52 por ciento son mujeres.

Educación. Según el Censo Nacional de Población, en 1981 el analfabetismo en la población de 15 años y más difiere notablemente por el sexo

y la zona de residencia. En la zona urbana un 15,1 por ciento de hombres son analfabetos, en tanto un 18,9 por ciento de mujeres se encuentran en esa condición. Es menor la diferencia en la zona rural, donde un 40,1 por ciento de los hombres y un 40,7 por ciento de las mujeres son analfabetos (Báez, 1982).

La proporción de mujeres de 15 años y más que nunca ha asistido a la escuela es superior a la proporción masculina. Existe un 63 por ciento de mujeres con más de 15 años que nunca ha asistido a la escuela en la zona urbana mientras que sólo un 37 por ciento de los hombres no lo ha hecho. Esta situación indica que aún prevalece en las familias dominicanas el favorecer la asistencia escolar de los varones en detrimento de las mujeres.

Participación económica. A pesar del alto número de censos de población y encuestas de hogares realizados en el país, el obtener información confiable y con posibilidades de comparación a través del tiempo se dificulta por el subregistro de datos sobre la participación de la mujer y por las diferencias entre los indicadores y categorías de análisis que se registran de un período a otro. Según un estudio de Clara Báez, «si bien es cierto que las mujeres dominicanas tienden en la actualidad (1982) a incrementar su participación en los mercados laborales formales, ellas han tenido históricamente una presencia más notable en actividades hogareñas de tipo artesanal, comercial o de producción de alimentos, poco visibles para la contabilización estadística». Sin embargo, aun cuando estas actividades no son remuneradas, implican importantes transferencias económicas para la unidad familiar.

Según las estadísticas oficiales, durante el período 1960-1980 el volumen de la población femenina económicamente activa aumentó considerablemente. Su ritmo de crecimiento fue de 10,1 por ciento, superando la masculina que sólo creció un 2,8 por ciento. La tasa global de participación de la mujer pasó de 11 por ciento en 1960 a 37,5 por ciento en 1980. Sin embargo, siguen manteniéndose diferencias significativas en la participación por sexo, con una relación de 48 mujeres por cada 100 hombres.

El análisis de la rama de actividad presenta para 1980 una absorción de mano de obra femenina en la industria manufacturera de 13,2 por ciento, en la agricultura de 16 por ciento y en el sector terciario (servicios, comercios y establecimientos financieros) de un 66,2 por ciento. En 1980, el 25 por ciento de la población femenina laboraba como trabajadoras del hogar. El sector laboral doméstico es el que ocupa mayor número de mujeres en el país, pero es el peor pagado y el que posee menos protección social y legal.

La proporción de mujeres que trabajaban como trabajadoras familiares no remuneradas pasó de 4 por ciento en 1960 a 25 por ciento en 1980, debido en gran parte al aumento del número de mujeres que ayudan en

actividades económicas familiares. Entre los trabajadores ocasionales, un 55 por ciento eran mujeres en 1980. Estas son indicaciones de que la crisis económica que viene confrontando nuestro país en los últimos años conlleva una mayor intervención de la mujer en diversas actividades que le permitan complementar los ingresos familiares insuficientes. Esta situación económica es aún más difícil para los 342.171 hogares en que las mujeres son jefas de familia, contando dichos hogares con 1.539.770 miembros, dependientes del sustento de la mujer.

Nivel de ingresos. En la República Dominicana, como en muchos otros países, el nivel de remuneración para la mujer trabajadora es inferior al del hombre en los distintos sectores de actividad. En 1980, el 59 por ciento de las mujeres urbanas no ganaban el salario mínimo estipulado por la ley. En la zona rural, esta proporción alcanzó el 88 por ciento, dado el predominio generalizado de niveles de ingresos muy bajos, los que en la mayoría de los casos se sitúan por debajo de los límites de pobreza crítica (Báez, 1982). A pesar de que una elevada proporción de la población empleada recibe ingresos bajos en el país, es notable la diferencia de los niveles de ingresos del hombre respecto a la mujer. Como destaca Clara Báez: «Cualquiera que sea el indicador seleccionado, los salarios masculinos son significativamente mayores. Sus rangos mínimos y máximos varían desde 1,1 hasta 6,9 veces más elevados. En términos porcentuales esto significa que el salario de las mujeres varía entre el 14,6 por ciento y el 95 por ciento del salario de los hombres» (Báez, 1982).

Situación legal. No es sino hasta julio de 1978 que en la República Dominicana se promulga una nueva ley relativa al cogobierno de la familia, ampliando a la mujer la potestad en ese sentido. Esta ley también amplía los derechos de la mujer casada, acercándolos a los de la mujer soltera, y obliga solidariamente a los cónyuges en la contracción de obligaciones relativas al mantenimiento y conservación del hogar y la educación de los hijos. Igualmente, desaparecen a nivel legal ciertas limitaciones como son las que impedían que la mujer casada pudiera obtener, sin la autorización del marido, documentos tales como pasaporte, apertura de cuentas bancarias y libertad para enajenar o comprometer sus bienes personales.

Previa a la adopción de la nueva ley, una mujer casada tenía la obligación de conseguir el consentimiento del esposo para cualquier acción o transacción económica. Esto y otros condicionamientos de tipo cultural han limitado el acceso a actividades comerciales, empresariales y crediticias por parte de la mujer.

Todavía en la República Dominicana son muy pocas las oportunidades reales que permiten a la mujer hacer gestiones económicas por cuenta propia. No ha sido tradición en el país ver a la mujer y sus potencialidades como sujeto de crédito, además de los pocos niveles de instrucción de la misma para orientarse en relación a esta información específica. Adicio-

Cuadro 8.1

Ingresos familiares de participantes en programas de MUDE

Cantidad mensual obtenida	% Encuestada
Menos de RD$60 *	11
De $61 a $100	39
De $101 a $200	30
De $201 y más	10
Sin respuesta	10
Total	*100*

* En esta fecha 1983, US$1 = RD$1,73 aun cuando no se reconocía oficialmente, sino que se toleraba tal cambio.

nalmente, las posibilidades oficiales son mínimas y discriminatorias. Por ejemplo, la reforma agraria se ha hecho exclusivamente para los hombres, por lo tanto, ni siquiera el recurso de la tierra como garantía posee la mujer.

Características económicas de la población-objeto del programa crediticio

Desde el punto de vista socioeconómico, la población con la que trabaja MUDE puede considerarse muy pobre. No obstante esto, se dan diferentes grados de pobreza, entre los grupos de la región central, próspera en recursos naturales, con los del suroeste, región bastante árida y seca.

Una encuesta realizada entre la población beneficiaria de los servicios de desarrollo económico, permite saber que el 87 por ciento de las mujeres participantes en los proyectos de desarrollo de MUDE corresponden a las edades consideradas en nuestro medio como económicamente activas; de las restantes, un 2 por ciento son menores de edad y un 11 por ciento son ancianas que aún permanecen activas o en disposición de estarlo económicamente.

Un 76 por ciento de las participantes en proyectos de producción tienen marido, la mayor parte vinculadas a ellos en uniones libres. Dos tercios de los maridos se dedican a la agricultura, perteneciendo la mitad de ellos a algún tipo de organización. Se estima que la mayoría son asociaciones de agricultores.

Un 23 por ciento de las mujeres encuestadas no cohabita con hombres en la casa, en una relación marital. No obstante, más del 90 por ciento de estas mujeres declara tener hijos. El promedio de hijos encontrados en los hogares encuestados es de 6,26 por hogar. Un 49 por ciento de los hogares tiene seis hijos o más; un 20 por ciento tiene más de ocho hijos.

Los niveles de pobreza en que se desenvuelven las participantes de los proyectos que ha financiado MUDE han sido medidos a través de los ingresos familiares percibidos, los cuales se especifican en el Cuadro 8.1.

En más de una cuarta parte de los casos, el hogar depende fundamentalmente de los ingresos conjuntos del padre y la madre. En un 60 por ciento el ingreso total deriva solamente del padre. Encontramos además que una décima parte de los hogares dependen exclusivamente de los ingresos de la madre, y que los hijos y otros familiares hacen aportes a los gastos de la familia en el 6 por ciento de los casos.

Operación del programa de crédito

El programa de crédito de MUDE está orientado con exclusividad a asociaciones de mujeres que se dedican a la ejecución de tareas agropecuarias, artesanales y/o industriales, y que por su situación económica no tienen acceso a las fuentes bancarias de crédito. Las usuarias siempre forman parte de otros programas de MUDE, fundamentalmente los de organización y capacitación. Son prioritarios aquellos grupos que reúnen en mayor medida condiciones organizativas y administrativas; de distribución de liderazgo; y de presencia en sus comunidades. Los grupos deben tener un mínimo de seis socios; en promedio participan 13,7 mujeres por proyecto.

La cartera anual destinada a crédito de MUDE, ascendió en 1987 a RD$2 millones (equivalente a US$445.000). En aproximadamente ocho años de operación, ha permitido la realización de proyectos por un total de RD$2.484.098, en beneficio directo de 3.622 participantes. El valor total de estos proyectos, incluyendo los aportes de las campesinas, asciende a RD$5 millones.

La población usuaria de los servicios de créditos representa en este momento cerca de 45 por ciento del total de las campesinas que reciben asesoramiento permanente. Un 17,8 por ciento de ellas han sido beneficiarias de crédito en por lo menos dos ocasiones; un 3,7 por ciento en tres ocasiones y un 1,2 por ciento en más de tres oportunidades.

El monto mayor de estos créditos es de RD$30.000 (equivalente a US$6.666), a un plazo de hasta sesenta meses, según el tipo de actividad a que va dirigido, y a un interés anual del 10 por ciento. Como se dijo anteriormente, la garantía requerida es sólo moral. El aval principal del grupo solicitante es su historia de seriedad y lucha por su superación individual y colectiva. Los desembolsos que MUDE hace para cubrir las inversiones en un proyecto son realizados con preferencia a nombre de los proveedores. Esto ha permitido al grupo un mejor control, y a MUDE la seguridad de que los dineros están utilizándose conforme al plan de inversión. Naturalmente las usuarias del crédito identifican al proveedor de in-

sumos y servicios, hacen la negociación, y solicitan a MUDE, a través de la representante en su área, expedir una «orden de compra». Cuando el artículo o servicio ha sido concedido, las campesinas, normalmente la presidenta y tesorera del grupo, ordenan a MUDE el pago a su proveedor mediante la firma conforme de la facturación. Los proveedores entonces cobran en MUDE. Entre el momento de la solicitud del artículo o servicio y el pago al proveedor, transcurre un tiempo promedio de treinta días. Es poco, pero en caso de falta de liquidez ayuda bastante, lo cual también es una gran ventaja.

Una proporción importante del crédito, aproximadamente 20 por ciento, se desembolsa a nombre del grupo, o mejor dicho de sus representantes, porque estas asociaciones carecen de personalidad jurídica. Los desembolsos a nombre de los representantes del grupo están destinados al pago de mano de obra mecanizada y no mecanizada.

Al grupo se le exige llevar un registro contable de las operaciones del proyecto. Para esto reciben entrenamiento. La medida procura llevar las cuentas claras en el grupo, a sabiendas de que un proyecto mal administrado, o que deje dudas en alguna de las socias, puede generar sentimientos de desconfianza que mermen la fortaleza grupal.

Así mismo, se mantiene desde MUDE una supervisión permanente. Aquí es importante anotar la necesidad de que esta supervisión sea vista por MUDE y por las campesinas no como un mecanismo de vigilancia de una deuda, sino como el compromiso común de hacer exitoso el proyecto. Es sabido que el triunfo de las campesinas es el triunfo de MUDE, y que por el contrario, un fracaso afecta a ambas partes. Siempre habrá alguien que pensará que el fracaso pudo deberse al hecho de que eran mujeres y no a las causas reales de carácter natural, técnico, inclusive social, como son los derivados de la comercialización.

Aprendizaje sobre nuestra propia experiencia con el programa de crédito

Desde sus inicios, en 1977, o desde su «prehistoria» como lo hemos venido llamando, MUDE comenzó la operación de un programa de crédito, auxiliado por entrenamientos y asistencia técnica, pero siendo el financiamiento el programa medular de la institución. A pesar de esto, el problema crucial que enfrentaba la institución era la baja demanda por los préstamos existentes. Concretamente, el comportamiento de los créditos en los años pioneros fue el mostrado en el Cuadro 8.2.

Esta primera experiencia fue de gran utilidad para la reorientación del programa. Con el tiempo se ha tratado de dar una explicación causal a tal situación, estableciéndose entre otros elementos, los siguientes:

Cuadro 8.2

Programa de crédito: primeros años

Año	Créditos otorgados	Campesinas beneficiarias	Monto RD$ *
1977	1	100	1.000,00
1978	2	170	10.945,70
1979	3	130	8.550,55
1980	6	365	12.879,41

* US$1 = RD$1,00 en diciembre de 1980

1. Falta de confianza de las campesinas en la institución, agudizada por la presencia predominante de personal extranjero, incluyendo su más alto nivel.
2. Falta de comprensión por parte de las campesinas sobre el programa de crédito. Esto se agravaba con el uso de conceptos complejos como «período de gracia», «gastos de cierre», etc.
3. Intereses considerados elevados.
4. Obligatoriedad de la firma de un contrato en términos ininteligibles.
5. Falta de inserción del programa de crédito en una estrategia más amplia de promoción social y humana.
6. Falta de identificación de las campesinas con un programa de crédito de carácter rotativo.
7. Ausencia total de tradición en credito asociativo entre mujeres campesinas.
8. Poca disponibilidad de efectivo para los préstamos.
9. Resabios socioculturales propios de sociedades patriarcales y machistas, las cuales por supuesto y lamentablemente, persisten.

Las conclusiones de este análisis condujeron a una revisión general, principalmente en las reglamentaciones y procedimientos de la implementación del programa de crédito, que llevó a redefinir las estrategias, los marcos y el proceso global de trabajo con las mujeres, a partir del año 1981. Lo primero a cambiar fue el sistema de «contrato» entre deudor y acreedor, eliminándose garantías prendarias o hipotecarias, y sustituyéndose por la garantía moral y solidez organizativa de un grupo. El documento que registra el monto de la deuda y el deber de pagarla, abandonó el texto rebuscado de los abogados y se convirtió en lo que la cultura campesina dominicana ha denominado «vale», y que en el sistema formal se llama «pagaré».

¿Por qué abandonar lo que parece tan lógico, como la garantía material? Las razones fueron varias. Primero, la población con la cual trabajamos no posee, en su generalidad, bienes materiales posibles de embargo. Segundo, el riesgo a perder lo que se tiene es obstáculo indiscutible en cualquier inversión y a este nivel se traduce en un arma en manos de los maridos renuentes a la participación de las mujeres en programas de generación de ingresos.

Se hicieron otros cambios al reglamento de préstamos, tanto en la forma como en el contenido. Para asegurarnos de que podría ser cabalmente entendido por la población-objeto, lo consultamos previamente con algunas de ellas, e incorporamos sus sugerencias. Sentirse partícipe de la elaboración de las «reglas del juego» para el crédito, fue ya el primer paso. El nuevo reglamento de crédito, una vez aprobado por el Consejo Directivo, fue ampliamente divulgado, conocido y aceptado por las campesinas.

Una nueva tarea para provocar una mayor y mejor orientada demanda de crédito debía ser realizada. Se trataba de hacer que el crédito fuera un medio y no un fin. Se requería que dentro del mismo marco legal-estatutario de la institución, se produjera un giro filosófico, y se cambiara la imagen de institución crediticia por la de entidad de promoción y desarrollo. Así el crédito pasa a ser un instrumento válido porque permite que grupos de mujeres desarrollen proyectos productivos. Estos tienen impacto social, psicológico y económico. Permiten la generación de ingresos. Generar ingresos para la mujer, de manera independiente, no es una condición suficiente, pero sí necesaria, en los nuevos roles que es llamada a jugar. De la transformación en el ejercicio de los roles, depende en gran medida el ejercicio de la igualdad por sexo que como mujer defendemos.

El crédito debe servir de instrumento al proceso de crecimiento humano de la mujer, a su vinculación y apropiación del control de los procesos de producción en los que trabaja; a una mayor y más exacta comprensión de la realidad que la envuelve; una más clara visión de su futuro; a una mayor solidaridad con su clase social, al fortalecimiento y cohesión de sus organizaciones; al desarrollo de sus comunidades.

Como resultado de estos cambios, así como por la mayor disposición de recursos, creció significativamente la demanda por financiamiento tal como lo evidencia el Cuadro 8.3.

En 1981, de los fondos globales de la institución se separó una partida de RD$5.000 para préstamos, y se logró un primer financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), de RD$250.000, lo cual conjuntamente con los reembolsos hechos por las campesinas, constituyeron la cartera básica. Un segundo financiamiento del BID, por un monto de US$250.000, se ejecutó en 1985.

Este financiamiento del BID a MUDE, considerado por el Banco en sus memorias como «exitoso», ha tenido para la institución una repercu-

sión que va más allá de lo financiero. El préstamo no sólo proporcionó la seguridad de disponer de mayores recursos para créditos, también ha resultado en una mayor influencia en el manejo interno de la institución, tanto por los requerimientos del Banco, como por la asesoría técnica que como parte no reembolsable, conllevó el préstamo. Aumentó el prestigio de MUDE frente a importantes sectores de la vida nacional, entre ellos el propio gobierno dominicano. Es lamentable que así sea, pero muchas instituciones nacionales comenzaron a evaluar a MUDE como un proyecto serio a partir del convenio con el BID. Por ejemplo, comenzó a salir MUDE en la primera página de las secciones económicas de los periódicos.

Dificultades y logros del programa de crédito

Obstáculos

Entre los obstáculos principales que hemos encontrado, cabe destacar las restricciones culturales de las que hablan Margaret Lycette y Karen White en su estudio para este volumen (véase Capítulo 1). Entre ellos está la actitud negativa de los maridos, sobre todo en los inicios de la experiencia de la mujer como productora; con frecuencia, sin embargo, ellos pasan a ser en poco tiempo, de críticos a colaboradores. Otro obstáculo que enfrentamos cotidianamente es la autosubvaloración de las mujeres, la creencia de que su incapacidad sea biológica, o ligada a su papel de madre y esposa. Así mismo, observamos que muchas campesinas tienen un gran temor a tener deudas, aunque sea por montos bajos.

Los bajos niveles de alfabetismo formal y funcional de la mujer campesina son un obstáculo serio, agravado además por una relativamente menor información respecto al mundo que la rodea, como producto de su reclusión en un marco espacial y social más restringido que el del varón.

Desde el punto de vista de la operación del programa, la principal dificultad radica en la consecución de personal idóneo para trabajar con las campesinas; en la armonización en la misma persona (delegada de área) de las funciones de animadora, supervisora de proyectos y canalizadora de servicios. Segundo, a pesar de nuestros esfuerzos, aún no hemos podido lograr el recibo a tiempo de todas las solicitudes de financiamiento. Inclusive, se han presentado casos, en que antes de que el grupo formalice la solicitud, alguna socia, en su empeño de aprovechar la estación del tiempo, toma dinero prestado; luego el crédito recibido no le da para cubrir los intereses.

Existen también obstáculos del orden estructural-funcional y que se resumen en:

Cuadro 8.3

Programa de crédito: años recientes

Año	Créditos otorgados	Campesinas beneficiarias	Monto RD$ *
1981	8	640	19.245,16
1982	13	920	53.397,83
1983	37	2.305	167.196,65
1984	38	2.035	200.306,92
1985	41	2.835	367.256,50
1986	61	3.950	581.780,00
1987	75	5.846	1.031.182,00

* La evaluación del tipo de cambio ha sido como sigue: 1983-1,7; 1984-2,7; 1985-3,0; 1986-3,0; 1987-4,5

1. Falta de propiedad, ni efectiva, ni legal, de tierra. Esto es general para la mayoría campesina, pero más drástico para las mujeres.
2. Inseguridad en la comercialización de los productos y fuerte dependencia de intermediarios.
3. Empobrecimiento general que viven nuestros países. Esta situación se agrava con el crecimiento de la deuda externa, y una política de ajuste que lleva al borde de la desesperación a los más pobres, y absorbe cualquier desahogo económico que pueda resultar de estos proyectos.

Logros principales

Podemos asegurar, sin temor a errar, que el programa de crédito ha permitido la obtención de mayores ingresos en campesinas muy pobres, y que estos aumentos en sus ingresos conducen a mejores condiciones de vida. Más aún, en casos excepcionales donde desde el punto de vista económico no ha habido éxito, el proyecto ha sido válido como aprendizaje y como motivación para la lucha.

El crédito, como ocasión para la generación de ingresos por parte de las mujeres, las ha revalorizado al interior de sus familias y de sus comunidades. Se observan también nuevas actitudes de las mujeres en la socialización de niños y niñas. Los créditos, dada la dimensión social que se les ha otorgado, permiten el desarrollo de la solidaridad entre las mujeres y la revalorización de su autoestima. Abre la posibilidad objetiva de convencimiento de que realmente, y a pesar de todas las desigualdades entre

los sexos, la naturaleza también ha legado a la mujer la facultad del trabajo, el raciocinio y la superación.

El crédito como generador de otros programas

Además de los resultados económicos directos del programa, el crédito nos ha permitido impulsar otras actividades que contribuyen al desarrollo de la mujer y a la vez refuerzan el mismo programa de crédito. A partir de nuestras experiencias y sobre todo, de una aprehensión mayor de la realidad de la mujer y de la metodología del trabajo con ella, hemos redefinido nuestros objetivos en función de ir más allá del mejoramiento de las condiciones económicas de la población que recibe servicios para alcanzar nuestro fin último: la autogestión social y económica de la mujer.

Hemos concebido la educación y la producción como aspectos básicos del trabajo de promoción y desarrollo. Ambos elementos son inseparables para los grupos que deciden la ejecución de un proyecto económico. La producción se constituye básicamente en un medio para generar ingresos, pero el proceso de producción debe implicar a su vez la educación necesaria para la solidaridad y el fortalecimiento individual y colectivo.

Dentro de esta nueva concepción de trabajo, hemos integrado conjuntamente con el programa de préstamos, otros programas que nos permitan ofrecer servicios integrales a las mujeres, dentro de los cuales citamos:

1. **Desarrollo grupal.** Este programa tiene como propósito elevar los niveles organizativos de la mujer, promover la creación de grupos de mujeres y ayudar al fortalecimiento y buen funcionamiento de los ya existentes.

2. **Desarrollo y fortalecimiento del liderazgo.** Este tiene por finalidad la educación y adiestramiento de las mujeres para que las mismas se constituyan en agentes de promoción y desarrollo de sus propias comunidades y de otras vecinas.

3. **Servicios sociales.** Orientado hacia la satisfacción de necesidades comunitarias básicas en las áreas de salubridad, educación e infraestructura para el desarrollo, entre otras. Este programa incluye una serie de proyectos específicos, como son: construcción de estufas Lorenas; de letrinas abonerías familiar, reforestación y educación para la preservación del medio ambiente, así como también uno de servicios de asesoría legal a la mujer.

4. **Publicaciones.** Son distribuidas para mantener la comunicación uniforme y permanente con las beneficiarias, agencias donantes e instituciones amigas. De éstas se envían con regularidad a los grupos, *Mujer y Desarrollo*, un boletín educativo trimestral que se remite a cada uno de los grupos, en apoyo y complementación a las actividades de capacitación; y folletos populares-material que permite a los grupos el fortalecimiento del aprendizaje de técnicas de producción, procesos y especificaciones, en los renglones de agricultura, pesca y agroindustria.

5. **Expresión cultural.** Recientemente hemos iniciado algunas acciones en este sentido, con la finalidad de abrir un espacio en la cotidianidad de la realización programática que permita integrar lo cultural como una dimensión de primer orden en la promoción social y el desarrollo económico.

Conclusión: sugerencias para otros programas, basadas en la experiencia de MUDE

De nuestra experiencia, hemos llegado a la conclusión de que la complementación del programa de crédito con otros programas, y la flexibilización en la redefinición de nuestra filosofía y reglamentaciones, adaptándolas a las condiciones específicas de la población a la que se da los servicios, nos ha permitido dinamizar la demanda del servicio de crédito, y contribuir a incrementar la participación social de la mujer.

Nuestra experiencia en la ejecución de un programa de crédito con mujeres campesinas muy pobres de una isla caribeña nos permite extraer algunas lecciones que pueden servir de sugerencias para otras instituciones que pretendan desarrollar proyectos crediticios orientados a la mujer pobre. Primero, el crédito no tiene validez en el desarrollo si no va acompañado de un proceso integral de desarrollo que incluya, fundamentalmente, la comprensión por parte de los sujetos de la realidad social y económica en la que se desenvuelven. Los préstamos individuales causan, a largo plazo, el aislamiento del beneficiario, la profundización del individualismo y una incorporación posible al sistema de explotación del que antes era víctima. Por el contrario, el crédito asociativo apoya porque ayuda a organizarse.

El crédito asociativo, y fundamentalmente el destinado al sector rural, debe tener un efecto tal que aumente la capacidad de generación y retención de excedentes en los usuarios. Sólo así puede esperarse el desarrollo de la «capacidad de capitalización» y la autosuficiencia como su consecuencia. El crédito debe asegurar, por sí mismo, los sistemas de generación, retención y capitalización de excedentes. Además, este último elemento, aplicado de manera asociativa, es multiplicador de las capacidades productivas y de beneficio social.

Es importante que las entidades administradoras de fondos para crédito resistan la tentación de adelantarse a las mujeres en el diseño de proyectos. El éxito no permite que las beneficiarias de un proyecto quemen etapas. El proyecto diseñado debe estar dentro de la capacidad de ejecución del grupo. Debe responder también a su idiosincrasia y estar libre de influencia transculturizante.

Las entidades administradoras de fondos para préstamos deben resistir, también, la tentación de promover proyectos no tradicionales, si el grupo ejecutante no está preparado para ello.

El crédito debe conllevar asistencia técnica adecuada oportuna, apoyo organizativo, y el entrenamiento previo para el tipo de actividad que ejecutará. Deben crearse los medios que permitan que las campesinas transfieran sus experiencias a otras campesinas. En la experiencia de MUDE las campesinas han sido las mejores adiestradoras de otras campesinas. Con frecuencia, además, desarrollan una excelente labor de relaciones públicas.

Finalmente, debemos permanecer atentos al peligro de una concentración del crédito en subgrupos *élites* o con capacidad para retener en su poder el liderazgo. Las entidades de desarrollo enfrentamos el grave problema de tender a llegar sólo a aquellos que dentro de los pobres tienen la oportunidad de organizarse y que son los que viven menos mal en las comunidades.

Capítulo 9
Cómo mejorar el acceso de mujeres al crédito bancario

Banco Mundial de la Mujer

El Banco Mundial de la Mujer (BMM) o Women's World Banking (WWB) fue fundado en 1979 por un pequeño grupo de mujeres de diversos países para proveer una red de respaldo global para empresarias. El BMM se registró como organización sin fines de lucro en los Países Bajos con el nombre de Stitching Women's World Banking. Sus metas son: ayudar a crear un medio ambiente en que las mujeres tengan igual acceso a los beneficios de la economía moderna; levantar dentro de cada país mecanismos de apoyo local para responder a las necesidades específicas de las empresarias; establecer una red global de mujeres líderes en banca, finanzas y negocios; y estimular la autoconfianza de la mujer en su papel como mujer de negocios, profesional y capaz.

El BMM no muestra preferencia por ningún grupo —regional, étnico, religioso o político— ni está obligada hacia ningún grupo de interés especial, organismo o nación en el cumplimiento de sus objetivos. La actitud del BMM como intermediario financiero es sólida, y cobra las tasas de interés de mercado con un retorno de capital adecuado para los préstamos que garantiza o hace a las prestatarias locales.

El BMM presenta la oportunidad a mujeres de todos los países a unirse como afiliadas y de ese modo asumir la responsabilidad y la autoridad para sus programas locales. Las mujeres y hombres que establecen una filial son personas con iniciativa propia y comprometidas con la situación de la sociedad y la mujer.

Los miembros de la filial donan o arriesgan sus propios recursos, o captan otros para adquirir fondos de capital y cubrir gastos administrativos. Deben conocer su comunidad y las necesidades económicas y técnicas de las mujeres, así como poseer facultades organizativas y conocimiento de los mercados y mercadeo, e interactuar con varios sectores de la comunidad (funcionarios del gobierno, banqueros, donantes, otros líderes locales y mujeres empresarias). Las afiliadas también tienen la responsabili-

Proyecto Page Mark

dad de trabajar con instituciones financieras, incentivando a los bancos a dar crédito a la mujer y negociar tasas de interés no mayores que la tasa del mercado.

Las filiales adoptan una estructura legal apropiada, ya sea como organización sin fines de lucro y otra denominación, establecen su propia acta constitutiva, estatutos y consejo gubernativo y se rigen bajo las leyes y reglamentaciones aplicables en sus países. Cada país puede tener más de una afiliada. La afiliada funciona independientemente de la oficina internacional de BMM en Nueva York y es responsable de su propia administración, viabilidad financiera y plan de acción. Las afiliadas recurren a BMM/Nueva York para asistencia y asesoramiento.

Para generar capital para empresas pequeñas, muchas afiliadas utilizan el mecanismo de garantía de préstamos de BMM. Por cada préstamo que una de ellas patrocina, el BMM avala el 50 por ciento del monto capital, la afiliada avala el 25 por ciento, y el 25 por ciento restante es asumido por el banco local. Al repartir el riesgo entre las tres partes, se incentiva a las instituciones de préstamo a incluir a las mujeres entre sus clientes. Para la mayoría, el programa de garantía de préstamos proporciona crédito por primera vez y es un elemento clave en el camino hacia la autosuficiencia y la participación en la economía formal.

Algunas afiliadas del BMM han creado otros programas de crédito, como ser préstamos directos, fondos rotatorios o han organizado a las empresarias en cooperativas empresariales. Muchas han establecido programas de entrenamiento que proveen información empresarial básica a sus prestatarias. Otras proveen servicios gratuitos de consultoría en administración para ayudar a las mujeres a expandir sus empresas o exponen a sus clientes la información y técnicas de mercadeo o de producción, necesarias para el desarrollo de sus empresas.

Las afiliadas comprenden que su asistencia debe ir más allá de las necesidades directas de los negocios. Algunas han establecido programas de atención a la salud a bajo costo y otras ayudan a las mujeres a balancear los conflictos entre la familia y la empresa. Se han organizado seminarios locales y talleres de trabajo, alentando a las microempresas a compartir sus experiencias y problemas empresariales y encontrar entre ellas mismas soluciones realistas para cada situación.

La oficina internacional en Nueva York es el centro de servicios y comunicación de la red global de BMM. Los que trabajan allí facilitan el intercambio de ideas entre afiliadas y la red del Banco, permitiéndoles de esa forma a cada una beneficiarse con el conocimiento y la experiencia de las otras.

Para promover el concepto BMM y reforzar cada etapa del proceso de desarrollo de la afiliada, el BMM/Nueva York establece operaciones regionales alrededor del mundo. Además organiza talleres de trabajo inter-

nacionales con la participación de mujeres dirigentes en banca, finanzas y negocios. Estos talleres y encuentros ofrecen a los miembros de la red global del BMM oportunidades para intercambiar ideas entre ellos.

Desde el momento en que el grupo local da a conocer su interés en formar una filial, el BMM Nueva York ofrece asesoramiento en la organización y operación del grupo sobre su registro como entidad legal y sus negociaciones contractuales con instituciones financieras locales. Sin embargo, predomina la política del BMM Nueva York de reconocer la autoridad y responsabilidad local, limitando su colaboración a:

1. Contribuir con el equivalente de dos a uno al monto que la filial destina a su fondo de garantía de préstamos.

2. Crear programas modelo que las afiliadas puedan adaptar a sus necesidades.

3. Proveer materiales y talleres de asistencia en administración y técnicas de producción, a pedido de la afiliada.

4. Identificar socios potenciales, mercados y recursos locales e internacionales.

El BMM Nueva York también supervisa un fondo de capital que apoya el desarrollo de programas locales. Este fondo provee estabilidad financiera para el conjunto de las afiliadas y ofrece credibilidad para el BMM como entidad financiera intermediaria con bancos e instituciones financieras alrededor del mundo.

Todos los recursos que contribuyen al fondo de capital se invierten en forma conservadora, a una tasa de retorno razonable, en instrumentos de inversión con sentido social. Estas inversiones sirven de reserva para garantía de préstamos. El ingreso derivado de la cartera contribuye a cubrir los gastos de administración y de desarrollo de programas, incrementándose de esta manera los ingresos que provienen de otras contribuciones y de otros cargos, que el BMM Nueva York cobra para garantizar préstamos y concertar programas de asistencia técnica en administración.

El efecto catalizador es clave para el uso eficiente de los recursos del fondo de capital. Mediante este, el BMM multiplica el efecto de sus recursos monetarios y, a medida que el nombre y crédito del BMM se establecen más firmemente, dicho efecto se expande. Como consecuencia, el BMM podrá otorgar en garantía una fracción decreciente de su pasivo, y de esta forma, avalar un mayor número de préstamos.

A partir de su fundación hace menos de una década, el BMM, a través de los programas de sus afiliadas, ha facilitado el comienzo y la expansión de miles de negocios y cooperativas que pertenecen a mujeres.

El BMM ha demostrado a las instituciones financieras que pueden obtener ganancias trabajando con mujeres. Urgidos por el BMM, algunos bancos han instalado secciones de crédito para mujeres, con fondos reservados para su uso. El BMM ha ayudado a cambiar leyes que restringían

la acción de las mujeres en empresas privadas. Las leyes que les prohibían tener cuentas en bancos bajo su propio nombre han sido cambiadas; los requerimientos contractuales, fozándolas a presentar firmas certificadas del esposo o abogado masculino antes de que se les permitiera firmar contratos, han sido revocados. Dado el éxito de sus empresas, mujeres en decenas de países en vías de desarrollo están experimentando un sentido creciente de independencia.

Afiliadas al BMM de América Latina y el Caribe

Actualmente, el BMM cuenta con organizaciones filiales que funcionan en varios países latinoamericanos, como Brasil, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Haití, Honduras, Jamaica y Uruguay. Se encuentran en formación las filiales en los siguientes países de América Latina: Barbados, Bolivia, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Venezuela.

En Colombia una afiliada del BMM en Cali recibió un préstamo que hizo posible duplicar el tamaño de su negocio de fabricación y reparación de bicicletas. En la República Dominicana, el BMM ha otorgado su garantía a préstamos para ayudar a las mujeres que manejan pequeños negocios de fabricación de ropa a mejorar sus técnicas de compra y comercialización, así como su organización. En Haití, los residentes de un pueblo enfrentaron una grave pérdida de servicios de salud cuando el único dentista en la pequeña comunidad cerró su consultorio para trasladarse a otra ciudad. La higienista dental del pueblo se dirigió al BMM presentándole un plan para mantener abierto el consultorio. La institución, dedicada al princio que «la mujer ayuda a la mujer» salió al paso con suficiente dinero para reabastecer el consultorio y le dio medios para continuar el negocio por sí misma. Estos son sólo unos ejemplos de los logros de las afiliadas del BMM. A continuación se da un resumen del progreso de diez filiales del BMM en América Latina y el Caribe.

Noticias importantes de 1986

Banco Brasileiro da Mulher. El Banco da Mulher inició su primer programa de préstamos en Río de Janeiro, en 1986, con treinta y ocho préstamos por un total de US$15.267. Esta filial está en proceso de abrir ocho nuevas oficinas a fin de llegar a la mujer en otras regiones del Brasil.

Fundación Banco Mundial de la Mujer-Bucaramanga. La filial colombiana de Bucaramanga, establecida en 1986, ha comenzado a obtener recursos para formar una base local de capital a fin de apoyar los programas que planea.

Fundación BMM-Banco Mundial de la Mujer-Cali. La filial BMM/Cali del BMM otorga préstamos a personas y a grupos solidarios en Colombia. También presta asistencia a la mujer mediante programas de capacitación en administración de un plan de seguro médico y de un programa de ahorro. A diciembre de 1986, esta filial había otorgado 14.575 préstamos por una suma total de US$1,485.983. Se presenta un resumen de esta filial y los resultados de sus actividades en el Capítulo II de este volumen.

Corporación Banco Mundial de la Mujer-Medellín. Durante su primer año de operación, en 1986, FWWB Medellín otorgó 85 préstamos a grupos solidarios por un total de US$38.915. Esta filial colombiana proporciona programas de capacitación en administración y técnicas y en un plan de seguro médico. También presta servicios a la comunidad mediante el funcionamiento de un puesto de primeros auxilios en el mercado local, durante los fines de semana.

Credimujer (Costa Rica). Credimujer maneja un programa de préstamos a corto y largo plazo. Esta filial otorgó una línea de crédito de US$100.000 a las mujeres de Costa Rica y hasta fines de 1986, había desembolsado 101 préstamos por un total de US$54.000.

ADOPEM: Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer. En colaboración con el BMM y el Banco de Comercio Dominicano, ADOPEM ha otorgado préstamos por el equivalente de US$391.247. Durante el año, esta filial inició un nuevo programa de ahorro y un nuevo programa de préstamos que otorgó 268 operaciones a grupos solidarios por un total de US$39.040.

FHAF: Fonds Haitien d'Aide à la Femme. A diciembre de 1986, el FHAF había hecho disponibles US$96.000 mediante el programa de garantía de préstamos con el BMM y La Banque Nationale de Credit y había desembolsado 184 préstamos por un total de US$163.700. La filial proporciona a los beneficiarios de los préstamos capacitación en principios fundamentales de comercio, ofrece un plan de seguro médico para sus clientes y sus hijos, así como espera iniciar pronto un programa de ahorros. A principios de 1987, el FHAF abrió una oficina en Cap Haitien y ha iniciado negociaciones con una institución multilateral para obtener un préstamo mayor a fin de expandir su programa tres veces más.

FUNHDEMU: Fundación Hondureña para el Desarrollo de la Mujer. La filial de Honduras tiene una cartera que comprende 346 préstamos por un total de US$81.933, en 1986. FUNHDEMU proporciona programas de capacitación para los beneficiarios de préstamos y está iniciando un programa para otorgar a las mujeres préstamos de vivienda.

Friends of Women's World Banking Jamaica, Ltd. En 1985, el convenio de garantía de préstamos entre BMM, FWWB Jamaica y el Worker's Savings and Loan Bank hizo posible el otorgamiento de préstamos hasta la suma de US$150.000; sin embargo, el programa no fue activado en 1986

a causa de las altas tasas de interés existentes en Jamaica. La filial ha otorgado tres préstamos con fondos locales por un total de US$9.875.

Fundación Uruguaya Women's World Banking. Esta filial ha obtenido un capital de US$62.000 que utiliza para garantizar préstamos a empresarias en Uruguay. Hasta fines de 1986, había garantizado 22 préstamos a personas y cooperativas.

República Dominicana: perfil del país

La Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer (ADOPEM), como muchas otras filiales del Banco Mundial de la Mujer, se creó por la dedicación activa de un grupo pequeño de mujeres. Mercedes Canalda fue la enérgica promotora de ADOPEM, después de haber asistido al taller regional latinoamericano del BMM, que tuvo lugar en Cali, Colombia, en 1981.

El capital inicial para la contribución local al fondo de garantía se formó con los certificados de los 263 miembros fundadores. El Directorio de APODEM está formado por profesionales que se han comprometido al cumplimiento de los propósitos del BMM y que trabajan como voluntarios. El Directorio se reúne cada semana para tratar los programas del BMM, preparar los informes mensuales y vigilar los préstamos. Los miembros del Directorio visitan periódicamente los negocios de los prestatarios para comprobar el progreso logrado y ofrecer asistencia cuando sea necesario. El contacto personal con los beneficiarios de préstamos y la reputación de seriedad que ha establecido ADOPEM han sido factores importantes de su éxito.

Otros factores que han contribuido al éxito de ADOPEM son: las dirigentes de ADOPEM comenzaron a trabajar, inmediatamente, con la mujer de negocios y a aprender de ella; desarrollaron un sistema que les permitió un continuo flujo de información de cada caso; estudian detenidamente a cada solicitante de préstamo y lo vigilan mediante constante evaluación y asistencia. Proporcionan a los prestatarios consejo y capacitación en contabilidad, ventas y administración de negocios.

Haití: perfil del país

Afiliación. El Fonds Haitien d'Aide à la Femme (FHAF) es una filial de Women's World Banking en Haití. Es una organización sin fines de lucro creada con el propósito de promover la integración de la mujer de negocios en pequeña escala con la comunidad bancaria y comercial establecida.

En julio de 1983, se suscribió un contrato por el BMM, el FHAF y un banco local de Haití, el Banque Nationale de Credit (BNC), para establecer un fondo de garantía para permitir al BNC otorgar créditos a pequeños negocios de propiedad o administrados por mujeres. El BMM cubre el 50 por ciento del riesgo sobre cada préstamo otorgado mediante el BNC; el FHAF cubre el 25 por ciento y el BNC asume el restante 25 por ciento.

Se otorgan garantías para préstamos de corto plazo, con un máximo de 24 meses de plazo. Las tasas de interés que cobra la financiera intermediaria son las tasas de interés comercial corrientes. Cada préstamo está sujeto a una previa evaluación por el FHAF, el cual no sólo lleva a cabo una evaluación técnica y financiera de cada solicitud de préstamo que se le presenta, sino que también incluye en ella recomendaciones específicas referentes a la asistencia técnica que requerirá el probable prestatario.

Proyectos. Durante el primer año desde la firma del contrato entre el BMM, FHAF y el BNC, numerosos negocios de mujeres en Haití han recibido préstamos y han florecido. Por ejemplo: la Sra. Rafino obtuvo un préstamo que le permitirá comprar dos nuevas máquinas de coser y expandir la confección de vestidos en su casa y su negocio de venta al por menor. El empleado del FHAF que evaluó la solicitud de la Sra. Rafino llegó a la conclusión de que era una mujer seria, que conocía su negocio, que mantenía altos estándares de calidad para sus productos y que estaba dispuesta a aceptar las sugerencias y la asistencia técnica del FHAF. A la vez, el FHAF recomendó a la Sra. Rafino que desarrollara un sistema para inventario y control de materia prima, así como esquemas de contabilidad y presupuesto más detallados.

La Dra. Nazon, dentista graduada en la Universidad de Haití, recibió un préstamo para instalar su propio consultorio dental. El préstamo sirvió para pagar un equipo nuevo completo para su consultorio, que se montará en un edificio donde es propietaria de cierto espacio. El FHAF aprobó la solicitud de la Dra. Nazon por varias razones: es una mujer profesional joven y competente, cuyos servicios son muy necesarios, particularmente en provincias; ya ha invertido $2.000 de su propio peculio en la construcción de la clínica; el futuro de la clínica es promisor, como es la oportunidad de crear nuevos empleos. La Dra. Nazon recibirá asistencia técnica del FHAF para establecer procedimientos contables y de teneduría de libros.

la Sra. Turene dirige un pequeño negocio de confección de vestidos en su casa. Se especializa en la producción y venta de ropa interior y provee al mercado local (80 por ciento), así como a la República Dominicana (20 por ciento). El FHAF ha aprobado un préstamo a la Sra. Turene para ampliar su negocio mediante la compra de nuevo equipo y materia prima. Se determinó que la Sra. Turene era una mujer hábil, capaz de vender toda su producción y que había aumentado el valor del negocio en diez veces

desde su establecimiento hacia cuatro años, mediante la reinversión de sus utilidades. El FIIAF también ayudará a la Sra. Turene proporcionándole técnicas de contabilidad y comercialización.

Guía para el establecimiento y funcionamiento de filiales del BMM

La siguiente guía es el producto de la experiencia práctica de actividades regionales. No existen estrategias definitivas para el establecimiento de filiales, pero estas guías serán de ayuda para dar a las organizaciones una idea de los elementos que deben prepararse y de los pasos que se deben dar cuando un grupo está seriamente interesado en establecer una filial.

Las condiciones socioeconómicas y los factores políticos y culturales varían de país a país; por tanto, lo más importante es que los promotores del BMM respondan a las necesidades económicas de la mujer de manera práctica, accesible, apropiada y socialmente relevante. Sin embargo, para asegurar que una filial funcione eficaz y eficientemente, son necesarios ciertos elementos básicos de organización, así como ciertas medidas iniciales. Éstos son:

Asociado. La persona o el grupo de personas claves del lugar que con frecuencia proporcionan la chispa que da comienzo a una filial del BMM generalmente se llama el asociado. Esta persona debe conocer bien los objetivos y fines del BMM; tener una amplia apreciación y sensibilidad de las necesidades técnicas y económicas de la mujer en su respectivo país, y poseer conocimientos de organización y habilidad para comunicarse con diferentes sectores de la comunidad, como autoridades del gobierno, banqueros, donantes, mujeres dirigentes y empresarias.

Comité de Trabajo. El asociado debe reunir un Comité de Trabajo formado por personas que estén dedicadas a trabajar por los fines del BMM y tengan sensibilidad hacia los problemas socioeconómicos de la mujer. Los miembros del comité también deben poseer una variedad de conocimientos, como los de banquero, abogado, trabajador social, promotor de recursos económicos y contador. Un grupo de personas con diversos conocimientos facilitará el establecimiento más eficiente de la filial. Posteriormente, el Comité de Trabajo se convertirá en el directorio de la filial.

Primeras medidas. Las primeras medidas que necesita tomar el comité de trabajo, antes que pueda funcionar una filial, son:

1. Registrar la filial en las oficinas del gobierno como organización sin o con fines de lucro, y con personería jurídica legalmente reconocida.
2. Redactar los reglamentos o estatutos.
3. Abrir una cuenta de banco con el nombre de la filial.
4. Preparar un programa preliminar que comprenda la identificación de grupos de metas, estrategias para llegar al público y recaudar fondos,

procedimientos de investigación y revisión de préstamos, y programas de capacitación técnica.

Es conveniente mantener informada a la oficina de Operaciones Regionales del BMM acerca del progreso de las filiales, ya que el BMM puede ofrecer consejo, alentar y dar asistencia práctica.

Investigación. El Comité de Trabajo debe también obtener un conocimiento práctico de: las necesidades financieras y técnicas de la mujer; las leyes y reglamentaciones del gobierno que afectan a la mujer; el ambiente y el carácter de comunidad financiera y bancaria; y el alcance y el carácter de las organizaciones de mujeres y su dirección en su país.

Recaudación de recursos. Será necesario recaudar recursos a fin de generar la ayuda necesaria para cubrir los costos administrativos de la oficina de la filial, incluyendo el personal y la contribución local al programa de garantía de préstamos del BMM del 25 por ciento, por lo menos. Una vez que se recauda esa suma, el BMM New York puede proporcionar el 50 por ciento de la garantía de préstamos mediante cartas de crédito o depósitos en instituciones financieras. El restante 25 por ciento será asumido por la institución financiera local, una vez que se completen las negociaciones para establecer el programa. Las filiales ya han utilizado una serie de medidas innovadoras para recaudar fondos, como: la emisión de derechos de asociación (corporaciones o personales); organización de comidas, fiestas, bailes de beneficencia, funciones de cine y festivales; y solicitudes de ayuda a entidades donantes locales e internacionales.

Donantes. Se alienta a las filiales del BMM a que sean económicamente autosuficientes, si bien los donantes pueden tener un papel muy constructivo en la formación de las filiales, especialmente en las etapas iniciales.

Entre los donantes que han ayudado al BMM en el pasado se encuentran gobiernos, agencias de NNUU, corporaciones, fundaciones, organizaciones y personas privadas. Especialmente, cuando se trata con agencias internacionales donantes, las filiales deberán asegurarse de informar a la oficina de Nueva York del BMM, ya que ésta puede colaborarles a nivel internacional. A fin de orientar en la preparación de propuestas para obtener financiamiento, el BMM ha preparado un manual de recaudación de recursos para las filiales, el cual se puede obtener del BMM Nueva York.

Bancos e instituciones financieras. Para identificar los bancos y otras instituciones financieras que estarían en condiciones de participar en el programa de garantía de préstamos del BMM, se requiere cierta investigación y diplomacia. Una vez que se las ha identificado, comienzan las negociaciones. El negociador del BMM no necesita ser, necesariamente, el asociado, pero debe tener conocimiento suficiente de las leyes y prácticas bancarias; un balance de la situación financiera de la filial, y la capacidad

de negociar una tasa de interés que no sea más alta que la tasa de interés comercial corriente.

Es importante, cuando se negocia con los bancos, que las filiales tengan el convencimiento de que les están ofreciendo a los bancos una oportunidad de ampliar sus alcances comerciales y cultivar nuevos mercados que hasta ahora no habían sido tocados. El BMM no pide a los bancos que hagan un favor a las mujeres, sino que está tratando una transacción de negocios.

Reconocimiento legal. Una vez que la filial ha completado los trámites para su reconocimiento legal, ha recaudado contribuciones financieras para cubrir su parte en el fondo de garantía, y ha ubicado un banco que quiera participar en el programa de garantía de préstamos, será tiempo de suscribir el contrato con el BMM/Nueva York. Se puede obtener una copia del modelo de contrato de BMM/Nueva York.

Estructura y reglamentación de las filiales. Una filial debe estar compuesta de un directorio y varios comités, y de un gerente general y personal administrativo.

El directorio cumple las siguientes funciones: formula la política y los programas de la institución; delega facultades a los diferentes comités; a saber, el comité de programas, el comité de capacitación de los clientes, el comité de revisión de préstamos, el comité de recaudación de recursos, etc.; coopera en el desembolso y la vigilancia de los préstamos y en las cobranzas; y evalúa el impacto de los préstamos en los proyectos a cargo de mujeres.

El personal administrativo. Al principio, los miembros de la filial pueden ayudar a la organización de forma voluntaria pero durante el primer año deben tener los fondos necesarios para cobrar los costos de la operación del personal administrativo. Este personal tiene las siguientes responsabilidades: cumplimiento de las políticas y los programas del comité de trabajo, que se ha convertido en el directorio elegido por los miembros; contratación de personal y capacitación; política de personal y procedimientos de oficina; desarrollo de un plan de trabajo anual y proyecciones de presupuesto; recaudación de recursos y establecimiento de relaciones permanentes con los donantes; establecimiento de relaciones de trabajo con los bancos, y negociaciones para el programa de garantía de préstamos del BMM; proporcionar servicios de apoyo al directorio y los comités de la filial; administrar programas de capacitación técnica para los clientes.

El personal administrativo trabaja estrechamente unido con los comités especialmente, en la ejecución del programa de garantía de préstamos. Además, se asegura que: los proyectos y las solicitudes de préstamo que presentan las mujeres sean viables y bien preparados; se establezcan y cumplan los planes de pago del préstamo; que utilice el producto del préstamo para los fines especificados, y que se mantengan informes finales de eva-

luación, que incluyan los aspectos sobresalientes de los resultados positivos de los préstamos a mujeres empresarias.

El personal puede incluir un gerente general, un oficial de capacitación, un contador, un oficial de extensión y un secretario. Los criterios para la selección de personal deberán ser flexibles y adaptados a las circunstancias locales, pero el personal, especialmente el gerente general, deberá tener iniciativa, imaginación, sensibilidad social y conocimientos administrativos. El personal debe proyectar una imagen del BMM que muestre una dedicación tanto profesional como social hacia las necesidades de la mujer en desarrollo.

Programas de capacitación. La mayor parte de las filiales tienen un programa de capacitación para las probables clientes, como parte de las condiciones que deben cumplir las mujeres antes de participar en el programa de garantía de préstamos. El comité de capacitación prepara un programa de capacitación que debe incluir información sobre: administración y planeamiento de negocios; utilización del crédito y responsabilidad por el pago del préstamo, y comercialización.

Publicidad. Las filiales del BMM podrán planear el lanzamiento de campañas de promoción con el propósito de llegar a las microempresarias en zonas urbanas y rurales o al público en general, tal como banqueros, autoridades encargadas de definir políticas y donantes mediante los medios de publicidad locales. Estas campañas podrán incluir: conferencias de prensa para anunciar la formación y las actividades de la filial; invitar a periodistas a que escriban artículos sobre temas que inspiren las actividades de la filial; preparar guiones para programas de radio y televisión acerca de la mujer y el desarrollo económico, etc.

Red de información. La red de información es un medio que utilizan las mujeres para intercambiar ideas y experiencias valiosas que les ayudan a avanzar en el desarrollo de la filial. El intercambio de ideas ocurre en foros o seminarios, así como mediante el informativo del BMM. Este informativo es especialmente importante para el efecto, pues se lo distribuye no sólo a las filiales, sino a representantes del gobierno, a donantes y a la comunidad financiera.

Más información. Para obtener información adicional del BMM o asistencia en iniciar una filial, escriba a la dirección siguiente:

Women's World Banking, 104 East 40th Street, Suite 607-A, New York, NY 10016, USA.

Capítulo 10
Un banco de la microempresa. Proceso y resultados

Margarita Guzmán y María Clemencia Castro

El Banco Mundial de la Mujer (BMM) inició sus operaciones en Cali en 1982 con garantías para préstamos bancarios individuales a microempresarias. Ahora tiene una variedad de programas para mujeres y hombres, microproductores y microcomerciantes. Hasta julio de 1987 se habían otorgado préstamos a 19.025 microempresarios por un total de 341.873.621 pesos colombianos (equivalente a más de un millón de dólares). En estos momentos, el Banco tiene operaciones en Cali, en Popayán, capital del Departamento del Cauca, y en la zona rural de Puerto Tejada. Aunque el Banco sirve a ambos sexos, tiene el compromiso específico de hacer llegar el crédito formal a la mujer que trabaja en el sector informal. Llega a cumplir con este compromiso enfocando sus programas en los sectores marginados de la población donde existe una multitud de pequeñas actividades económicas, adecuando el mecanismo de crédito a las características y necesidades de microempresarias y microempresarios. en vez de restringir el servicio exclusivamente a mujeres.

Este capítulo describe el proceso de desarrollo del Banco, destacando su programa de ayuda para grupos solidarios. En la segunda parte, para poder medir el impacto del programa, se presenta un resumen de una evaluación recién terminada.

El desarrollo del Banco Mundial de la mujer en Cali

Origen del BMM/Cali

A raíz de la conferencia internacional realizada en México en 1975, con la cual se dio inicio a la Década de la Mujer, un grupo de mujeres asistentes tuvieron la idea de crear un mecanismo que permitiera incorporar más a la mujer y a su familia a la actividad económica. La carencia de crédito

apropiado en la mayoría de los casos, la dificultad de acceso a él en otros, y la falta de garantías para respaldar las solicitudes de crédito ante las instituciones tradicionales, fueron los principales obstáculos identificados. El siguiente paso se dio en 1979 en Holanda cuando nació el Stichting Women's World Banking (SWWB) definiendo como proyecto inicial el establecimiento de «Fondos de Garantías» para estimular al sector bancario tradicional a colocar recursos en empresas de propiedad de mujeres. A finales de 1980, el SWWB tomó contacto con un grupo de mujeres de la ciudad de Cali, quienes al coincidir en el diagnóstico y motivadas por el SWWB, decidieron conformar un grupo de «Amigos del WWB». El SWWB ofreció como capital semilla establecer una carta de crédito hasta por US$10.000 a favor del grupo en Cali, como contrapartida a los US$5.000 que aportó el grupo local.

Durante 1981 y 1982 los Amigos de WWB se reunieron regularmente para planificar el programa e incentivar donaciones locales que vinieran a conformar su contrapartida al Fondo de Garantía. En esta etapa formativa el BMM tuvo la suerte de contar con la colaboración de la Fundación para la Educación Superior (FES), quien facilitó su nombre para el recaudo de las donaciones con las cuales se completó el aporte local del Fondo de Garantía. Además, la FES sirvió de respaldo para la elaboración de convenios con la banca privada para utilizar recursos de crédito avalado por el Banco de la Mujer, y aportó recursos para completar la contrapartida local del Fondo de Garantía. También el BMM tuvo la suerte de que en Cali existiese una entidad pionera especializada en asistencia técnica a microempresas, el Programa de Desarrollo para Pequeña Empresa (DESAP) de la Fundación Carvajal. El Banco Mundial de la Mujer se benefició de la experiencia de esta entidad a través de su sistema de tutorías y apoyo con el seguimiento de los préstamos avalados con el Fondo de Garantía.

En 1982, el Banco Mundial de la Mujer recibió su personería jurídica bajo una ley que le permite operar como fundación privada (de ello, su nombre formal, «Fundación Women's World Banking-Banco Mundial de la Mujer») e inició sus operaciones formales en junio de ese año.

Objetivos y operaciones del Banco Mundial de la Mujer

El objetivo básico del Banco Mundial de la Mujer es «la creación de mecanismos financieros para incorporar a la mujer y su familia a la actividad económica». El objetivo específico del BMM es establecer un banco para el sector informal donde la unidad familiar sea la base. Teniendo en cuenta que el sector informal representa el 60 por ciento de la población económicamente activa de Cali, de los cuales el 54 por ciento son

mujeres y el 46 por ciento hombres, el Banco Mundial de la Mujer no puede excluir dentro de sus programas a los hombres jefes de hogar. Sin embargo, dentro de los programas de crédito del Banco Mundial de la Mujer, al 31 de julio de 1987, un 68 por ciento de los beneficiarios fueron mujeres.

Para cumplir con sus objetivos, el Banco desarrolló tres programas.

Fondo de Garantía. La constitución de un Fondo para avalar a microempresarios a través de líneas de crédito fue la primera actividad del BMM. En este proyecto se han avalado treinta y cinco microempresas con préstamos hasta por $3.970.700, con un promedio por crédito de $113.448 en moneda colombiana, equivalente a US$21.121 y US$603 respectivamente. Durante el primer año se generaron setenta y cinco empleos con un costo por empleo generado de C$52.942 (US$281).

En 1984 el gobierno colombiano reglamentó el Fondo Nacional de Garantías y fijó en un 2 por ciento la tasa de comisiones por este servicio. El Banco de la Mujer decidió orientar las solicitudes de los microempresarios a través del Fondo Nacional de Garantías, cumpliendo con el objetivo de haber creado un mecanismo y, al poder ser reemplazado, inició una segunda etapa de desarrollo. Adicionalmente el BMM en su programa de grupos solidarios ha establecido un Fondo de Garantía con un valor actual de mas de dos millones de pesos colombianos.

Credimicros. El BMM creó «Credimicros», una tarjeta de crédito para microempresarios, con la cual la microempresa puede tener acceso a capital de trabajo por un año hasta por el cupo aprobado, pero puede hacer uso de él tantas veces como lo requiera con plazos hasta de cuatro meses en cada ocasión. La garantía ofrecida son los cheques posfechados que reciben las microempresas de sus clientes. Este mecanismo ha permitido el acceso de la microempresa a capital de trabajo permanente, evitando paros en las actividades de estas, uno de sus problemas principales. En «Credimicros» el Banco de la Mujer y la FES participaron en la creación de un Fondo de Credito con un 50 por ciento cada uno.

Sin embargo, Credimicros y el Fondo de Garantía no llegaban a atender todas las necesidades crediticias de la mujer de bajos recursos que maneja su pequeño negocio. El Banco Mundial de la Mujer analizó detenidamente la situación del sector informal y encontró que existía un gran número de trabajadores situados muy por debajo de los parámetros definidos para la microempresa (sobre todo mujeres) y por lo tanto, sin acceso a ningún programa organizado de crédito; de esta manera se definió una tercera etapa del desarrollo de sus proyectos.

Grupos Solidarios. Un programa de grupos solidarios para trabajadores independientes en las plazas de mercados se inició en septiembre de 1983 con catorce grupos, y se extendió a microproductores solidarios en mayo de 1984. En el mes de julio de 1987, el programa ya contaba con 5.872 grupos. Los grupos, con un mínimo de tres a cinco miembros, sir-

ven para garantizar los préstamos de sus miembros, quienes no cuentan con acceso a garantías tradicionales.

La población neta del programa se clasifica en dos categorías básicas: los microproductores que son pequeños empresarios dedicados a la confección, zapatería, ebanistería, muñequería, y actividades parecidas; y los microcomerciantes que incluye vendedores de las galerías o plazas de mercado, comerciantes de ropa y alimentos en general, tenderos y ambulantes.

Los objetivos generales del programa son proporcionar asesoría, capacitación y crédito a los trabajadores independientes de bajos recursos; aumentar el nivel del ingreso familiar; fomentar el hábito del ahorro; y promover formas asociativas de organización entre los trabajadores independientes.

Con el fin de lograr estos objetivos, el Banco adelanta actividades de capacitación, con personal especializado y material didáctico (audiovisuales, juegos, etc.) que permiten impartir conceptos como ser solidaridad, cooperación, liderazgo, objetivos de grupo, y contabilidad. Esta labor permite un contacto permanente con los beneficiarios que los hace sentir parte integral del programa. Además, la estructura del programa permite a los beneficiarios hacerse «afiliados» del Banco, lo cual crea mayor sentido de responsabilidad hacia su institución.

En lo referente a la situación económica, se cuenta con el «Registro de Seguimiento», en el cual se encuentra consignada la historia del grupo. Esta información mensual fue al comienzo recopilada por las asesoras del BMM en las visitas domiciliarias o en la sede del Banco pero en la actualidad es elaborada por cada usuario, antes de la renovación de su préstamo.

Operaciones actuales

Dentro de las operaciones actuales, se han definido cuatro áreas:

Dirección. Esta está a cargo de la directora ejecutiva. Los programas de Credimieros y el Fondo de Garantía se manejan a través de la Dirección Ejecutiva aprobados por los comités respectivos. El área de administración cuenta con una contadora que dirige la cartera de la organización y cuenta con auxiliares contables en cada sucursal.

Capacitación. El área de capacitación está coordinada por una trabajadora social. La capacitación tiene como papel importante establecer el grado de cohesión del grupo. También se llevan a cabo charlas de consolidación de los grupos, alrededor de preguntas como ¿Qué es un grupo solidario? y ¿Qué es solidaridad? y se han iniciado charlas sobre principios de contabilidad y análisis del negocio.

El monto del crédito actual va desde un mínimo de C$2.000 (US$8) hasta un máximo de C$100.000 (US$415); los aumentos se realizan de acuerdo

al análisis del desarrollo del negocio, teniendo en cuenta las épocas del año; obviamente las épocas de mayor venta coinciden con abril (Semana Santa), mayo (día de la madre), junio (día del padre), noviembre y diciembre (fin de año y navidad).

Los grupos que requieren capital de trabajo superior a US$415 se atienden por la línea crediminicros; actualmente se estudia la posibilidad de iniciar en un futuro cercano una línea de crédito para activos fijos con la banca oficial o privada.

Asesoría. En el área de asesoría, coordinada por la directora ejecutiva, cada asesor tiene la responsabilidad de formar hasta sesenta grupos solidarios en su área de acción. El asesor contacta los grupos, les da las charlas de iniciación al programa y posteriormente acompaña al grupo con charlas de seguimiento mensual, consistentes en evaluar el progreso del pequeño negocio de cada integrante del grupo, tomando como punto de partida la entrada de éstos al programa del Banco.

Planeación e investigación. A partir de marzo de 1986, la Fundación creó el área de planeación e investigación a cargo de una administradora de empresas especializada en investigación, que ha permitido establecer un sistema de «evaluación permanente» para los programas del grupo solidario. La primera medida se efectuó en mayo del 86, la segunda en noviembre del 86 y la tercera en mayo del 87. Los resultados de noviembre 1986 se presentan en la próxima sección de este capítulo. El informe final de la última medida se está procesando en este momento.

Otras actividades. El Banco diseñó la prestación de un Seguro de Salud que incluía los riesgos de hospitalización de la totalidad de la familia. Sin embargo, aunque el precio era muy especial, la Compañía de Seguros no pudo incluir los servicios de consulta externa y de compra de drogas y por tal motivo el programa no tuvo la acogida que se esperaba y tuvo que ser cancelado. La experiencia de este programa demostró que los usuarios no acostumbran prevenir las enfermedades futuras y por lo tanto necesitan acceso a la consulta externa permanente. Pero, por su propia iniciativa, los usuarios han aprobado por asamblea un seguro de vida que ampara el monto del crédito y los gastos de entierro, el cual empezará a funcionar dentro de los meses siguientes.

Evaluación del impacto del Banco Mundial de la Mujer

Los programas del BMM están diseñados para permitir la autoevaluación a través de una serie de indicadores que incluyen puestos de trabajo, ventas, ingresos y utilidades; patrimonio de la empresa; uso del crédito; ahorros del microempresario. Adicionalmente, se hacen evaluaciones especiales que captan mayor información económica y social.

Cuadro 10.1

Impacto socioeconómico credimicros — Enero 1985
(Pesos colombianos)

Indicador para primeros 10 beneficiarios	Precrédito	Poscrédito	Incremento	%
Número de empleados permanentes	71	83	12	16
Ventas promedio mensual	4.510.100	6.677.300	2.167.200	48
Ingreso neto empresario mensual	315.100	429.000	113.900	36
Utilidades empresa promedio mensual	603.400	874.200	270.000	45
Patrimonio empresa	11.788.100	20.711.000	8.922.900	71

Evaluacion de credimicros

En el caso del programa «Credimicros» que se inició en 1983, hasta julio de 1987 se habían aprobado treinta y nueve cupos (incluyendo veinticuatro mujeres) por un valor de C$4.500, los cuales han sido utilizados 135 veces. Una muestra de los primeros diez cupos arrojó los resultados indicados en el Cuadro 10.1

A la muestra estudiada de 10 empresarios, se les aprobó un cupo total de C$870.000 (US$6.126), el cual contribuyó a la creación de doce empleos permanentes, por un costo por empleo generado de C$72.500 (US$510). Nótese la gran capacidad que tiene la microempresa para capitalizarse.

El impacto del programa solidario

La Fundación Banco Mundial de la Mujer inició en mayo de 1986 una investigación con el fin de determinar el impacto en los participantes del programa grupos solidarios. Esta investigación fue la base para el montaje de una «evaluación permanente» que se analiza cada seis meses. En noviembre, el BMM retomó los datos de personas entrevistadas en mayo y otras que completaron la muestra con el fin de poder comparar los resultados a través del tiempo.

Vale la pena profundizar sobre el impacto de este programa ya que debido al alto nivel de representación de la mujer en las actividades a que se orienta, es el que quizás más potencial tiene para beneficiarla.

En el mes de noviembre de 1986, el programa de grupos solidarios alcanzó un total de 581 beneficiarios, entre microcomerciantes (381) y microproductores (200), con las mujeres representando un 68,5 por ciento de ellos. Hasta esa fecha el programa había otorgado un total acumulado de 11.705 créditos de corto plazo por un monto de C$178.718.708 (equivalente a US$919.902)[1]. En noviembre, el valor de la cartera activa fue de C$21.774.282 (US$112.083), con una tasa de morosidad de 14,9 por ciento. En esa fecha el programa ya había llegado al punto de autosuficiencia, siendo los ingresos el 114 por ciento de los gastos mensuales.

El impacto en los usuarios del programa de grupos solidarios se midió desde un punto de vista económico y social; el impacto económico en términos de monto de crédito, ventas, compras, gastos, utilidad, ahorro, organización administrativa del negocio, generación de empleo y el mejoramiento en el nivel de vida; el impacto social en términos de solidaridad, cambios de actitud y participación en el programa y la comunidad.

En primer lugar se estudiaron las variables de manera independiente en el mes de noviembre de 1986, detectándose la relación con el tiempo de permanencia de la persona en el programa, la actividad y el sexo. A su vez se realizó un análisis comparativo de los participantes de más de seis meses en el programa utilizando datos de mayo y noviembre de 1986, con el fin de determinar el proceso evolutivo y/o los cambios de comportamiento. En tercer lugar se definió un perfil del participante de acuerdo con el tiempo de permanencia.

Muestra. El estudio del impacto se basó en el análisis de información para una muestra aleatoria de 217 participantes en el programa[2]. El Cuadro 10.2 presenta la composición del universo de prestatarios y la muestra utilizada. Esta muestra fue tomada del universo que recibió crédito en el mes de noviembre de 1986.

[1] Tasa de cambio promedio en esa fecha.
[2] Para determinar la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{K \times N \times P \times Q}{K \times P \times P + (N-1)\,E}$$

n = Tamaño de la muestra. K = Grado de confianza (95%). N = Universo. P = Porcentaje de hombres. Q = Porcentaje de mujeres. E = Error o desviación estándar (5%).

El tamaño de la muestra resultante es de 217 personas, o sea, el 37,3 por ciento del universo, distribuida según el tiempo de permanencia, actividad y sexo.

Cuadro 10.2

Grupos solidarios: composición de la población y de la muestra de prestatarios

	Más de 12 meses en el programa				De 6 a 12 meses en el programa				Menos de 6 meses en el programa				
	Productores		Negociantes		Productores		Negociantes		Productores		Negociantes		Tot.
Sexo	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	
Universo	11	56	23	50	5	45	5	33	32	51	107	163	581
Muestra	4	21	9	18	2	17	2	12	12	19	40	61	217

Resultado del estudio de impacto

Impacto económico. El Cuadro 10.3 presenta un resumen de la situación en el mes de noviembre de 1986. Divide los beneficiarios por ocupación (productores o comerciantes) y por sexo, lo cual permite un análisis comparativo entre estos grupos. Aunque no aparece en los cuadros resumidos, los datos se analizaron también por grupos según su tiempo de participación en el programa, permitiendo así el estudio del efecto del programa a través del tiempo.

Crédito. En noviembre de 1986 los montos menores a 20.000 pesos fueron manejados especialmente por los usuarios de menos de seis meses en el programa, sin embargo en ese mes se observa una gran demanda por sumas superiores, lo cual responde a que tanto negociante como produtores comienzan a abastecerse para el período navideño, por tanto la necesidad de capital de trabajo llega hasta duplicarse en algunos casos (ver Cuadro 10.3).

Ventas. El 16,1 por ciento vendió entre C$10.000 y C$100.000 mensuales, equivalente a entre US$50 y US$500. Los negociantes comienzan a incrementar las ventas antes que los productores, colocando sus productos desde este mes; los vendedores de mercancía empiezan a surtir almacenes y/o clientes con sus productos (juguetería, ropa, etc.), mientras los productores se encuentran en proceso de fabricación.

Gastos. Los niveles de gastos más altos se dan en los usuarios de menos de 6 meses, posteriormente estos tienden a disminuir o estabilizarse. Los sueldos tienen una mayor relevancia para los productores, donde los hombres enganchan y/o pagan salarios más altos entre los seis y doce meses

Cuadro 10.3

Programa grupos solidarios: participación porcentual de los usuarios según el impacto económico, actividad y sexo. Noviembre, 1986

	Productores		Negociantes		Promedio porcentual
Monto de crédito mensual	*H*	*M*	*H*	*M*	
De $5.000 a $10.000	5,5	1,8	5,9	6,6	5,0
De $10.001 a $20.000	16,7	49,1	19,6	24,1	27,3
De $20.001 a $30.000	44,5	14,0	17,6	27,5	25,9
De $30.001 a $35.000	11,1	15,8	9,0	3,3	10,0
Más de $35.000	22,2	19,3	47,1	38,5	31,8
Ventas mensuales					
De $10.000 a $50.000	33,3	45,6	7,8	19,7	26,6
De $50.001 a $100.000	38,9	31,6	33,3	34,1	34,5
De $100.001 a $200.000	22,2	19,3	35,3	30,8	26,9
Más de $200.000	5,6	3,5	23,6	15,4	12,0
Gastos mensuales					
Menos de $5.000	5,6	15,8	5,9	13,1	10,1
De $5.000 a $15.000	22,2	41,4	23,5	30,8	29,2
De $15.001 a $25.000	22,2	15,8	21,6	23,1	20,7
De $25.001 a $35.000	22,2	10,5	11,8	14,3	14,7
Más de $35.000	27,8	17,5	37,2	18,7	25,3
Ingreso neto mensual					
Menos de $10.000	44,4	54,4	52,9	48,4	50,0
De $10.001 a $20.000	33,3	19,3	21,6	20,9	23,8
De $20.001 a $30.000	16,7	8,8	9,8	12,1	11,9
De $30.001 a $40.000	—	3,5	5,9	4,4	3,4
Más de $40.000	5,6	14,0	9,8	14,2	10,9
Ahorro mensual					
Mínimo	88,9	80,7	84,3	93,4	86,8
Voluntario	5,6	7,0	15,7	6,6	8,7
No ahorra	5,6	12,3	—	—	4,5

Cuadro 10.4

Distribución de los usuarios según su ingreso neto (salario mínimo) por tiempo de permanencia en el programa, 1986*

(Porcentajes)

	Más de 12 meses			De 6-12 meses			Menos de 6 meses		
	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total
De 0 a 0,5 salarios	69,4	51,6	60,5	50,0	63,2	56,6	43,3	44,0	43,7
De 0,6 a 1,8 salarios	30,6	32,9	31,7	50,0	22,5	36,3	42,5	32,9	37,7
De 1,9 y más salarios	—	15,5	7,8	—	14,3	7,1	14,2	23,1	18,6

* Salario mínimo en noviembre de 1986 $16.812 (equivalente a US$70.22).
Fuente: Banco Mundial de la Mujer.

mientras que las mujeres lo hacen de manera progresiva en el tiempo. El arriendo no tiene mayor importancia dentro del contexto, explicable dado el alto porcentaje de usuarios que trabaja en su vivienda.

Ingreso neto. El 35,7 por ciento de los usuarios obtuvo un ingreso neto entre $11.000 y $30.000 mensuales, o sea, entre 0,6 salarios y 1,8 salarios mínimos, el cual lograron mantener durante todos los períodos analizados, como se observa en el Cuadro 10.4. El 14,3 por ciento alcanzó un ingreso superior a $31.000 mensuales, especialmente aquellos de menos de seis meses, empero en el transcurso del año no es factible mantener dicho ingreso.

Ahorro. Uno de los mayores éxitos del programa ha sido el lograr educar a los participantes en la necesidad de ahorrar y hasta la fecha se han acumulado ahorros por un valor de C$12.348.431, equivalente a US$51.238. Esto permitirá que los beneficiarios establezcan su propio capital de trabajo, garantía de su desarrollo futuro. Sin embargo, los datos de la evaluación demuestran que el ahorro voluntario está determinado por el tiempo de permanencia, y que sólo el 8,7 por ciento de los beneficiarios han ahorrado más que el mínimo requerido.

Comparando a las mujeres con los hombres beneficiarios del programa, se nota que en cuanto al monto de crédito solicitado y el nivel de ventas mensuales los hombres se encuentran en los rubros más altos de la distribución con mayor frecuencia que las mujeres. Por ejemplo, mientras que un 23,6 por ciento de los hombres comerciantes vendieron más de C$200.000 al mes, sólo un 15,4 por ciento de las mujeres llegaron a ese nivel. Entre microproductores, un 5,6 por ciento de los hombres, y un 3,5 por ciento de las mujeres vendieron por encima de los $200.000 al mes.

Sin embargo, esta concentración relativa no se mantiene en el caso del ingreso neto mensual, donde un 14 por ciento de las mujeres productoras alcanzó el nivel más alto (sobre C$41.000 por mes), comparado con sólo 5,6 por ciento de los hombres. En el caso de los comerciantes, un 9,8 por ciento de los hombres y un 14,2 por ciento de las mujeres se ubicaron en esa categoría.

Finalmente se debe notar que el período analizado (mes de noviembre) se ve influido por la época de fin de año, donde las necesidades de capital de trabajo se incrementan notoriamente, encontrándose diferencias entre negociantes y productores, los cuales viven procesos distintos. Además se observa cómo el grupo que ingresó al Banco Mundial de la Mujer (BMM) en los últimos seis meses maneja negocios con mayores demandas, y por tanto sus requerimientos de capital tienden a ser superiores.

Comparando los datos de mayo y noviembre (véase Cuadro 10.5), se ve que el capital de inversiones de los participantes en noviembre fue más alto —sus ventas, compras y gastos fueron mayores— y el ingreso neto promedio está entre C$11 000 y C$30.000 mensuales; las demás categorías presentan fluctuaciones dependientes de la economía. Por lo tanto, el tiempo parece ser un factor determinante en el desarrollo del usuario siendo el impacto más fuerte entre los seis a doce meses. Sin embargo, estos resultados deben ser tratados con cuidado ya que el perfil del usuario no es lo suficientemente representativo con la información recopilada sólo en mayo y noviembre, mes que está influido por factores de temporada.

Puestos de trabajo. Como se observa en el Cuadro 10.6, en noviembre se generaron y/o se conservaron 343 empleos de los cuales 217 corresponden a sostenimiento y 126 a generación, con un costo por empleo de C$21.000 aproximadamente. El 84,5 por ciento fue de tiempo completo y el 15,5 por ciento temporal. Los datos indican que las empresas manejadas por hombres generaron relativamente más puestos de empleo, ya que un 52 por ciento de los 343 trabajadores laboran en las microempresas de los hombres beneficiarios, mientras que éstos son sólo el 32 por ciento del total de beneficiarios (ver Cuadro 10.6).

El grupo con mayor generación de empleo es el de menos de seis meses, siguiéndole el de más de doce meses, donde los primeros vinculan principalmente familiares al negocio (sin remuneración) mientras los segundos pagan a un número mayor de personas, no sobrepasando el salario mínimo legal.

Como se ha mencionado, el mes de noviembre es atípico en lo que respecta a los montos prestados y a las ventas (influidas por la temporada de diciembre), por tanto el indicativo de crédito-ventas necesario para generar un empleo no es válido para este período. Sin embargo, en cuanto al costo por empleo, los resultados son similares para noviembre y mayo. En mayo, el promedio de los negociantes necesitó un crédito de C$18.000

Cuadro 10.5

Impacto económico: análisis comparativo de los usuarios de más de 6 meses en el programa. Mayo 1986 — noviembre 1986

	Usuarios de más de 12 meses en el programa		Usuarios de 6-12 meses en el programa		Total*	
	Mayo[1]	Nov.	Mayo[2]	Nov.	Mayo[3]	Nov.[4]
Monto de crédito mensual						
De $5.000 a $10.000	10,7	1,9	38,0	—	18,2	5,0
De $10.001 a $20.000	77,3	25,0	56,0	36,4	64,0	27,3
De $20.001 a $30.000	8,4	23,0	—	24,3	10,8	25,9
De $30.001 a $35.000	2,4	11,5	—	6,0	2,7	10,0
Más de $35.000	1,2	38,6	6,0	33,3	4,3	31,8
Ventas mensuales						
De 10.000 a $50.000	36,9	21,2	54,0	42,4	33,4	26,6
De $50.001 a $100.000	34,5	44,2	32,0	27,3	32,5	34,5
De $100.001 a $200.000	25,0	23,0	14,0	24,3	24,5	26,8
Más de $200.000	3,6	11,6	—	6,0	9,5	12,0
Gastos mensuales						
Menos de $5.000	26,2	7,7	34,0	15,2	19,2	10,1
De $5.000 a $15.000	26,2	34,6	30,0	33,3	25,2	29,2
De $15.001 a $25.000	22,6	21,2	26,0	27,3	20,3	20,7
De $25.001 a $35.000	13,1	13,5	6,0	12,1	18,1	14,7
Más de $35.000	11,9	23,0	4,0	12,1	17,2	25,3
Ingreso neto mensual						
Menos de $10.000	44,0	57,7	52,0	63,6	37,8	50,0
De $10.000 a $20.000	25,0	23,1	42,0	6,1	27,8	23,8
De $20.001 a $30.000	15,5	7,7	4,0	18,2	12,5	11,9
De $30.001 a $40.000	8,3	3,8	2,0	—	11,7	3,4
Más de $40.000	7,2	7,7	—	12,1	10,2	10,9
Ahorro mensual						
Mínimo	90,5	75,0	96,0	75,8	92,0	86,8
Voluntario	2,4	15,4	2,0	15,2	3,1	8,7
No ahorra	7,1	9,6	2,0	9,0	6,0	4,5

* Totales no suman 100% debido a redondeo.
[1] En mayo 1986 estaban en la categoría de 6-12 meses.
[2] En mayo 1986 estaban en la categoría de menos de 6 meses.
[3] Hace referencia a la muestra de usuarios analizada en mayo 1986.
[4] Hace referencia a la muestra de usuarios analizada en noviembre 1986.

mensuales y sus promedios de venta fueron de C$90.000 mensuales para generar un empleo. Los productores obtuvieron C$18.000 de crédito y sus ventas fueron de C$75.000. En noviembre, el costo por empleo o el monto de crédito correspondiente a la creación de un puesto fue aproximadamente C$21.000.

Organización del negocio. En el Cuadro 10.7 se analiza la situación de los usuarios en el mes de noviembre, la cual se presenta a continuación.

Sistema de cuentas. Como se observa en el Cuadro 10.7, el 79,9 por ciento de los participantes tenía un sistema de cuentas en el mes de noviembre, obteniéndose una mayor respuesta en los usuarios de más de doce meses. Sin embargo, los de menos de seis meses en el programa han sido muy receptivos a las exigencias del Banco de contar con una contabilidad sencilla que les permita conocer el estado actual del negocio; el 77 por ciento de ellos lleva un cuaderno de cuentas.

Mejoramiento del local. El mejoramiento físico del negocio se da en mayor proporción en los hombres, y aparentemente la necesidad es más importante después de un año en el programa.

Compra de maquinaria y/o equipo. El 18,7 por ciento compró maquinaria y/o equipo en los últimos seis meses. En este momento los requerimientos difieren de los presentados en el mes de mayo, el comportamiento de las mujeres productoras tiende a cambiar, encontrándose una mayor compra entre los seis a doce meses, situación que posteriormente se analizará con mayor detalle. Los negociantes realizan la compra de manera progresiva.

Venta de nuevos productos. En la medida en que con el programa los beneficiarios logran identificar nuevas líneas de comercio o producción (a través del conocimiento de experiencias de otros usuarios), ellos, con el capital suministrado por el Banco Mundial de la Mujer, diversifican su negocio. Esta adición de productos y/o cambios en los actuales ocurre principalmente durante los primeros seis meses. Entre los seis y doce meses el 100 por ciento de los productores hombres vendían nuevos artículos. Después del año solamente las mujeres continúan realizando cambios, o sea, que se están adaptando a las demandas del mercado (moda, temporada, etc.).

Uso de prestamista. El 9,8 por ciento necesita de fuentes de financiación adicionales al banco, principalmente los productores que llevan más de doce meses en el programa, con el fin de financiar inversiones complementarias diferentes del capital de trabajo. Las mujeres tienden a recurrir a esta fuente de crédito con mayor frecuencia, y tienen menor acceso a crédito de los mayoristas, lo cual sugiere que para ellas puede ser más difícil conseguir suficiente capital de trabajo a través de fuentes formales.

Compra a crédito mayorista. Los negociantes utilizan más la compra a crédito. En los primeros meses de participación en el programa se tiende

Cuadro 10.6

Programa grupos solidarios: número de puestos de trabajo generados y sostenidos en los negocios según tiempo en el programa, actividad y sexo, 1986*

	Más de 12 meses en el programa				De 6 a 12 meses en el programa				Menos de 6 meses en el programa				Total				Gran Total
	Productores		Negociantes		Productores		Negociantes		Productores		Negociantes		Productores		Negociantes		
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	
Puestos de trabajo																	
Tiempo completo	13	25	12	19	3	20	2	14	17	24	62	79	33	69	76	112	290
Temporal	1	15	2	7	—	1	—	2	3	2	13	7	4	18	15	16	53
Total	14	40	14	26	3	21	2	16	20	26	75	86	37	87	91	128	343
Tipo de empleo																	
Remunerado	13	32	13	22	3	19	2	15	19	25	61	71	35	76	76	108	295
No remunerado	1	8	1	4	—	2	—	1	1	1	14	15	2	11	15	20	48
Total	*14*	*40*	*14*	*26*	*3*	*21*	*2*	*16*	*20*	*26*	*75*	*86*	*37*	*87*	*91*	*128*	*343*

* *Muestra*
Fuente: Banco Mundial de la Mujer.

Cuadro 10.7

Programa grupos solidarios: participación porcentual de los usuarios según organización del negocio, tiempo en el programa, actividad, sexo, 1986*

	Más de 12 meses en el programa				De 6 a 12 meses en el programa				Menos de 6 meses en el programa				Total				Promedio %
	Productores		Negociantes		Productores		Negociantes		Productores		Negociantes		Productores		Negociantes		
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	
Sistema de cuentas	75,0	95,2	88,9	83,3	50,0	88,2	—	91,7	91,7	68,4	67,5	82,0	83,3	84,2	68,6	83,5	79,9
Mejoramiento del local	25,0	33,3	22,2	11,1	100,0	23,5	—	25,0	16,7	—	35,0	19,7	27,8	19,3	31,4	18,7	24,3
Compra maquinaria/equipo	25,0	33,3	22,2	5,6	50,0	11,8	50,0	16 7	25,0	5,3	17,5	9,8	27,8	17,5	19,6	9,9	18,7
Venta nuevos productos	—	28,6	—	33,3	100,0	29,4	—	33,3	25,0	47,4	30,0	32,8	27,8	35,1	23,5	33,0	29,9
Uso de prestamista	25,0	23,8	—	11,1	—	—	—	16,7	8,3	10,5	7,5	8,2	11,1	12,3	5,9	9,9	9,8
Compra crédito mayorista	25,0	14,3	—	22,2	—	11,8	--	50,0	16,7	15,8	42,5	27,9	16,7	14,0	33,3	29,7	23,4

* Muestra
Fuente: Banco Mundial de la Mujer.

Cuadro 10.8

Programa grupos solidarios: distribución porcentual de los usuarios según su nivel de vida, tiempo en el programa, actividad y sexo, 1986*

	Más de 12 meses en el programa				De 6 a 12 meses en el programa				Menos de 6 meses en el programa				Total				Promedio
	Productores		Negociantes		Productores		Negociantes		Productores		Negociantes		Productores		Negociantes		%
Nivel de vida	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	
Alimentación																	
Mejoramiento en alimentación	100,0	90,5	100,0	83,3	50,0	82,4	100,0	100,0	58,3	57,9	75,0	75,4	66,7	77,2	80,4	80,2	76,1
Vivienda																	
Vivienda propia																	
Tiene vivienda	50,0	90,5	44,4	83,3	50,0	82,4	50,0	91,7	16,7	63,2	75,0	60,7	27,8	78,9	68,6	69,2	61,1
Ha mejorado la vivienda	25,0	28,6	22,2	22,2	—	23,6	—	33,3	8,3	10,5	25,0	11,5	11,1	21,1	23,5	16,5	18,1
Vivienda alquilada	50,0	9,5	55,6	16,7	50,0	17,6	50,0	8,3	83,3	36,8	25,0	39,3	72,2	21,1	31,4	30,8	38,9
Mejoramiento nivel de vida																	
Vive mejor	100,0	90,5	100,0	77,8	50,0	70,6	100,0	91,7	100,0	78,9	80,0	86,9	94,4	80,7	84,3	85,7	86,3
Ha mejorado																	
Mucho	25,0	19,1	11,1	5,6	—	11,8	50,0	8,3	8,3	5,3	17,5	16,4	11,1	12,3	17,6	13,2	13,6
Poco	75,0	71,4	88,9	72,2	50,0	58,8	50,0	83,4	91,7	73,6	62,5	70,5	83,3	68,4	66,7	72,5	72,7
Causas de mejoramiento																	
Mayor ingreso negocio	100,0	47,7	66,7	50,0	50,0	41,2	100,0	68,7	68,7	21,1	65,0	52,5	72,2	36,8	86,7	53,8	57,4
Otro ingreso familiar	—	9,5	11,1	5,6	—	—	—	8,3	—	—	—	6,5	—	3,5	2,0	6,6	3,0
Incremento en ambos ingresos	—	33,3	22,2	22,2	—	29,4	—	16,7	33,3	57,8	15,0	27,9	22,2	40,4	15,6	25,3	25,9
— Es más importante ingreso del negocio	—	23,8	22,2	22,2	—	17,6	—	16,7	16,7	36,8	12,5	24,6	11,1	26,3	13,7	23,1	18,6
—Es más importante otro ingreso familiar	—	9,5	—	—	—	11,8	--	—	16,6	21,0	2,5	3,3	11,1	14,1	1,9	2,2	7,3

* Muestra.
Fuente: Banco Mundial de la Mujer.

a utilizar este sistema, posteriormente se opta por la compra al contado, y el cambio es más marcado entre los hombres.

Los productores presentan una situación diferente: en los primeros meses el 16,2 por ciento compra a crédito, en el período siguiente tienden a comprar al contado y después del año el 19,7 por ciento utiliza este sistema como forma de financiamiento.

Resumen. El usuario en los primeros meses ve la necesidad de organizar el negocio, o sea, empieza a llevar contabilidad; en el segundo período dedica su atención a la ampliación de la empresa, mejora del local, compra de maquinaria y/o equipo y venta de nuevos productos. Después del año, el sistema de cuentas le es indispensable a la gran mayoría y continúa el proceso de crecimiento pero de manera más lenta. Con respecto a la compra a crédito, inicialmente el usuario la utiliza, probablemente por no disponer de capital suficiente para abastecer la empresa, dado que en los primeros meses la cuantía prestada por el Banco es limitada (préstamo inicial máximo $20.000 mensuales). Más adelante el usuario empieza a comprar al contado debido a los volúmenes, los cuales le justifican un descuento. Finalmente vuelve a comprar a crédito, ya que maneja cartera a más largo plazo, o sea, que trata de equilibrar las obligaciones de corto plazo con los pagos de los acreedores. El uso del prestamista y/o entidad financiera es más o menos constante en todos los períodos, cuando la utilidad neta no es suficiente para cubrir las inversiones adicionales.

Como se aprecia en el Cuadro 10.7, los beneficiarios van cambiando no solamente en su composición, como se anotó anteriormente, sino que su desarrollo tiende a variar conforme con el tiempo que llevan en el programa. Es así como el porcentaje de usuarios que llevan cuentas tiende a incrementarse en los primeros meses y disminuye el uso del prestamista, lo cual implica que la asesoría a los negocios debe enfatizarse en estos puntos (contabilidad, finanzas). Entre los seis y doce meses el usuario no da igual importancia a las variables contables sino que tiende a centrarse primordialmente en la estructuración del negocio y, por lo tanto, la institución debe ayudar principalmente en estos aspectos a los usuarios que estén realizando dichos cambios (inversiones, mercadeo, etc.). Después del año los productores tienden a utilizar fuentes de crédito adicionales al banco y a mejorar su contabilidad, por lo cual sería necesario estudiar más a fondo el negocio con el fin de que la persona encuentre un equilibrio financiero (contabilidad, línea de crédito). Adicionalmente, el empresario debe comenzar a tener una capacitación mayor en estas áreas.

Nivel de vida. El nivel de vida se midió en términos de mejoramiento en alimentación, vivienda, salud, educación y recreación entre otros; estos últimos se engloban en el mejoramiento general. El Cuadro 10.8 presenta un resumen de la situación actual de los prestatarios del Banco respecto a estas variables.

Alimentación. El 76,1 por ciento de los usuarios consideró que tenían una mayor disponibilidad económica para alimentación (ver Cuadro 10.8). Es importante aclarar que esta variable no se mide en términos monetarios sino en la capacidad adquisitiva que tiene la persona en un momento dado para poder consumir un mayor número de artículos o mejorar su dieta alimenticia. El mayor impacto ocurre después de los doce meses.

Vivienda. En noviembre el 61,1 por ciento informó poseer vivienda propia; el 18,1 por ciento hizo mejoras al hogar, principalmente los usuarios de un año o más de participación.

Aunque la mayoría de los usuarios dicen que ha mejorado su nivel de vida después de entrar al programa del Banco, muy pocos (menos del 20 por ciento) creen que ha mejorado mucho.

No hay mayor variación entre hombres y mujeres en cuanto a su evaluación de su situación, salvo en unos pocos casos. Mientras el 78,9 por ciento de las mujeres tienen casa propia, comparado con sólo 27,8 por ciento de los hombres. En cuanto al mejoramiento del ingreso, sólo el 36,8 por ciento de las mujeres productoras lo atribuyen a incrementos en el ingreso de su negocio, mientras que 72,2 por ciento de los productores lo hacen.

Impacto social. El impacto social del programa se midió en términos de la solidaridad, el cambio de actitud y la participación en la comunidad y el programa. Las primeras variables fueron calificadas por el grupo de asesoras y la capacitadora de la institución, utilizándose una escala de uno a cinco donde el último grado representa un buen impacto. Estos efectos del programa son muy difíciles de medir, siendo elementos subjetivos y no tan fáciles de operar como los efectos económicos. Sin embargo, se nota que, según los criterios de los beneficiarios entrevistados, el programa ha ayudado a aumentar su nivel de solidaridad y su participación tanto en la comunidad como en el programa, y ha contribuido a cambiar sus actitudes y su forma de presentarse. Estos efectos pueden ser transitorios, como es el caso de la solidaridad, que aumenta bastante en los primeros seis meses y luego disminuye.

Conclusiones y recomendaciones

Resumen de los resultados de la evaluación

Los datos demuestran que el tiempo de permanencia en el programa juega un papel importante en el impacto económico y social que éste tiene en los beneficiarios. Es así como al inicio los usuarios manejan créditos de poca cuantía dado que el negocio no ha tenido un desarrollo significativo, empero después de los doce meses obtienen créditos por más de

$30.000 (US$150) mensuales; las demás variables económicas presentan igual situación como se observa en el Cuadro 10.9.

En este lapso los usuarios empiezan a llevar cuentas, realizan mejoras al local, compran maquinaria y equipos. Sin embargo, antes de cumplir el año, algunos deben utilizar fuentes de financiamiento diferentes al Banco para suplir estas compras y/o mejorar sus operaciones. Los costos adicionales despues del año se asumen con la utilidad del negocio. El aumento del ingreso neto permite que el usuario mejore su nivel de vida; éste tiene una mayor disponibilidad económica para alimentación, salud, vivienda, recreación y otros gastos.

Respecto al impacto social, la investigación demuestra que la solidaridad es menor en los primeros meses en términos generales. A medida que se empieza a dar cursos de capacitación, la persona comienza a ser más comunicativa, tiende a participar más efectivamente, tanto en el programa como en la comunidad; y su presentación es cada vez mejor.

Recomendaciones

Cambios en el programa de grupos solidarios. Los resultados de la evaluación presentados aquí sugieren una serie de modificaciones en el programa de grupos solidarios del Banco Mundial de la Mujer. Dadas las características socioeconómicas de los usuarios del Programa se recomendó primero, no sistematizar la programación de las charlas de capacitación, ya que se trabaja dentro de un sector informal, el cual genera su propia cultura que puede entrar en conflicto con la formalidad. Por tanto, el dar una mayor flexibilidad a este proceso debe posibilitar una mayor participación.

Con el propósito de prestar un mejor servicio se sugirió realizar una diversificación en las líneas de crédito ofrecidas. Entre ellas se mencionan la creación de tres nuevas líneas de crédito:

1. **Línea de activos fijos** cuyo objetivo es la compra de maquinaria, equipos, herramientas.
2. **Línea de mejoramiento de vivienda** cuyo objetivo es el mejoramiento parcial y progresivo de las unidades productivas o familiares.
3. **Línea individual** con el objetivo de suplir cualquiera de las necesidades mencionadas.

La evaluación demostró que el comportamiento del usuario presenta una relación directa con el tiempo de permanencia en el programa; por tanto es recomendable generar mecanismos de asesoría y capacitación oportunos, compaginando estos dos servicios. Es así como en los primeros seis meses el usuario dedica su atención al ordenamiento de sus registros; por ende el enfoque principal debería ser el diseño de una contabilidad. Entre

Cuadro 10.9

Resumen del impacto del programa grupos solidarios

Impacto económico mensual	Al inicio	Después de 1 año
Monto de crédito	5.000 (US$25)	30.000 (US$150)
Ventas	10.000 (US$50)	150.000 (US$750)
Compras	5.000 (US$25)	6.000 o más (US$30)
Gastos	5.000 o menos (US$25)	36.000 o más (US$180)
Ingreso neto	10.000 o menos (US$50)	31.000 o más (US$155)

los seis y doce meses el impacto mayor es la ampliación del negocio, lo que implica que se deben diversificar los servicios del proyecto, agregando crédito con diversas modalidades (activo, fijo, etc.), y capacitación con cursos cortos especializados en áreas específicas y asesoría sobre proyectos de inversión, infraestructura, y otros. Después del año el participante además requiere de una educación continuada, que puede conseguir de manera progresiva y en la medida de sus necesidades. Esta puede ser ofrecida por el Banco, por medio de cursos y/o seminarios voluntarios de corta duración, los cuales afianzan los conceptos contables, financieros, y de mercadeo, que a través del año la persona ha venido acumulando.

Finalmente se recomendó que el Banco comenzara un programa de promoción, utilizándose los medios de comunicación tales como la radio (participación en programas de opinión u otros), prensa y demás elementos publicitarios de bajo costo como calcomanías y carteles, puesto que la autopromoción disminuyó en este período.

Lecciones para otros programas. Como conclusiones del estudio del caso del Banco Mundial de la Mujer, surgen ciertas recomendaciones que pueden servir para orientar a otras entidades que desean llevar a cabo un programa similar. En este sentido, las lecciones más importantes de la experiencia del BMM son las siguientes:

1. Toda organización que pretenda ejecutar este tipo de programa debe contemplar un sistema de evaluación constante que le permita conocer en forma inmediata los cambios que se presentan en los beneficiarios y de esta manera introducir las modificaciones que se requieren oportunamente.

2. Los programas deben diseñarse de tal manera que los usuarios día a día asuman funciones que inicialmente lleva a cabo la institución tales como promoción, trámite del crédito y elaboración de la encuesta de seguimiento. Así el usuario se responsabiliza en cuanto a los montos del crédito aprobado y el destino final del mismo.

3. Estos programas también deben tener como meta el lograr que el sec-

tor informal llegue al sector formal bancario, de lo contrario los esfuerzos de asistirlo seguirán siendo a través de programas pequeños y experimentales.

4. Estas instituciones deben ser manejadas con criterio empresarial tendente a lograr su autosuficiencia y adecuarse los mecanismos bancarios tradicionales al sector informal, sobre todo en lo referente a la simplificación al máximo de trámites previos al crédito, aprobación del préstamo y desembolso.

5. Las instituciones interesadas en este tipo de programas deben contar con bancos oficiales o privados que hagan de ventanilla, para que ellos asuman los costos de manejo del crédito como son: cambio de cheque, amortización del crédito, y recaudo del ahorro. Sin embargo, la institución debe elaborar el cheque, ya que esta función no puede ser delegada a las instituciones tradicionales.

6. Por último, es indiscutible la necesidad de contar con un equipo humano convencido de la importancia de trabajar en el sector informal y de la relevancia de apoyar el desarrollo del sector privado a todos los niveles.

Capítulo 11
Un programa integrado de crédito. El Fondo de Desarrollo Rural

María Eugenia Arias

Este capítulo se basa en un estudio de caso realizado en 1983 del Fondo de Desarrollo Rural (FDR), una línea de crédito dirigida al pequeño empresario del Banco Industrial del Perú (BIP) *. El objetivo del estudio fue analizar hasta qué punto esta línea de crédito benefició a prestatarias mujeres.

El fondo fue financiado con un préstamo de la Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos al gobierno del Perú, canalizado a través del Banco Industrial del Perú. El propósito del fondo era beneficiar a pequeños empresarios que no tuvieran acceso al crédito y por consiguiente contribuir a generar empleo, distribuir ingreso, y reforzar el plan global de desarrollo nacional. Al igual que en otros proyectos que siguen lineamientos generales a nivel de país o desarrollo de un sector, los beneficiarios no fueron definidos en términos de sexo.

Las mujeres fueron consideradas como parte del proyecto FDR y no sujetos de un proyecto especial. En resumen, el FDR fue un programa integrado de crédito para el pequeño y mediano empresario (no para microempresarios), llevado a cabo por una institución pública orientada al desarrollo industrial del país. Dadas estas circunstancias, ¿cuáles fueron los resultados del programa? ¿Se logró incorporar a la mujer? ¿Cuál es la función de un programa de créditos financiado por una institución como el BIP?

Este capítulo busca responder a estas preguntas haciendo uso del caso BIP para reflexionar sobre este tipo de programa. El trabajo comienza con una breve descripción de los resultados de algunos programas estatales de

* El caso fue preparado para USAID, Office of Women in Development, a través del Harvard Institute for International Development, Harvard University. La investigación se llevó a cabo durante el mes de septiembre de 1983. El caso se publicó en C. Overholt et al (eds): Gender Roles in Development Projects. Hartford, CT.:Kumarian Press 1987.

crédito para la pequeña y mediana empresa en América Latina. Luego se mira la situación de la mujer en la pequeña y mediana empresa y su acceso al crédito. Finalmente se presentan los resultados del programa FDR en el Banco Industrial del Perú, y se analiza la función de los programas de créditos a mujeres en la línea FDR. Se concluye con sugerencias sobre implementación de programas de crédito que logren incorporar a la mujer.

Crédito a la pequeña y mediana empresa

En las últimas dos décadas, los gobiernos de América Latina han propiciado programas para ayudar al pequeño empresario. Se han identificado necesidades de este sector y se han tomado una serie de acciones para asegurar que estos programas funcionen. Entre las últimas están el delinear una política de gobierno con respecto a la pequeña empresa, crear o fortalecer instituciones que implementen políticas, asegurar una disposición positiva de parte de instituciones de apoyo, promocionar asociaciones de pequeñas industrias e impulsar acciones que den acceso a la financiación [1].

El diseño y la realización de estos programas ha consistido fundamentalmente en la entrega de servicios como ser el crédito o la asistencia técnica. En su gran mayoría, los programas de créditos para el pequeño empresario han sido financiados con la ayuda de organismos internacionales como ser el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos (AID), y la Fundación Interamericana (IAF). Los fondos entregados por estas agencias en forma de préstamos han sido canalizados a través de la banca o de instituciones financieras estatales creadas para apoyar a este sector [2].

A pesar de los esfuerzos realizados para canalizar créditos a grupos y sectores marginados, el problema de acceso al crédito formal para el pequeño empresario o microempresario no se ha resuelto. Por ejemplo, en el caso de Costa Rica, que cuenta con un sistema bancario nacionalizado desde 1948, con políticas gubernamentales claras de apoyo al pequeño productor, en 1974 el 50 por ciento de los prestatarios obtuvieron sólo 5 por ciento del monto total de crédito bancario disponible, mientras el 80 por ciento del monto total de las colocaciones lo obtuvieron el 10 por ciento de los prestatarios. Similarmente, en 1982 FIGAPE, la institución creada

1 Ver «Programa de Documentación del Seminario-Taller para Instituciones de Apoyo a Pequeños y Medianos Empresarios», INCAE. También ver artículo sobre el extensionista empresarial de Francisco Leguizamón.
2 Ver artículo de Exprúa sobre acceso al crédito para el pequeño empresario.

para facilitar el acceso de la pequeña y mediana empresa salvadoreña, otorgó el 26 por ciento de su cartera industrial al 68 por ciento del total de sus prestatarios, mientras que el 32 por ciento restante recibió el 74 por ciento del total de ella (Exprua, 1985).

El caso que se presenta en el Ecuador es parecido. En 1974, el 62 por ciento de solicitantes de crédito en la banca privada, Banco Nacional de Fomento (BNF) y Banco Central obtuvo una suma total que representó apenas el 7 por ciento del monto total de créditos otorgados por el sector bancario; el 49 por ciento del global de préstamos otorgados por el sistema bancario se concentró en el 3 por ciento de los sujetos beneficiarios. En 1980, el 70 por ciento de estos solicitantes de crédito recibieron únicamente el 10 por ciento del crédito bancario, mientras el 9 por ciento de los sujetos de crédito captaron el 72 por ciento del dinero total prestado por el sistema bancario del país. La pequeña industria y artesanía captó el 19 por ciento del crédito total concedido por el BNF en 1977 y apenas el 14 por ciento del total en 1979 (Erixone, 1985).

Estos tres ejemplos demuestran que los grupos pequeños tienen escaso acceso al volumen principal del crédito por lo que se ven obligados a acudir a fuentes financieras no convencionales o no institucionales. El fracaso en el logro del objetivo inicial de los gobiernos y las agencias donantes se atribuye a:

1. La falta de precisión en la definición del grupo meta posibilitando la desviación de la atención de productores pequeños a otros grupos, especialmente a grandes empresas.
2. Las políticas sobre las tasas de interés.
3. Los costos de endeudamiento.
4. La documentación exigida.
5. Los tipos de garantías requeridas [3].

Con respecto a las garantías requeridas, algunos investigadores han encontrado que estos créditos demandan garantías prendarias, hipotecarias de bienes inmuebles y en algunos casos, seguridades adicionales. En 1978, por ejemplo, las operaciones del BNF en el Ecuador estaban respaldadas en un 65 por ciento por garantías prendarias, el 17 por ciento por hipotecarias y el 18 por ciento por avales personales. En 1982 en El Salvador, FIGAPE obtuvo garantías reales en el 90 por ciento de los créditos otorgados a los pequeños y medianos empresarios ya fueran prendarias, hipotecarias o una combinación de ambas (Erixone, 1985; Exprua, 1985).

Dadas estas cifras, se puede deducir que las instituciones que deben facilitar el crédito al pequeño empresario respaldan a la industria más grande y menos riesgosas en el sector de la pequeña y mediana empresa. La banca mantiene su tendencia a buscar garantías reales que le permitan mi-

3 Ver por ejemplo, Exprua, 1985; Lycette, 1984; y Erixone, 1985.

nimizar el riesgo. Aun con instituciones especialmente creadas para este sector, las políticas crediticias enfatizan la necesidad de garantías reales, lo que excluye al pequeño o microempresario, quien no cuenta con suficientes garantías, y delimita el acceso de los pequeños empresarios que no han podido demostrar hasta la fecha que no representan un riesgo marcado para la banca privada.

En resumen, las políticas dirigidas a la democratización del crédito no han sido acogidas por el sistema financiero. Los supuestos beneficiarios de programas especiales han tenido que seguir recurriendo a fuentes informales y no institucionales de crédito. El problema principal del pequeño empresario sigue siendo la falta de crédito bancario; la empresaria comparte este problema pero su situación es aún más difícil que la del empresario.

La mujer en la pequeña empresa y su acceso al crédito

La pequeña y microempresa son fuentes importantes de ingresos para la mujer en los países en desarrollo. Son formas más flexibles y menos restrictivas de empleo que la gran empresa, la cual requiere educación, entrenamiento y/o experiencia que ella no suele tener (Dulansey y Austin, 1984). Hoy día, las mujeres representan un número significativo del total de los pequeños y microempresarios.

El estudio PISCES que analizó proyectos de microempresa en varios países en América Latina, Africa y Asia, concluye que estos proyectos más que nada ayudan a la mujer ya que los negocios más pequeños son de ellas. Farbman (1981) señala que mientras más pequeño el tamaño del negocio, más grande la proporcion de mujeres dueñas. Desafortunadamente, no siempre es factible encontrar datos sobre la mujer en la industria sino también falta evidencia directa de su acceso limitado al crédito, debido sobre todo a la falta de datos desagregados por sexo (Lycette, 1984).

La mujer pequeña o microempresaria, al igual que los hombres, sufre las consecuencias que trae consigo la falta de acceso al crédito. Sin embargo, es importante aclarar que su situación es aún más difícil. Los resultados de un manejo poco efectivo de los programas de ayuda al pequeño empresario a través del sector público o privado afectan a la mujer al igual que al hombre. Sumado a esto, las mujeres enfrentan barreras adicionales, tales como las normas de sociedad, las estructuras de las instituciones que reflejan las normas sociales y que pueden crear bloqueos administrativos y organizacionales, y barreras legales que en muchos casos implican que las mujeres no tienen el derecho de registrar negocios o inmuebles en su nombre sino en el de su cónyuge (Dulansey y Austin, 1984).

Hasta hace poco, la situación era aún más grave, ya que en muchos casos los planificadores no incluían a las mujeres en forma explícita como sujetos a beneficiarse de los proyectos de crédito. Esto se daba en gran parte debido al hecho que en la mayoría de los países las mujeres no figuraban en las estadísticas y lo que no figura muchas veces se ignora (Tinker y Bo Bramsen, 1976, p. 185).

Al no contar con una visión completa de la situación de la mujer se volvía difícil evaluar su participación en la pequeña empresa y más aún su necesidad de acceso al crédito. Gracias a información de base ahora disponible se ha visto un progreso marcado en las actitudes de los planificadores y oficiales de proyectos hacia el papel de la mujer y su potencial como beneficiaria de programas de desarrollo. De una manera u otra, los proyectos ahora las incluyen, pero esto en sí no ha significado el éxito de estos proyectos. Sigue existiendo una brecha entre los objetivos citados en el diseño de un proyecto y los resultados de su implementación (Buvinic, 1986).

Incluir a las mujeres en programas integrados de crédito

Una pregunta que nos debemos hacer dada la situación descrita, es si se deben crear programas especiales para mujeres o si es que las mujeres deben ser incluidas en los programas integrados, como fue el caso de la línea FDR en el BIP. Buvinic (1986) argumenta que se puede mantener el énfasis en las mujeres prestatarias que enfrentan los problemas centrales de la pobreza y la equidad sin promover programas separados para la mujer. Los programas orientados sólo a ellas corren el riesgo de no tener acceso a fondos mayores, ni la capacidad institucional de implementar programas productivos, y terminar siendo programas de beneficencia que implican una pobreza mayor para la prestataria y en muchos casos, el fracaso de los proyectos.

La autora sugiere que la implementación de proyectos debería ser llevada a cabo por instituciones integradas. El éxito de los proyectos orientados a la producción que incluyen mujeres está sin embargo ligado a la naturaleza y capacidad técnica de estas instituciones. Al no tener instituciones capaces de absorber la ayuda externa e implementar programas productivos para mujeres, los diseños perfectos, la asistencia técnica competente y la ayuda externa generosa, tendrían poco impacto en promover programas que generen ingresos-empleos (Buvinic, 1986).

Consecuente con este planteamiento, habría que convencer a las instituciones integradas de que implementen programas que incluyan a las mujeres de bajos ingresos. Esto significaría adaptarse a sus necesidades financieras, o sea préstamos aún más pequeños, costos de transacción razona-

bles, plazos para reembolsos apropiados y mínima exigencia de garantía. Lycette (1984) recomienda integrar varias características de los sistemas de crédito informal en el diseño de proyectos y orientarse a tasas de interés apropiadas, varias opciones de reembolso y menos requisitos de garantía. Stern, Naranjo, et. al. (1984, pp. 9-14) en un trabajo orientado al microempresario en general, también sugieren integrar las siguientes características de los sistemas de crédito informal:

1. Establecer montos de riesgo máximo para que un sujeto de crédito que haya crecido más allá de la microempresa se «gradúe» hacia sistemas de crédito más adecuados.
2. Tasas de interés competitivas con el mercado financiero.
3. Plazos de vencimiento que tomen en cuenta la naturaleza de la costumbre financiera en pagos que ha prevalecido en la comunidad. Sugieren que al inicio se mantengan los pagos semanales, quincenales y mensuales a los que han estado acostumbrados los posibles prestatarios.
4. Garantías: prenda sobre activos fijos, equipo/maquinaria y complementar con avales personales.
5. Referencias informales de proveedores y de miembros de la comunidad.

Dado este panorama global, las preguntas centrales son primero, ¿por qué las instituciones públicas creadas para asegurar que el pequeño empresario tenga acceso al crédito no logran sus objetivos?; ¿cuáles son las barreras en la estructura organizacional que impiden que se canalicen fondos asignados a estos nuevos clientes? Y segundo, ¿cómo integrar a las mujeres en el diseño e implementación de proyectos de crédito a pequeños y microempresarios? Para contestar estas preguntas, revisemos el caso del FDR en el Banco Industrial del Perú, e identifiquemos cuáles fueron las razones del éxito en cuanto a otorgamiento de préstamos a pequeños empresarios y hasta qué punto esta nueva orientación resultó en un incremento de crédito para mujeres.

El Fondo de Desarrollo Rural: un programa de crédito que implicó grandes cambios dentro del BIP

El caso BIP describe cómo el Banco transformó su cartera: de concentrar préstamos a la gran industria pasó a incluir préstamos a la pequeña industria en el área rural. Los préstamos a la pequeña empresa crecieron de 3,4 por ciento en 1974 a 50 por ciento de todos los préstamos nuevos extendidos en 1981. Además, el BIP logró descentralizar autoridad sobre la línea a sucursales y diversificar geográficamente los préstamos. Esto resultados positivos fueron establecidos como metas del proyecto y presentados como condición de la agencia donante al inicio del préstamo.

Antecedentes del FDR. En 1975, el BIP recibió seis millones de dólares para llevar a cabo un proyecto piloto orientado a desarrollar la pequeña empresa rural en cuatro departamentos de la sierra. Dado el éxito con que el BIP promovió esta nueva línea de crédito, en 1979 la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) concedió un nuevo préstamo por 8 millones de dólares para expandir e institucionalizar el fondo de Desarrollo Rural. Para lograr estos objetivos, el BIP se comprometió a reducir los requisitos de garantía, simplificar el proceso de aplicación, proveer préstamos para capital de trabajo y asistencia técnica.

Estas condiciones intentan reducir los siguientes obstáculos que enfrentan los prestatarios de escasos recursos: las exigencias de garantías reales, los requisitos de información y documentación, y la falta de asistencia técnica.

Al final del proyecto, se esperaba que el BIP estuviera brindando servicio en las zonas identificadas de la sierra y selva, habiendo colocado 4.000 créditos, de los cuales 1.600 deberían ser otorgados para formar nuevas empresas. El banco se comprometía a abrir seis oficinas nuevas y contratar personal técnico y administrativo para asegurar la implementación exitosa del proyecto. En 1982, siete años después del comienzo del proyecto, se habían superado estas metas iniciales. La línea había otorgado 4.698 préstamos, se habían abierto un número mayor de sucursales que las programadas, y no sólo se contrató nuevo personal sino que se capacitó al existente.

Integración de FDR a las operaciones del BIP. La primera fase del programa tuvo algunas dificultades y el número total de préstamos otorgados fue pequeño. Una de las razones evidentes para esta implementación lenta fue el choque entre la nueva línea de crédito y las líneas tradicionales. Los gerentes de sucursales, oficiales de crédito y otros miembros del equipo técnico, tuvieron dificultades para comprender los nuevos conceptos de préstamos que planteaba el FDR. La reacción inicial de los empleados del banco a los nuevos criterios (mucho más flexibles) para otorgar préstamos no fue positiva. Algunos oficiales comentaban que se pasaban días enteros analizando solicitudes de créditos, sin tomar decisión alguna. El comentario de uno de los gerentes de sucursal nos permite entender un poco más este fenómeno: *La idea de autorizar créditos a base de reportes de la tienda de la esquina, o pulpería del pueblo, sobre el buen comportamiento del señor y el hecho que no le pega a su mujer, era demasiado para los que autorizaban el crédito. A veces ésas eran las únicas referencias obtenidas y el único criterio para aprobar una solicitud. Estábamos acostumbrados a pedir un número de documentos sobre la empresa y la persona, así como referencias de crédito y garantías. La nueva clientela demandaba más flexibilidad con respecto a requisitos y teníamos que de-*

pender de referencias informales, aceptar que la licencia de artesano estaba en trámite, y financiar el total del dinero requerido para el proyecto. Esto era totalmente nuevo para nosotros y muchos estábamos acostumbrados a otras cosas y un tanto recelosos de todo esto.

Al inicio, el fondo fue manejado como una sección bajo una división, luego pasó a ser unidad de la División de Crédito Industrial. AID y los altos oficiales del banco presionaron para obtener un manejo más cercano del fondo y lograron que se nombrasen coordinadores del programa FDR a nivel de sucursales. Esto desembocó en la creación de oficinas pequeñas del FDR en cada sucursal, las que en un principio no estuvieron integradas a la misma. Un gerente del BIP mencionó que este tipo de programa, creado en forma separada del banco, no dejaría ningún beneficio para el banco ya que todo el personal entrenado y toda la experiencia adquirida se perdería al terminar el proyecto.

En 1980, a seis años de haberse iniciado, el programa FDR logró institucionalizarse dentro del BIP. El banco aceptó los nuevos conceptos, desparecieron los coordinadores del FDR, y la importancia que cobró el programa incitó al banco a la creación de una unidad especial para el fondo. La cartera del FDR fue integrada a la de los otros programas de préstamos del BIP pero mantuvo su identidad para fines de contabilidad e informes.

Características del Fondo de Desarrollo Rural. Las empresas elegibles estaban dentro de la industria casera incluyendo la artesanía, la pequeña industria (manufacturera), servicios/comercio/turismo, y la pequeña empresa agrícola. El monto máximo del préstamo a aprobarse era de $60.000 (dólares de 1978) a ser establecidos en soles y reajustados automáticamente basado en la tasa oficial de cambio. En todos los préstamos se requería garantía real. Los préstamos para maquinaria eran avalados por la misma maquinaria. Bajo la línea FDR, la garantía era valorada al 100 por ciento. Esto difiere de las otras líneas de crédito, donde el Banco sólo prestaba hasta el 80 por ciento del monto solicitado y la garantía se tasaba hasta el 70 por ciento de su valor.

El término máximo del préstamo FDR era diez años con un período de gracia que no excedía dos años. Las tasas de interés se debían aproximar a las tasas establecidas para las líneas de crédito para el fomento en el Perú. Las tasas de interés siempre estuvieron por debajo de la tasa inflacionaria en el Perú durante la vida del proyecto.

El BIP promocionó el programa a través de folletos y los medios masivos de comunicación. A los sitios donde era imposible llegar por estos medios, el BIP utilizó megáfonos en la plaza del pueblo, llevando las solicitudes para que futuros clientes pudiesen llenarlas en ese momento.

Todos los prestatarios recibieron algún tipo de asistencia técnica. Un análisis de 2.490 clientes arrojó que el 64 por ciento recibió apoyo para

llenar los formularios y la solicitud; 21 por ciento recibieron ayuda en sus estudios de factibilidad; 22 por ciento recibió ayuda en el área contable; 9 por ciento en mercadeo y 4 por ciento en procesamiento del producto. Se dieron cursos en las áreas de mercadeo, administración y producción. (Uno de los instructores comentaba que por lo general habían pocas mujeres asistiendo a los cursos).

Resultados. El caso de la línea FDR en el Banco Industrial del Perú nos permite ver un ejemplo exitoso de una institución que transformó su cartera incluyendo préstamos a la pequeña industria en el área rural. El banco cumplió con su objetivo de permitir el acceso al crédito a prestatarios que usualmente no lo tenían y a través de esto, contribuyó a la generación de empleo, al desarrollo industrial, al empresarial de los grupos de bajos recursos y, por lo tanto, al plan nacional de desarrollo. Ello se logró gracias a una serie de cambios a nivel organizacional que el banco implementó en respuesta a las condiciones establecidas por la agencia donante.

Para lograr transformar su cartera, el banco descentralizó la aprobación de créditos y revisó los montos que podrían ser aprobados a cada nivel, delegando más a las sucursales. El BIP halló maneras de simplificar el proceso de aplicación, brindar más ayuda al prestatario en la fase inicial y ser más flexible con respecto a requisitos de documentación.

Aun cuando instituciones como el BIP establecen políticas a nivel central para lograr los objetivos de una línea de crédito como la FDR, es difícil transmitirlos al nivel donde se deben aplicar las nuevas pautas. La institución tiene que asegurar que sus sistemas de evaluación y compensación refuercen los objetivos indicados; o sea, proveer capacitación e incentivos a sus oficiales de crédito para que no pasen días enteros revisando solicitudes sin tomar decisión alguna.

Tal como sugiere Stern, Naranjo, et.al. en su *Manual de Crédito para la Fundación Espejo* (1984), se le está pidiendo al oficial de crédito que adopte criterios, funciones y decisiones que en muchos casos se podrán encontrar un tanto alejados de los que es sabiduría convencional en concesión de crédito a pequeños negocios. Ellos agregan que el enfoque de préstamos de un programa de este tipo es más vivencial (sobre la marcha) que de mucho estudio previo. Esto implica minimizar las formalidades necesarias, sin obviarlas totalmente, pero permitiendo impartirle agilidad al proceso de solicitud, estudio, aprobación y desembolso. También es importante recordar que, por lo general, estos prestatarios (en muchos casos se trata de su primera experiencia con una institución financiera) están más acostumbrados a negociaciones directas de persona a persona que a través de documentos escritos. Por lo tanto, es importante capacitar al personal que tendrá contacto con este cliente para que su intereacción, tanto en contenido como en la forma, sea personal y directa (Stern, Naranjo, et. al. 1984, p. 114).

Costos de administración de la línea. La baja tasa de morosidad fue un factor importante en la institucionalización del programa y su aceptación por parte de la gerencia del BIP como una práctica bancaria factible. El número de préstamos no pagados de la línea FDR se comparaban favorablemente con las otras líneas y eran bastante aceptables. Por ejemplo, en una muestra de 85 prestatarios, el 57 por ciento de los préstamos se pagaron a tiempo (Development Alternatives, Inc., 1982). Los costos de manejo y supervisión de la línea FDR fueron más bajos que lo esperado. Los oficiales del banco primero asumieron que, dada la naturaleza de la pequeña empresa, la recuperación de la cartera implicaría altos costos de supervisión. El costo promedio por préstamo procesado y recuperado fue de $49, o $18,30 más que el costo de préstamos con tasas de interés comerciales con garantías normales. Los oficiales pensaban que de alguna manera la tasa morosa debería compensar los altos costos administrativos. Una de las sugerencias de los interesados en esta materia ha sido que los intereses que se aplican a estas líneas de crédito sean más competitivos o subsidiados para evitar que las instituciones se alejen de los empresarios realmente pequeños por lo costoso que es manejar una línea tan diferente y que requiere más trabajo.

En resumen, el éxito del BIP en incorporar la línea del FDR se debió principalmente a los grandes cambios organizacionales (muchas veces no planificados) que se llevaron a cabo. La descentralización organizacional conjuga estas transformaciones. Por ejemplo, la aprobación de créditos pasó directamente a las sucursales y esto incrementó los montos de aprobación. Los gerentes de sucursal se fortalecieron al tener más poder de decisión y más personal técnico de apoyo. Los cambios en la estructura organizacional a nivel central permitieron establecer una gerencia central de pequeña y mediana empresa. También se hizo un gran esfuerzo por capacitar a los oficiales de crédito para atender al nuevo cliente. Otro factor importante que aportó al éxito del BIP fueron los nuevos métodos de promoción. Vale recordar que un factor crítico y siempre presente durante la vida del proyecto fue la presión, el seguimiento, y el apoyo de la agencia donante.

Fondo de Desarrollo Rural: ¿préstamos para mujeres?

¿Hasta qué punto esta nueva orientación del BIP resultó en un incremento de créditos para mujeres? El estudio de caso se diseñó para contestar esta pregunta (Arias, 1984). Los datos principales se presentan a continuación.

Metodología. La metodología incluyó entrevistas abiertas y semiestructuradas a funcionarios de AID, BIP, instituciones de ayuda al pequeño

empresario, y organizaciones de apoyo a la mujer en Perú. También se revisaron expedientes de crédito de la línea a nivel central y en la sucursal de Huancayo, se desagregaron datos por sexo, y se entrevistó a prestatarios de esta sucursal. El proceso de entrevistas se llevó a cabo durante el mes de septiembre de 1983. Para analizar el proyecto desde sus objetivos, las entrevistas se iniciaron con la agencia donante y representantes del gobierno del Perú; seguidamente se cubrieron los diferentes niveles del BIP involucrados en la línea FDR, y luego se procedió a las entrevistas en dos sucursales y a prestatarios.

Durante las entrevistas, diferentes funcionarios expresaron sorpresa ante el propósito del estudio. Por ejemplo, en una agencia donante, un oficial comentó que las mujeres deberían ser parte integral del proyecto y no sujetos de programas especiales, y agregó que todos los proyectos incluían una sección que comentaba sobre su impacto sobre mujeres pero que esto «no se tomaba muy en serio e incluía generalmente sólo dos o tres párrafos». Otro oficial confesó no haber leído mucho sobre la situación de la mujer y reconoció que probablemente había una cantidad de proyectos que afectaban a mujeres en formas que ni se conocían. La razón para no preocuparse seriamente de su participación era que en estos grandes proyectos financieros no se podían manejar todos los pequeños detalles.

Aunque no hubiera sido difícil desagregar datos por sexo para la línea de FDR, el BIP no llevaba la información separada de esta manera. Una línea de crédito más reciente del BIP denominada el Fondo de Desarrollo Urbano (FDU) sí llevaba datos desagregados así, ya que era un requisito del proyecto y de los informes a la agencia donante. Mucho personal del BIP entrevistado preguntó si se estaba haciendo una evaluación del proyecto y si ahora el tener mujeres usuarias iba a ser una nueva condición de la agencia donante.

Resultados

Número de préstamos y montos otorgados. La línea FDR otorgó 4.698 préstamos entre 1975 y 1982; de este total las mujeres obtuvieron 662 o un 14 por ciento. En el Cuadro 11.1 podemos observar el porcentaje del número total de préstamos que se hizo a las mujeres en los años 80, 81 y 82, así como el monto promedio. Este último, en el caso de mujeres, es más bajo que en el de los hombres durante los tres años.

El cuadro 11.2 nos permite ver una muestra de 1982. Los datos están desglosados por tamaño de préstamo y muestran que la mayoría de los créditos para hombres y mujeres se concentran en las dos categorías que representan los préstamos más pequeños. Del total de beneficiarios, un 39 por ciento recibe montos menores a $1.800.000 y casi el 83 por ciento

Cuadro 11.1

Préstamos del Fondo de Desarrollo Rural (FDR), BID. 1980-1982 *

	1980	1981	1982
Número de préstamos	3.256	1.006	436
Monto	3.390.850	3.270.397	1.490.994
Porcentajes a mujeres	13%	19%	11%
Porcentaje a hombres	87%	81%	89%
Monto promedio por préstamo a mujer	609.736	2.616.806	2.505.287
Monto promedio por préstamo a hombre	1.165.069	3.368.092	4.508.993

* El promedio ponderado de soles por dólar fue de 289,20 soles por dólar en 1980; 422,30 en 1981 y 697,5 en 1982.
Fuente: elaborado de registros del BIP, septiembre 1983.

Cuadro 11.2

Préstamos del FDR, BIP por sexo y monto del préstamo. 1982 *
(Miles de soles)

	Mujeres			Hombres		
	Número de préstamos	% sobre total categoría	Monto promedio	Número de préstamos	% sobre total categoría	Monto préstamos
Hasta 1.800.000	28	10,0	13.068	117	90,0	117.572
1.800.00 a 5.407.020	33	17,2	99.339	127	82,8	477.111
5.407.020 a 8.651.092	2	7,3	11.861	22	92,7	149.745
Más de 8.561.092	3	6,5	36.029	32	93,5	520.061

* El promedio ponderado de soles por dólar en 1982 fue de 697,5.
Fuente: elaborado de registros del BIP, septiembre 1983.

de los prestatarios se benefician con montos menores a $5.407.020. Las mujeres reciben montos promedios menores que los hombres.

Podríamos deducir que hay pocas mujeres que obtienen préstamos porque el tipo de crédito ofrecido por el banco no cubre las necesidades de posibles prestatarias. O sea, más mujeres (y posiblemente hombres) podrían solicitar préstamos si éstos fuesen más pequeños. Además del tamaño del préstamo, el por qué tan pocas mujeres prestatarias y con montos pequeños en la línea FDR puede deberse al tipo de actividad de la mujer, las barreras sociales que ella enfrenta y o los requisitos de garantía.

Actividad económica. Una razón para el bajo número de mujeres prestatarias puede estar en la incongruencia entre las actividades económicas a las que presta el banco y las actividades donde se encuentra la mujer. La mayoría de las mujeres, como lo indican los Cuadros 11.3 y 11.4, se ubican en actividades de servicio a la comunidad y servicios personales (el 39 por ciento) y actividades agrícolas (el 20 por ciento). En el sector manufacturero se encuentra un 17 por ciento de ellas y más que nada concentradas en lo que es tejidos y costura.

Esto coincide con lo que afirmaron los oficiales del banco. Según uno de ellos, «las mujeres se las encuentra involucradas en las actividades artesanales como por ejemplo tejidos, sueteres y costura; en general, actividades que son propias de la mujer».

El banco por el contrario ubicó la mayoría de sus préstamos en la pequeña industria. De los créditos hechos a pequeñas empresas, 59 por ciento fueron a las empresas manufactureras, 26 por ciento a empresas artesanales, 10 por ciento a empresas en el sector servicios y 1 por ciento al rubro turismo. El 61 por ciento de los préstamos en una muestra de 85 prestatarios en 1982 se otorgó en el sector industria (Development Alternatives, Inc., 1982).

Barreras sociales. Las mujeres, por lo tanto, se encuentran en esas actividades que requieren préstamos pequeños. Una explicación de esta «preferencia» es que la mujer se ubica en actividades en las cuales ya tiene algo de experiencia. También se puede argumentar que ella se halla en estas ocupaciones en parte por falta de educación. Los Cuadros 11.5 y 11.6 presentan información sobre la población analfabeta y la de más de 5 años que asiste a la escuela. En el Cuadro 11.6, por ejemplo, vemos que en el área rural son casi 1.500.000 de mujeres que no asisten a la escuela, mientras que el número de hombres es 854.760. En primaria, el número de hombres que va a la escuela es casi el doble del número de mujeres y en secundaria es casi tres veces más. En el Cuadro 11.5 vemos que de la población de quince años o más, el número de mujeres analfabetas es más de dos veces el de hombres analfabetos. Esto en parte puede explicar porqué el número de mujeres solicitando créditos es menor y porqué se encuentran en actividades que requieren de préstamos más pequeños.

Cuadro 11.3

Población femenina ocupada por categoría ocupacional en el país

Agricultura, caza, forestal		*147.942*	*20,03*
Agricultura	146.138		
Otro	1.804		
Pesca		*437*	*0,06*
Minería		*1.349*	*0,18*
Manufactura		*121.995*	*16,51*
Hilado	27.697		
Costura	11.165		
Confección de ropa	55.476		
Panadería	3.337		
Farmacéuticos	1.759		
Otros (89)	16.699		
No especificado	5.862		
Electricidad, gas y agua		*353*	*0,05*
Construcción		*1.548*	*0,21*
Comercio, restaurantes, hoteles		*122.533*	*16,59*
Comercio por menor	91.750		
Comercio por mayor	5.615		
Restaurantes y hoteles	25.168		
Transporte, almacenes y comunicaciones		*6.543*	*0,88*
Servicios financieros		*7.699*	*1,04*
Servicios comunitarios, sociales y personales		*290.259*	*39,29*
Administración pública	11.382		
Instrucción pública	66.054		
Servicios médicos	23.331		
Entretenimiento	18.561		
Lavandería	11.422		
Servicio doméstico	146.649		
Peluquería	5.871		
Otro (24)	6.989		
No especificado		*37.928*	*5,13*
Total		*738.586*	*100%*

Fuente: Censo VI Nacional de Población y Vivienda. Lima, Perú, 1982.

Cuadro 11.4

Ocupados por actividad, sexo y nivel salarial para el país

	Total empleados	Menos de 500	500 a 4.000	Más de 5.000	No especificado
Agricultura					
Hombres	19.907	12,9	45,9	17,2	25,4
Mujeres	2.032	20,8	39,5	12,4	27,3
Manufactura					
Hombres	70.063	—	48,7	42,9	8,4
Mujeres	17.433	—	44,3	24,0	11,7
Comercio					
Hombres	69.593	—	60,0	32,0	8,0
Mujeres	28.116	—	76,2	13,7	10,1
Transporte					
Hombres	38.439	—	59,6	33,7	6,7
Mujeres	5.499	—	72,0	25,1	2,9
Finanzas					
Hombres	26.588	—	35,2	61,7	3,1
Mujeres	7.341	—	56,3	40,2	3,5
Servicios					
Hombres	204.708	—	44,3	48,4	7,3
Mujeres	125.353	—	68,9	24,8	6,3

Fuente: Censo VI Nacional de población. Lima, Perú, 1982.

Cuadro 11.5

Población analfabeta en el país. 1982

	Hombres	Mujeres	Total
Más de 5 años	1.356.683	2.229.710	3.586.393
5 a 14 años	730.614	785.485	1.516.099
Más de 15 años	624.018	1.438.852	2.062.870
No especificado	2.051	5.373	7.424

Fuente: Censo VI Nacional de Población. Lima, Perú, 1982.

Cuadro 11.6

Población femenina de 5 a 14 años de edad según asistencia de escuela y localización

	Asistentes				No asistentes			
	Urbano		Rural		Urbano		Rural	
Años de edad	Población femenina	Proporción femenina	Población femenina	Proporción femenina	Población femenina	Proporción femenina	Población femenina	Proporción femenina
5:	40.52	50,0	4.844	47,6	75.605	49,5	85.376	48,4
6:	81.124	49,5	25.299	45,7	34.127	50,8	71.223	50,7
7:	100.104	48,8	42.681	44,7	14.475	52,9	46.762	53,9
8:	103.046	49,2	51.713	45,2	8.210	56,2	36.508	58,0
9:	97.341	49,5	47.563	44,9	5.009	57,1	20.731	60,2
12:	285.557	48,4	149.308	42,7	19.380	60,2	65.372	63,3
14:	165.545	47,8	60.879	38,2	27.923	64,2	53.551	62,8

Fuente: INE Censo VI Nacional de Población.

Garantías. En el trabajo sobre el Fondo de Desarrollo Urbano del BIP, Buvinic, Berger y Gross (ver Capítulo 12) encontraron que la garantía fue el factor más importante en explicar el monto prestado (explicó el 53 por ciento de la variación en tamaño del préstamo) pero que ello afectó por igual a hombres y mujeres. En la muestra de 85 prestatarios de FDR, más del 40 por ciento de los usuarios ofrecieron no sólo el equipo comprado como garantía (o algún otro equipo que tenían), sino también otras garantías (Development Alternatives, Inc., 1982).

De estos resultados y los de la línea del Fondo de Desarrollo Urbano, se desprende que la banca tiende a buscar garantías reales que le permitan minimizar el riesgo. Aun en el caso del BIP, una institución pública orientada a fortalecer la pequeña empresa y con programas de crédito que intentan reducir los requisitos de garantía, los resultados dicen que las garantías siguen siendo altas. En el caso de la línea FDU, por ejemplo, su valor excedió el valor mínimo del aval requerido por el banco. A pesar de las intenciones de ser más flexibles, se siguen solicitando garantías reales.

Mecanismos institucionales apropiados para incorporar a la mujer

Así como se motivó al BIP a incluir préstamos para la pequeña empresa en general, se podría convencer a instituciones como el BIP para que

orienten parte de su cartera a mujeres en la pequeña y en la microempresa. Como se ha mencionado en este trabajo, las instituciones financieras tienen pocos deseos de prestar pequeñas cantidades pero las agencias del gobierno, como fue el caso del Banco Industrial del Perú, tienen que hacerlo porque las agencias donantes lo solicitan y porque les conviene. El Banco Industrial del Perú reorientó su cartera respondiendo a condiciones impuestas por la agencia donante. Por ejemplo, las agencias donantes podrían incluir como condición el que se promuevan préstamos más pequeños y para los sectores en que se encuentran las mujeres. A medida que se conoce más sobre las mujeres en la pequeña o microempresa se puede integrar objetivos específicos para ellas a los proyectos grandes. En resumen, se puede identificar de tal manera la población blanco del proyecto para que las incluya.

¿Cómo hacer esto? Por ejemplo, los resultados de la línea FDR indican que las mujeres se encontraban en el sector servicio y comercio, y en el manufacturero pero básicamente en lo que es tejidos y costura. Los préstamos del BIP, sin embargo, se concentraron en la pequeña industria. Dada esta situación, se podría pedir a la agencia donante que especifique y asigne fondos a las actividades económicas donde se concentran las mujeres.

Como se ha visto a través de este capítulo, a medida que se definen claramente las condiciones, las instituciones responden. En el caso de las mujeres, mientras se consigue mayor y mejor información sobre la mujer, en qué actividades está, qué montos requiere y en general, cuáles son sus necesidades, se puede ir delimitando el alcance de los proyectos y estableciendo parámetros para la supervisión y la evaluación que aseguren su incorporación.

Recomendamos que se integre a la mujer a los proyectos grandes porque parece factible incorporarla, señalando las reglas del juego en vez de promover programas especiales para ella que corren el riesgo de terminar siendo programas de beneficiencia. De esta manera, se fortalecen las instituciones como el BIP y logran avanzar no sólo a préstamos para el pequeño empresario sino a préstamos aún más pequeños como los otorgados por la línea FDU. De no ser así, la experiencia adquirida por el BIP, su red de sucursales, su personal ya orientado a los nuevos prestatarios, se desperdiciaría. Iniciar nuevas instituciones y fundaciones para promover crédito a mujeres puede dispersar fondos y debilitar las instituciones ya establecidas.

Al integrar los objetivos específicos para las mujeres en el diseño del proyecto, o crear proyectos para ellas dentro de los grandes que benefician al pequeño empresario en general, se tienen que tomar ciertas precauciones. Existe el peligro de que estos objetivos se confundan y se pierdan du-

rante la implementación. Justamente el seguimiento y la supervisión de la intervención pueden minimizar que esto pase.

Por último, como han mencionado varios investigadores, otros mecanismos para integrar a la mujer son: el proveer varias opciones de reembolso, menos requisitos de garantía, montos más pequeños y tasas de intereses apropiadas. O sea, orientar estos programas más hacia formas como las de crédito informal. Las organizaciones de mujeres también podrían asumir un papel importante haciendo de intermediarios y participando de alguna manera en la supervisión y la evaluación de los proyectos.

Conclusiones

¿Cuál debe ser la función de los programas de crédito financiados por el sector público? ¿Cuáles son los mecanismos institucionales apropiados para incorporar a la mujer? Estas son las preguntas que orientan este trabajo y que se ha tratado de responder haciendo uso del caso de la línea FDR en el Banco Industrial del Perú.

La literatura sobre préstamos a la pequeña empresa en general señala que muchos de los programas de crédito canalizados a través de instituciones públicas no han logrado su objetivo de brindar su acceso al pequeño empresario (hombre y mujer). Se ha atribuido esta falta de logro de objetivos, ya sea por parte de las instituciones que ofrecen el servicio así como por los que lo demandan a: a) la falta de precisión en la definición del grupo meta; b) las políticas sobre las tasas de interés; c) los costos por unidad de los préstamos; d) los costos de transacciones; e) el papeleo y documentación requerida; f) la exigencia de garantías.

A estos obstáculos se agregan las barreras sociales/culturales cuando se habla de mujeres en la pequeña empresa, siendo éste un medio importante de obtener ingresos para la mujer en los países en desarrollo. Se suma a esto el hecho de que la mujer se encuentra en actividades económicas como el comercio y los servicios que requieren de préstamos más pequeños.

Por lo tanto, sugerimos que las agencias donantes incluyan en los proyectos condiciones específicas como las que hemos visto en este caso y que dieron resultados. O sea, aparte de delimitar la población blanco de tal manera que se incluyan mujeres (montos más pequeños, actividad económica donde ella se encuentra y de requerir cambios en los mecanismos tradicionales de crédito (con respecto a documentación, aplicación, garantías, referencias), sugerir a la institución que canaliza los fondos un cambio en su estructura organizacional acompañado de capacitación e incentivos para sus oficiales de crédito.

CUARTA PARTE

Evaluación

Capítulo 12
Una mano para la mujer que trabaja*

*Mayra Buvinic, Marguerite Berger y Stephen Gross***

Este capítulo presenta los resultados de la asistencia técnica del Centro Internacional de Investigaciones sobre la Mujer (ICRW) al Banco Industrial del Perú (BIP), que se efectuó en Perú a comienzos de 1984. El propósito de esta asistencia técnica fue el de asegurar que el Fondo de Desarrollo de Pequeñas Empresas Urbanas (FDU) del BIP beneficiara directamente a la mujer microempresaria en los pueblos jóvenes del Perú y así superar el alcance de un primer fondo similar del BIP para las áreas rurales, donde solo el 16 por ciento de los beneficiarios fueron mujeres. El BIP pidió colaboración del ICRW en el diseño de un componente de supervisión y evaluación, con capacidad de captar el perfil socioeconómico de los beneficiarios por sexo; y en la capacitación de los analistas de crédito del BIP en el tema de la participación de la mujer en programas de crédito en los países en vías de desarrollo.

Los esfuerzos del Banco para llegar a más mujeres dentro del programa cobraron mayor urgencia frente a la necesidad de agilizar el otorgamiento del crédito, ya que al año y medio de haberse iniciado el programa, la línea FDU había desembolsado un monto total significativamente menor al esperado; sin embargo, ello fue con un número de préstamos más alto al proyectado. En este contexto, la participación activa de la mujer pasó a ser importante no sólo en sí, sino como un medio para aumentar el total de crédito desembolsado.

* El *slogan* del Programa FDU es: «Una mano para la mano que trabaja».

** Los autores agradecen el apoyo de USAID y del Banco Industrial del Perú, como también la colaboración del personal del Banco, y en especial de Carlos Figueroa, César Rivas Plata, María Eugenia Tuestas, Maggie Vilela de Cervantes, Juan Julio Yupanqui y los analistas de crédito en las Agencias de Comas y San Juan de Miraflores, y la Sucursal de Chimbote.

La meta de agilizar desembolsos y la proporción relativamente baja (16 por ciento durante los primeros dieciocho meses) de beneficiarias mujeres redefinieron los términos específicos de la asistencia técnica del ICRW, al añadir las siguientes preguntas claves:

1. ¿Cómo agilizar el desembolso del fondo sin aumentar el monto promedio por préstamos?
2. ¿Combinada con esta agilización, cómo aumentar la proporción de mujeres beneficiarias del FDU?
3. ¿Qué factores pueden estar obstaculizando el que más mujeres se beneficien del programa?

La metodología de investigación utilizada combinó la recolección de datos de expedientes de crédito de la línea con entrevistas semiestructuradas a cuarenta y tres microempresarios, 28 ó 65 por ciento de los cuales fueron mujeres prestatarias del BIP. El análisis estadístico de una muestra aleatoria de ochenta y dos expedientes de prestatarios hombres y sesenta y seis de prestatarias mujeres y las entrevistas se realizaron en tres sucursales seleccionadas por el personal del BIP: las agencias de Comas en el norte de Lima, y de San Juan de Miraflores en el sur de la ciudad, y la sucursal de Chimbote. El capítulo parte con una breve historia del FDU y de la situación de la mujer microempresaria en el Perú que proveen el contexto para la presentación de la metodología y los resultados de la investigación. Partiendo de la discusión de los datos, el capítulo concluye con una serie de sugerencias para aumentar la participación de la mujer en el FDU.

El contexto del proyecto del FDU

Breve historia del FDU

A mediados de la década pasada el Banco Industrial del Perú (BIP), entidad del Estado dedicada al fomento de la industria en el país, estableció un fondo de desarrollo para la pequeña industria rural con un préstamo de la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID). Este fondo contribuyó a que el pequeño empresario pasara a ser un cliente importante del BIP. Así, mientras que en 1974 la pequeña empresa constituía sólo el 3,4 por ciento de la cartera de préstamos del BIP, en 1981 representó el 50 por ciento del total de la misma.

En junio de 1982, con la crisis económica y financiera en aumento, pero alentados por el éxito del fondo rural, el BIP y la AID firmaron un convenio que puso en marcha un mecanismo similar para la población urbana. El Fondo de Desarrollo de Pequeñas Empresas Urbanas (FDU) se constituyó con US$9.5 millones del préstamo de AID y US$3.5 millones

de contrapartida del gobierno, con el objetivo de dar apoyo financiero a pequeñas empresas en los pueblos jóvenes del Perú. Este presupuesto incluyó US$0.5 millones para implementar un programa de promoción, capacitación y asistencia técnica a las pequeñas empresas beneficiarias del FDU.

El proyecto FDU se diseñó con un doble objetivo: incrementar el empleo en los pueblos jóvenes y elevar el nivel de ingresos en las zonas urbanas del Perú. Su propósito fue institucionalizar, dentro del BIP, un programa de crédito y asistencia técnica al microempresario urbano que fuese autosuficiente al cabo de cuatro años y ayudase a contrarrestar la escasez de recursos financieros y la falta de asistencia técnica ligada al crédito en el sector microempresarial.

El FDU se concibió para servir a cuatro tipos distintos de microempresas: empresas familiares (incluyendo artesanía); pequeña industria y manufacturas; servicios y comercio; y pequeñas agroindustrias. Para ello se expandieron los servicios del BIP en los pueblos jóvenes del Perú. El diseño definió un límite máximo de US$60.000 por préstamo para activos fijos y un límite máximo de US$10.000 para préstamos que financiasen solamente capital de trabajo. Se estableció como meta otorgar en los primeros cuatro años de operación 2.800 préstamos con un promedio de US$5.300 por cada uno. El diseño también creó dos sistemas alternativos para amortizar este crédito: el sistema convencional, con plazos de hasta seis años para la adquisición de activos fijos y de tres años para capital de trabajo, y un sistema indexado (o de reajustes de préstamo) con cuotas crecientes. En 1984, el FDU operaba sólo con el sistema convencional.

Para ser sujeto beneficiario del FDU las personas naturales o jurídicas debían estar legalmente constituidas o en trámite de constitución legal; residir en los pueblos jóvenes de las ciudades que consideraba el programa; y ofrecer garantías reales. La línea fue diseñada para otorgar crédito por un monto de hasta el 90 por ciento del valor del proyecto de inversión. La tasa de interés (igual a la de otras líneas del Banco) variaba en 1984 entre 46,5 por ciento y el 50 por ciento al año para los préstamos tamaño FDU más una comisión del 2 por ciento anual[1]. Finalmente, además de un programa de asistencia técnica tanto al personal del BIP como al sujeto beneficiario de crédito, el FDU también incluyó en su diseño un componente de movilización de ahorros.

Al año y cuatro meses de haberse iniciado el programa (en noviembre de 1983) el BIP tomó la iniciativa ejemplar de ampliar el reglamento de crédito del FDU añadiendo el siguiente párrafo a la definición de préstamos: *El FDU considerará de manera especial como beneficiarios a aque-*

[1] Es importante señalar que en términos reales estas tasas son negativas, ya que la tasa de inflación en 1984 fue superior al cien por ciento anual.

Cuadro 12.1

Préstamos FDU aprobados por sucursales. Enero-Diciembre, 1983

Sucursal	Número de solicitudes	Monto aprobado (miles de soles)	Hombres	Mujeres	Personas jurídicas
Comas	228	1.398.290	158	34	36
San Juan	138	612.956	107	21	10
Callao	12	25.932	9	—	3
Pequeña empresa y artesanía	36	213.915	27	6	3
Trujillo	43	231.030	36	7	—
Chimbote	52	262.640	32	15	5
Chiclayo	4	25.786	3	1	—
Piura	3	44.375	2	—	1
Ica	9	24.900	8	1	—
Totales	*525*	*S/2.839.824*	*382*	*85*	*58*

Fuente: Programa de Pueblos Jóvenes, Banco Industrial del Perú.

Cuadro 12.2

Desembolsos proyectados y alcanzados línea FDU. Julio 1982-Dic. 1983
(Dólares)

	Proyectado[a]	Alcanzado[b]
Monto (y % del total)	$2.250.000 (24%)	$1.424.856 (15%)
Número aproximado de préstamos	425	603
Monto promedio por préstamo	$5.300	$2.362

a Ver Cuadros Nos. 10, 17, y 20 en «Perú Project Paper: Urban Small Enterprises Development.».
b US$1 = S/2.400 (cambio transado en febrero de 1984).
Fuente: datos del BIP, Programa de Pueblos Jóvenes (525 préstamos aprobados en 1983, 78 en 1982).

llos proyectos cuyos empresarios sean mujeres, individual o asociativamente en actividades productivas que son contempladas por el proyecto.

Cuando el equipo del ICRW llegó al Perú para efectuar la asistencia técnica en febrero de 1984, se encontró, sin embargo, con que el porcentaje de préstamos a mujeres era igual al porcentaje encontrado en el Fondo de Desarrollo Rural, a pesar del énfasis especial hacia la mujer en el programa FDU y la alta participación económica de la mujer urbana. El Cuadro 12.1, proporcionado por el BIP, indica que en el periodo de enero a diciembre de 1983, 85 o el 16 por ciento de los préstamos se otorgaron a mujeres; el 72 por ciento se asignaron a hombres y el 12 por ciento restante a la categoría de personas jurídicas.

Los esfuerzos del Banco para llegar a más mujeres dentro del programa FDU cobraron mayor urgencia frente a la necesidad de agilizar el otorgamiento del crédito, ya que al año y medio de haberse iniciado el programa la línea FDU había desembolsado un monto total significativamente menor al esperado; sin embargo, ello fue con un número de préstamos más alto al proyectado. Utilizando estimaciones de AID, el Cuadro 12.2 compara estas proyecciones iniciales con datos del BIP que resumen los primeros dieciocho meses de experiencia del programa. En soles, estos datos indican que al término de 1983 se desembolsaron 603 créditos por un monto total de S/ 3.419.655 (en miles de soles) o US$1.424.856 con un promedio de 5.671 miles de soles o US$2.362 por préstamo. Es decir, la línea había desembolsado sólo el 15 por ciento del monto asignado para los cuatro años en comparación con el 24 por ciento proyectado, pero no por falta de préstamos colocados —sino por montos asignados por sumas más bajas que las esperadas— lo que refleja que existía demanda y capacidad institucional para satisfacerla. El monto promedio actual fue más bajo que el proyectado, en parte por una progresiva devaluación del sol desde que comenzó el programa y en parte porque el programa sobreestimó los recursos disponibles del microempresario promedio en los pueblos jóvenes.

Para agilizar el desembolso de préstamos, en 1983 el BIP amplió el alcance del programa a un número mayor de pueblos jóvenes legalmente constituidos y a otras urbanizaciones marginales. Además recomendó que el programa de capacitación se dirigiera más a empresarios instalados que al fomento de nuevas actividades empresariales. Pero también comenzó a buscar otras formas de acelerar la aprobación y el desembolso del crédito, como ser el fomentar la participación activa de la mujer.

Características de la mujer microempresaria

La microindustria y el comercio en muy pequeña escala representan un sector importante en la economía peruana, generalmente conocido como

«sector informal», cuyo dinamismo continúa a pesar de las graves crisis por las que ha atravesado el país durante esta década. Es más, él pasa a suplir a la gran industria que, frente al crecimiento de la población urbana y a las crisis económicas, no puede generar suficientes empleos para absorber la creciente oferta de mano de obra. De esta manera, el Sector Informal Urbano (SIU) se ha convertido en el escenario principal de la estrategia de autogeneración de empleos de la población trabajadora, sobre todo en los pueblos jóvenes. Se estima que por lo menos el 50 por ciento de la población económicamente activa se concentra en el SIU, y muchos creen que la proporción aumentará en los años venideros.

Es evidente que las mujeres componen gran parte de la población del SIU. Aunque es difícil determinar exactamente cuántas pertenecen a dicho sector, un estudio del mismo indicó que ya en la década pasada, excluyendo a las empleadas domésticas, el 40 por ciento restante de la fuerza laboral y el 61 por ciento de los trabajadores por cuenta propia en el SIU eran mujeres (Mazundar, 1976). Según estimaciones más recientes del Ministerio de Trabajo del Perú, un 64 por ciento de la fuerza de trabajo femenina se ubicó en el SIU en 1974, y este porcentaje ascendió al 73 por ciento en 1978 (Chueca y Vargas, 1982).

Debido a la falta de oportunidades de empleo, muchas mujeres se dedican a actividades económicas por cuenta propia y pueden incluso contratar a otros trabajadores. En 1981, el 22 por ciento de las mujeres en la fuerza laboral en el Departamento de Lima se ubicaron en las categorías de trabajadoras independientes, empleadoras o patronas (INE, 1981). Muchas mujeres pobres encuentran que el comercio o las microempresas instaladas en el hogar son estrategias que les permiten tener la flexibilidad necesaria para integrar sus responsabilidades de ama de casa y madre con las actividades remuneradas. Sin embargo, la gran parte de estas mujeres que trabajan por cuenta propia se dedican al comercio en muy pequeña escala, a través de puestos fijos en los mercados o la venta ambulante. Mientras el 62 por ciento de las trabajadoras independientes y 22 por ciento de las empleadoras de Lima en 1981 se ubicaron en el sector comercio, sólo el 15 por ciento de las mujeres de estas dos categorías se dedicaron a la manufactura (INE, 1981).

El papel de la mujer en el comercio es evidente en los pueblos jóvenes de Comas, San Juan de Miraflores y Chimbote donde se realizó este estudio. En San Juan, por ejemplo, se calcula que por lo menos el 50 por ciento de los vendedores de mercados, puestos fijos o ambulantes son mujeres (Carranza y Tucker, 1982). Le sigue en importancia la ocupación de costurera. Los resultados que se presentan más adelante confirman estos datos, y arrojan nueva información sobre la conducta crediticia de la mujer comerciante y aquella dedicada a confecciones.

Un análisis del proyecto

Metodología

La metodología de investigación utilizada combinó la recolección de datos de expedientes de crédito de la línea FDU por sexo del prestatario con entrevistas semiestructuradas a cuarenta y tres microempresarios, 28 ó 65 por ciento de los cuales fueron mujeres prestatarias del BIP. El análisis estadístico de expedientes o solicitudes de crédito aprobadas y las entrevistas semiestructuradas se realizaron en tres sucursales seleccionadas por el personal del BIP: la sucursal de Comas en el norte de Lima, de San Juan de Miraflores en el sur de la ciudad y la sucursal de Chimbote, una ciudad en el norte del país, a seis horas de Lima. El Cuadro 12.3 da el total de prestatarios entrevistados a base de una muestra intencional y el total de expedientes seleccionados aleatoriamente, por sexo y sucursal.

Para el análisis de datos se obtuvieron muestras aleatorias de prestatarios hombres y mujeres de la línea FDU a base de un registro de préstamos que cada sucursal mantenía al día. No se incluyeron a beneficiarios de otras líneas de crédito ni a las personas jurídicas beneficiarias de la línea FDU. Cabe resaltar que cuando se realizó el estudio en las tres sucursales la gran mayoría de los prestatarios utilizaban la línea FDU, sobre todo en las agencias de Comas y San Juan de Miraflores. Una vez seleccionada la muestra por sexo, los datos para los prestatarios hombres se obtuvieron del mismo registro, y para las prestatarias mujeres, de los expedientes individuales que tenían toda la información recopilada sobre el sujeto de crédito. Cada expediente contenía a veces hasta más de cien páginas de documentación incluyendo solicitudes de préstamo, planes de inversión, garantías y registros necesarios. La información en estos expedientes no estaba organizada sistemáticamente y muchas veces estaba incompleta, por lo que fue difícil obtener datos completos para todas las mujeres seleccionadas. Sobre todo en las áreas de creación de empleo y aumentos proyectados en las ventas de las empresas fue imposible encontrar datos confiables para la mayoría de las prestatarias en la muestra.

Resultados

Análisis de expedientes de tres sucursales. El primer interrogante sobre la participación de la mujer en la línea FDU fue si su participación relativamente baja es el resultado de que se rechazan numerosas solicitudes de préstamos de mujeres en el proceso de aprobación de solicitudes, ya sea porque no cumplen con los requisitos necesarios o por mera «preferencia» hacia el solicitante hombre (lo que estaría sugiriendo discriminación

Cuadro 12.3

Número de expedientes revisados y entrevistas realizadas por sucursal y sexo del prestatario

	Expedientes[a]			Entrevistas[b]			
Sucursal	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Otros[c]	Total
Comas	30	47	77	17	4	2	23
San Juan	21	20	41	5	2	—	7
Chimbote	15	15	30	6	4	3	13
Total	*66*	*82*	*148*	*28*	*10*	*5*	*43*

[a] Muestra aleatoria. [b] Muestra intencional. [c] Mujeres no prestatarias

Cuadro 12.4

Solicitudes aprobadas y rechazadas en la sucursal de Comas, por sexo. Sep. 1982-Enero 1984

	Solicitudes aceptadas		Solicitudes rechazadas		Totales[a]	
	n	%	n	%	n	%
M	54	15,4	4	9,1	58	6,9
H	242	68,9	35	79,5	277	12,6
PJ[b]	55	15,7	5	11,4	60	8,3
Totales	*351*	*100*	*44*	*100*	*395*	*11,1*

[a] Porcentaje de solicitudes rechazadas
[b] Personas jurídicas

abierta). Datos de la Agencia de Comas sobre el número de solicitantes a la línea FDU, aceptados y rechazados, desde el comienzo de operaciones hasta el mes de febrero de 1984 indican que éste no es el caso; es decir, que la baja participación de la mujer en el FDU no se debe a que se nieguen solicitudes de crédito de mujeres con más frecuencia que de hombres. Es más, como el Cuadro 12.4 lo indica, es menor la proporción de mujeres solicitantes que son rechazadas que la cantidad de hombres que lo son. En esta agencia sólo el 7 por ciento de las mujeres versus el 14 por ciento de los hombres solicitantes fueron rechazados. Datos adicionales indican que el 70 por ciento de las solicitudes negadas en Comas lo

son por falta de garantías, documentos o ambos; el 16 por ciento restante porque pierden interés, y el residuo por razones varias. Como se ve en el cuadro siguiente, la Agencia de Comas rechaza en promedio sólo 11 por ciento de los solicitantes al programa. Sin embargo, esta información no nos permite averiguar si hubo discriminación contra la mujer en un proceso de preselección que podría haber operado para desanimar a mujeres solicitantes al crédito antes de la presentación de la solicitud formal.

Si no hay diferencias entre hombres y mujeres en el proceso de aprobación de solicitudes de crédito, la pregunta siguiente es si las hay en el tipo de crédito otorgado. Diferencias por sexo en el tipo de préstamo concedido pueden estar reflejando desigualdad en el tratamiento del banco a prestatarios hombres y mujeres o disparidad por sexo en la demanda crediticia. El Cuadro 12.5 resume las características del crédito otorgado por sexo para las tres sucursales. Se da el monto y el plazo promedio otorgado, el período de espera promedio entre la solicitud del crédito y el primer desembolso (en días), la garantía promedio exigida, y la razón entre ella y el préstamo aprobado.

La comparación estadística de los promedios (utilizando la estadística *t*) indica que no hay diferencias significativas entre hombres y mujeres para ninguna de estas cinco características en ninguna de las tres sucursales.

Para simplificar el análisis, los cuadros siguientes presentan los datos agregados a través de sucursales. Aun cuando no hay diferencias significativas entre hombres y mujeres con respecto al monto promedio de préstamos aprobados, es posible que el promedio esté oscureciendo variaciones significativas en el tamaño de montos aprobados para mujeres y hombres.

El Cuadro 12.6 responde a esta pregunta al dar el número y el porcentaje de préstamos aprobados por sexo para el quintil inferior y el quintil superior en la distribución de montos aprobados. Como se ve, las mujeres reciben el 62 por ciento de los préstamos entre 500.000 y 1.300.000 soles (o entre US$208 y US$542) mientras que los hombres obtienen el 62 por ciento de los préstamos con las sumas más altas, entre 6.000.000 y 28.000.000 soles (o entre US$2.500 y US$11.700). El Cuadro 12.7 completa la distribución de prestatarios por monto aprobado.

El que la mujer prestataria predomine en la categoría de los préstamos más bajos puede deberse a que ella está involucrada en actividades empresariales que por su naturaleza no absorben préstamos grandes; o que ella no posee las garantías necesarias para obtener créditos por montos altos; o que el Banco no asigna préstamos significativos a prestatarias mujeres; o a una combinación de estos factores.

El Cuadro 12.8 muestra el predominio de la mujer en la muestra en las actividades de comercio y confección —corroborando datos de otras investigaciones— y la preponderancia de los hombres en la manufactura

Cuadro 12.5

Características de los préstamos FDU por sucursal y sexo
(Miles de soles)

Sucursal		n	Monto X	Garantía X	Garantía[a] prést.	Plazo (meses)	Espera[b] (días)
Comas	H	47	5.326	13.173	2,43	2,20	43
	M	30	4.614	12.537	2,91	2,10	58
Chimbote	H	15	3.627	7.314	1,55	2,40	45
	M	15	1.922	6.574	1,98	1,70	63
San Juan	H	20	4.840	7.479	2,02	2,70	nd
	M	20	4.168	8.261	3,42	3	49

[a] $g/p = \frac{\Sigma gi}{\Sigma pi}$

[b] Período entre la solicitud y el primer desembolso, en días

Cuadro 12.6

Comparación de prestatarios por sexo en los quintiles extremos en distribución de montos[a]

	Mujeres			Hombres		
	n	% del quintil	× (soles)	n	% del quintil	× (soles)
Quintil inferior (Monto aprobado S/500.000-S/28.000.000)	18	62%	895.000	11	38%	932.000
Quintil superior (Monto aprobado S/6.000.000-S/28.000.000)	11	38%	11.301,818	18	62%	12.162.611

[a] Para las sucursales de Comas, Chimbote y San Juan de Miraflores.

Cuadro 12.7

Distribución de prestatarios en tres sucursales por monto aprobado y sexo del prestatario

Monto aprobado (soles)	Mujeres		Hombres		Total	
	Frecuencia*	%	Frecuencia*	%	Frecuencia*	%
20.000.001-28.000.000	65	100	82	100	147	100
15.000.001-20.000.000	64	98	80	98	144	98
10.000.001-15.000.000	63	97	78	95	141	96
9.000.001-10.000.000	62	95	73	89	135	92
8.000.001-9.000.000	58	89	72	88	130	88
7.000.001-8.000.000	57	88	71	87	128	87
6.000.001-7.000.000	55	85	68	83	123	84
5.000.001-6.000.000	53	81	64	78	117	89
4.000.001-5.000.000	51	78	59	72	110	75
3.000.001-4.000.000	46	71	49	60	95	65
2.000.001-3.000.000	43	66	38	46	81	55
1.000.001-2.000.000	32	49	27	33	59	40
0-1.000.000	14	22	8	10	22	15

* Frecuencias acumulativas

empresas no tradicionales. Las mujeres son el 83 por ciento de aquellos microempresarios en la muestra dedicados al comercio y el 54 por ciento de aquellos dedicados a la confección de ropa.

Para contestar la pregunta si las mujeres reciben préstamos de menores cantidades por las actividades que desempeñan o simplemente por ser mujeres, se compararon los montos promedios del Cuadro 12.8 a través de un análisis de covarianza, utilizando un diseño factorial de 2 × 6 donde se varió el sexo del beneficiario y la actividad, y se ajustó estadísticamente el monto prestado por la garantía ofrecida.

El resultado de este análisis, presentado en el Cuadro 12.9, indica que, cuando se controla el monto aprobado por la garantía (la cual explica el 53 por ciento de la varianza total en el monto aprobado), la actividad del prestatario determina significativamente la variación en montos otorgados ($p < 001$); el factor sexo, sin embargo, no parece estar afectando estos montos (no hay efecto principal de la variable sexo ni interacción por actividad). Es decir, las mujeres reciben sumas más bajas porque ellas pre-

Cuadro 12.8

Distribución prestatarios FDU y montos promedios por actividad y sexo para las tres sucursales[a]

Actividad	Mujeres n	Mujeres %	X S/.000	Hombres n	Hombres %	X S/.000	Total categoría n	Total categoría mujeres %	X Soles 000
Comercio	19	28,8	2.026	4	4,8	4.075	23	83	2.383
Servicios	8	12,1	3.764	6	7,3	4.956	14	57	4.275
Manufacturas	39	59,1	—	71	86,6	—	110	35	—
— Panadería	8	12,1	9.854	13	15,9	7.761	21	38	8.558
— Confección	20	30,3	3.081	17	20,7	4.074	37	54	3.537
— Zapatería/cuero y carpintería	5	7,6	2.300	23	28,0	4.534	28	18	4.135
— Otra manufactura	6	9,1	5.000	19	23,2	4.267	25	24	4.443
Total	*66*	*100**	—	*82*	*100**	—	*148*	*45*	—

* Porcentaje total no suma 100.
[a] Las sucursales de Comas, Chimbote y San Juan de Miraflores.

Cuadro 12.9

Análisis de covarianza comparando los efectos del sexo y actividad del beneficiario en el monto del préstamo, ajustando por el valor de la garantía otorgada[a]

	Sumas cuadradas	Grados libertad	Promedios cuadrados	F
Total	3.024.494	147	205.747	
Sexo (A)	8.078	1	8.078	0,98
Actividad (B)	450.294	5	90.058	11,02*
A × B	12.000	5	2.400	0,29
Residuo (S/AB)	1.102.913	135	81.697	

* p < que .001
[a] Utilizando un diseño factorial 2 × 6, variando el sexo del beneficiario (factor A) y su actividad en seis grupos distintos (factor B), y ajustando estadísticamente por el efecto del valor de la garantía en la variable dependiente (= el monto otorgado).

dominan en las actividades que están relacionadas con préstamos pequeños, y no porque el Banco discrimine contra ellas.

Para corroborar este resultado, se comparó el monto promedio prestado a la mujer con el monto promedio prestado al hombre dentro de la rama de confección, donde hay una proporción similar de microempresas de ambos sexos. Aunque el otorgado a las mujeres prestatarias fue más bajo que el concedido a los hombres (3.028.000 versus 4.076.000 soles o US$1.262 versus US$1.698) la diferencia entre estos promedios no es significativa.

El factor más importante que determina los montos es, nada sorprendente, la garantía. Lo que sí es notable es el porcentaje de garantía que se registra por préstamo para ambos sexos. El total de las registradas dividido por el total de préstamos otorgados por sucursal es el siguiente: para Comas 2,5, para Chimbote 2,6 y para San Juan de Miraflores 1,75. Estas cantidades exceden por mucho la garantía mínima de 1,1 veces el valor del préstamo que requiere el banco. Aun cuando se excluya del análisis todos los préstamos garantizados con inmuebles (un factor que podría exagerar el peso de la garantía), la garantía representa el 173 por ciento del valor de los restantes préstamos otorgados por las tres sucursales. Como demuestra el Cuadro 12.10, son pocos los prestatarios que pueden ofrecer su propia casa como aval. Esto se debe a que generalmente las personas que viven en los pueblos jóvenes todavía no tienen título de propiedad. También es de notar la alta proporción de préstamos que son garantizados por maquinaria propia o a comprar, muebles y aparatos eléctricos.

Aunque la relación garantía/monto prestado fue mayor para las mujeres en las tres sucursales investigadas (véase Cuadro 12.5) las pruebas estadísticas no revelaron una diferencia significativa al respecto.

En resumen, la comparación estadística entre los datos de hombres y mujeres para las tres sucursales indica, primero, que la baja proporción de mujeres en el FDU no se debe a que el programa las rechace más, sino a que muy pocas mujeres presentan solicitudes. Segundo, dentro del FDU los datos muestran que hay una diferencia por sexo en los montos aprobados sólo en los extremos inferiores y superiores de la distribución de montos; las mujeres prestatarias reciben los préstamos más pequeños con mayor frecuencia mientras que los hombres son beneficiarios más usuales de los créditos más grandes. Tercero, estas diferencias se explican por el tipo de actividad en el que predominan las mujeres (comercio, servicios, confecciones). Un resultado esperado, pero importante, es el predominio de la mujer en el sector comercio y su proporción alta en servicios, ambos sectores nuevos para el BIP que no los atiende a través de sus líneas regulares. Es decir, las diferencias por sexo observadas en los montos prestados se deben en gran parte a que las mujeres están en actividades que requieren préstamos por montos más pequeños. Estas diferencias no pare-

Cuadro 12.10

Tipo de garantía presentada

	Mujeres		Hombres	
	n	%	n	%
Máquinas, aparatos eléctricos, muebles	55	84,6	71	88,8
Inmuebles	14	21,5	24	29,6
Fianza	13	20,0	9	11,1
FOGAPI[a]	1	1,5	5	6,2

[a] Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria.

cen estar vinculadas a que la mujer tenga menos garantías que ofrecer y por lo tanto deba pedir montos más bajos, ya que las garantías registradas no son significativamente diferentes para hombres y mujeres, aun dentro de la rama de confección. Estas disparidades tampoco parecen estar relacionadas con que el banco prefiera dar préstamos más grande al hombre, es decir, que haya discriminación abierta contra la mujer prestataria simplemente por el hecho de ser mujer.

Resultados de la entrevistas a prestatarias. Para profundizar sobre la conducta crediticia y los problemas específicos de la clientela femenina, se entrevistaron individualmente a treinta y ocho prestatarios del Banco Industrial en las tres sucursales del Banco. La distribución de las entrevistas por sucursales y sexo se presenta en el Cuadro 12.3. Del total de las personas entrevistas veintisiete fueron mujeres. Ellas habían recibido préstamos que variaron entre S/7.000.000 Y S/21.000.000 (US$280-US$8.400), con un promedio de S/6.464.000 (US$2.586). Como se dispuso de poco tiempo para realizar las entrevistas, y no se dio aviso de antemano, se entrevistó a las prestatarias que fueron fáciles de ubicar. Esta selección no aleatoria parece haber favorecido a las empresas más grandes o mejores establecidas, (y por lo tanto más sencillo de encontrar) ya que el monto promedio prestado fue mayor para el grupo de mujeres entrevistadas que para las del grupo en la muestra aleatoria de expedientes.

Las entrevistas fueron semiestructuradas, utilizando un cuestionario guía con preguntas abiertas. Los puntos siguientes resumen las impresiones obtenidas a través de ellas.

Características de las prestatarias entrevistadas. Repitiendo lo obtenido a través de los expedientes, entre el grupo de beneficiarias entrevista-

das predominan las ocupaciones de confección y comercio. La mitad de las mujeres entrevistadas (o trece personas) se dedica a una de estas dos actividades. Un 35 por ciento adicional (nueve mujeres) opera panaderías, restaurantes o salones de belleza. La mayoría de los hombres entrevistados se dedica a la carpintería, panadería o confección de cueros. La edad de las entrevistadas varía entre los veinticuatro y veintiocho años, con un promedio de treinta y tres años. Un ochenta por ciento de ellas están casadas y éstas tienen un promedio de cuatro hijos por mujer.

Difusión. Cuando se les preguntó a las prestatarias cómo se habían enterado del programa FDU, citaron como fuente de información a familiares o conocidos, anuncios de radio, televisión y periódicos, y en algunos casos respondieron que se habían acercado al banco por su propia iniciativa. Sin embargo, la gran mayoría se había enterado del programa a través de familiares, amigos y otros conocidos. Esto corresponde a la experiencia de otros proyectos similares que han comprobado que los servicios financieros que realmente resultan útiles se autopromocionan. Parece ser que son los méritos de un programa —más que las campañas de promoción— los que atraen a los clientes.

La necesidad de capital de trabajo. La mitad de las entrevistadas (catorce personas) utilizó el crédito FDU principalmente como capital de trabajo, para la compra de mercancía o materia prima. Otras once mujeres invirtieron el dinero prestado principalmente en activos fijos, y las dos restantes repartieron el préstamo entre ambos usos. Esto sugiere la necesidad de capital de trabajo que existe entre pequeños empresarios en este estrato. La mayoría de las entrevistadas declararon que la falta de capital de trabajo es uno de los problemas más grandes que enfrentan en el manejo de sus empresas. Sigue siendo un problema, aun después de recibir el préstamo del BIP. Según ellas, la necesidad de capital de trabajo es todavía más urgente durante periodos inflacionarios, porque el crédito les permite aprovechar la compra de insumos a precios más bajos, antes de los aumentos inflacionarios. También mencionaron la necesidad de capital de trabajo para poder dar crédito a los clientes.

Fuentes actuales de capital a corto plazo. Cuando requieren capital a corto plazo, las prestatarias utilizan las siguientes estrategias: ganancias de ventas actuales, cobro de deudas, préstamos de proveedores o familiares, participación en las sociedades tradicionales de ahorros y crédito (los panderos y las juntas) o crédito a través de prestamistas y empeñadores. Para algunas prestatarias, el mecanismo de sobregiro o letra del BIP sirve para aliviar el problema de falta de capital a corto plazo, pero ello sólo opera para algunas empresas, generalmente las más exitosas, que tienen cuenta corriente con el banco.

La usura. Casi todas las entrevistadas reconocen la existencia de prestamistas en sus barrios, y varias han recurrido a ellos en una u otra ocasión.

Las entrevistadas mencionaron que los usureros acostumbran a cobrar una tasa de interés del 10 al 35 por ciento al mes, con un promedio de 25-30 por ciento, lo cual corresponde a una tasa anual superior al 500 por ciento, e indica que la gente está dispuesta a pagar tasas de interés mucho mayores que la tasa comercial para conseguir créditos de corto plazo y desembolsos rápidos.

Evidencia de la crisis económica. De las respuestas obtenidas es evidente el efecto negativo de la crisis económica sobre el crecimiento de las microempresas; este efecto se acentúa en Chimbote. Indudablemente, la restricción del mercado para los productos de las microempresas, debido a la caída del poder adquisitivo de la población durante la crisis, ha prevenido la expansión de la producción o ventas de muchas empresas y la creación de nuevos puestos de trabajo. La crisis también ha contribuido a la dificultad del microempresario en cumplir con sus cuotas de pago.

Efecto del préstamo. Varias de las entrevistadas no supieron o quisieron comentar sobre el efecto del préstamo en la escala de la operación, ya sea en términos de aumento de producción o ventas, o en términos de generación de empleos. Entre las que contestaron estas preguntas, hubo poca evidencia de crecimiento de las empresas en función del crédito. En varios casos las prestatarias habían acrecentado el valor de las ventas, pero no fue posible descontar de este aumento los efectos de la inflación. En la mitad de los casos investigados (once casos), el número de puestos de trabajo cambió; sin embargo, en otros ocho casos el empleo aumentó mientras que sólo en los cuatro restantes, éste disminuyó. El crédito sí parece haber servido para conservar los puestos de trabajo ya existentes en la gran mayoría de las empresas investigadas. El préstamo también parece haber sido adecuado para regularizar o estabilizar la operación de muchas empresas, sobre todo en términos financieros.

La demanda potencial crediticia. Los resultados de las entrevistas indican que hay una demanda potencial significativa para obtener préstamos por parte de las mujeres empresarias en los pueblos jóvenes, pero solamente si el crédito se ofrece en formas que les sean convenientes. Aunque comentaron que no se acostumbra a hablar de negocios entre conocidos —y por lo tanto fue difícil saber si tienen o no acceso al crédito que necesitan— la mayoría de las prestatarias que respondieron a preguntas al respecto declaraban que tenían amigas que necesitaban crédito para mejorar sus empresas. Pero también comentaron que la gente y, sobre todo, las mujeres en los pueblos jóvenes, teme a los bancos; que ellas desconocen el programa del BIP; que no tienen la garantía que el banco exige; y que muchas veces no quieren arriesgarse con un endeudamiento. Esto implica la necesidad de agilizar el programa de crédito y de proveer servicios de extensión específicamente dirigidos a la mujer.

Elementos positivos del programa. Cuando se les preguntó sobre los aspectos positivos del programa, la mayoría de las entrevistadas respondieron que lo más importante fue el hecho de haber recibido el préstamo. Como para la mayoría de ellas ésta era la primera experiencia con la banca moderna, elogiaron al BIP por haberles facilitado el acceso al crédito. También mencionaron como elementos positivos las tasas de interés menores a las tasas comerciales, el buen trato del personal del banco, y la facilidad que éste daba para efectuar los pagos. Comentaron que, debido a esta experiencia crediticia, habían aprendido a ser responsables, a manejar el dinero prestado, aumentar la clientela, organizar la empresa, asegurar el dinero, y planificar mejor las inversiones.

Experiencia con el crédito. No cabe duda que uno de los éxitos más significativos del FDU es el de dar crédito a personas que no han tenido experiencia anterior con el sistema financiero formal. De las veintiséis mujeres que respondieron a una pregunta sobre su experiencia crediticia, dieciocho (ó 69 por ciento) no habían tenido experiencia con instituciones financieras formales. De las ocho restantes, la mitad había recibido un préstamo de una cooperativa, y la otra mitad de un banco (como el Banco Nor-Perú, el Banco de la Vivienda o el mismo Banco Industrial). Sin embargo, entre las personas sin experiencia crediticia de tipo formal, había varias que participaban en las asociaciones tradicionales de ahorro y crédito (los llamados panderos y juntas), y otras que habían recibido créditos de proveedores de insumos para la producción.

Éstos resultados indican que el FDU está logrando uno de sus objetivos fundamentales: el de servir como un puente entre el sector informal y el formal. Es probable que con la experiencia crediticia que acumulan en el FDU, los pequeños empresarios, hombres y mujeres, tendrán mejores posibilidades de incorporarse al sector formal de la economía.

La espera entre solicitud y desembolso. Muchos de los prestatarios entrevistados han señalado que la demora entre la presentación de la solicitud y el primer desembolso es demasiado larga; sin embargo, conceden que es más corta que la de cualquier otro banco. La mayoría de las clientes que contestaron preguntas al respecto (once entrevistadas) recibieron su primer desembolso en menos de dos meses (desde el primer intento formal de solicitud). Sin embargo, seis de ellas esperaron entre dos y tres meses, y tres esperaron más de tres meses entre la solicitud y el desembolso del crédito. En el caso de personas que tienen más de un préstamo, reciben el segundo siempre antes del mes de haberlo solicitado. A pesar de ello, las prestatarias dicen que cualquier demora, ya sea en la aprobación o en el desembolso del crédito, es costosa por causa de la inflación, cuyos efectos pueden imposibilitar la ejecución del proyecto planificado con el monto solicitado.

Otros elementos negativos. Las prestatarias también identificaron co-

mo elementos negativos del programa la cantidad de documentación, la garantía requerida y la tasa de interés aplicada:

1. **Intereses.** Con respecto a la tasa de interés que cobra el banco, las prestatarias reconocieron que era más baja que las tasas comerciales e incluso dos de ellas lo mencionaron como un factor positivo del programa FDU. Pero como suele ocurrir con estos programas (especialmente cuando son del Estado y cuando los clientes no tienen experiencia con el crédito formal) hay beneficiarios que no están satisfechos con la tasa de interés. Probablemente, éste fue el caso de las seis entrevistadas que se quejaron de la tasa de interés que pagan.

2. **Documentación.** De las veinte prestatarias que respondieron a esta pregunta, seis nombraron la documentación como uno de los problemas más graves de la línea FDU. La adquisición de esta documentación es costosa para los prestatarios, no solamente en términos de tiempo, sino también en términos monetarios (se puede gastar hasta entre S/100.000 y S/200.000 o entre US$42 y US$83 o más para obtener los requisitos necesarios).

3. **Garantías.** Siete entrevistadas añadieron que el banco es demasiado exigente con relación a la garantía, y muchas pensaron que esto podría ser un obstáculo formidable para otras empresarias que necesitan crédito pero no tienen suficientes recursos propios. La garantía también implica ciertos costos, ya que el cliente tiene que proveer facturas originales y la solicitud exige una valorización de los objetos ofrecidos como garantía, hecha por el analista de crédito. Además es difícil para los prestatarios del FDU ofrecer títulos de propiedad como garantía, ya que la mayoría de los residentes en los pueblos jóvenes no los posee. Finalmente, para los que tienen que contratar los servicios de un fiador, la garantía también implica costos adicionales.

Cómo mejorar el programa. Las entrevistadas hicieron las siguientes sugerencias al FDU: la disminución de los trámites/documentación y garantías requeridas; la agilización del proceso de solicitud y desembolso del crédito; tasas de interés más bajas; montos mayores de crédito; más asistencia técnica a beneficiarios en comercialización; y mejor/más extensión para atraer a clientes mujeres.

Contabilidad. Una buena parte de las clientes entrevistadas (diez de las veintidós que respondieron a esta pregunta) pagan los servicios de un contador. Sólo cinco personas dijeron que no utilizan ningún sistema de contabilidad, y el resto tiene un sistema informal de anotar gastos e ingresos.

Capacitación. Casi universalmente se siente una necesidad de capacitación gerencial o administrativa, particularmente en contabilidad, pero también en planificación de proyectos y comercialización.

Discusión

El análisis estadístico de los expedientes de las tres sucursales, las entrevistas semiestructuradas con las prestatarias de la línea FDU y las conversaciones con el personal de BIP arrojaron resultados consistentes entre sí y con capacidad de responder a la pregunta central de qué factores determinaron el que sólo el 16 por ciento de los prestatarios del FDU fuesen mujeres. Estos mismos datos también contestan en parte las otras dos preguntas hechas al comienzo de este capítulo; es decir, cómo agilizar el desembolso del FDU sin aumentar el monto promedio por préstamo y, combinada con esta agilización, cómo aumentar el número y la proporción de mujeres clientes del FDU.

Antes de pasar a interpretar los resultados obtenidos para los prestatarios mujeres y hombres, se resumen los logros del programa al momento de la asistencia técnica en función de los objetivos originales formulados en el documento AID:

1. El FDU superó las metas proyectadas para los primeros dieciocho meses del programa en términos del número estimado de préstamos desembolsados (603 préstamos otorgados versus 425 proyectados) lo que indica que las sucursales que manejan la línea estaban colocando los préstamos efectivamente y que el BIP tenía la capacidad institucional para manejar el programa.

2. El FDU cumplió con los objetivos originales de la AID en dos sentidos: primero, en el monto promedio de préstamos otorgados, el cual fue mucho más bajo que el estimado (US$2,362 vs. US$5,300) lo que refleja la devaluación del sol, pero también sugiere que el programa estaba llegando al microempresario en vez de haberlo desplazado y sustituido por empresarios con más recursos económicos. El programa además se había acomodado a la necesidad de capital de trabajo del microempresario aunque su diseño enfatizaba inversiones en activos fijos.

Segundo, el FDU también estaba implementando el objetivo de captar nuevos prestatarios sin experiencia anterior en la banca moderna. Este fue al menos el caso para la mayoría de las microempresarias entrevistadas, para las cuales el FDU sirvió de puente para integrarse al sistema financiero moderno.

3. El FDU, a su vez, parece que contribuyó a fortalecer la capacidad del BIP de operar en el área del fomento de la microindustria, y de haber extendido la cobertura del Banco a los sectores de servicios y comercio.

4. Hubo, sin embargo, retrasos en el desembolso proyectado de la línea FDU (a los dieciocho meses, el 15 por ciento del total de fondos comparado con el 24 por ciento proyectado) y, aunque este retraso se debió en gran parte a la crisis económica y a la devaluación del sol, los resultados sugie-

ren cuellos de botella en el diseño y operación del programa que fre
su agilidad.

Además de estos obstáculos que afectan por igual a prestatarios
bres y mujeres, los resultados también revelaron barreras adicionale
parte de la oferta y la demanda) que resultaron en que sólo el 16 por
to de los beneficiarios del FDU fuesen mujeres.

5. Factores por el lado de la oferta, es decir en el diseño y oper
del programa que obstaculizaron el desembolso ágil de los fondos, r
dos a través de las entrevistas y confirmados en el análisis de exped
y por personal del banco, fueron las exigencias de garantías y docun
ción. Las garantías reales son difíciles de cumplir para los residen
pueblos jóvenes que en su mayoría no tienen título de propiedad; ad
en la práctica estos requisitos parecen ser aún más restrictivos que
reglamentos, de acuerdo a lo observado en las tres sucursales donde e
medio de las garantías registradas fue el doble del mínimo requerid
el BIP. Los numerosos y a veces complejos requisitos de document
para la aprobación y el desembolso de préstamos son costosos en c
y tiempo, tanto para el prestatario como para el analista de crédito, y
den a desalentar al primero y a retrasar al segundo.

Como ya se ha dicho, el FDU superó otros obstáculos potenciales
dos a la oferta de crédito al acomodar, en la práctica, la demanda por
tamos por montos promedios relativamente bajos y a ser utilizado
yormente como capital de trabajo.

6. De acuerdo al análisis estadístico de los expedientes, el factor qu
terminó que el 62 por ciento de los prestatarios dentro del program
recibieron los préstamos por montos más pequeños (entre 500.0
1.300.000 soles) fuesen mujeres fue el que ellas predominaron en las
vidades ligadas a montos bajos: comercio, servicio y la rama de co
ción dentro del sector manufacturas. Este mismo análisis puso en
las hipótesis de que las prestatarias recibieron préstamos más pe
porque tuviesen menos garantías que ofrecer o porque el Banco sin
mente «prefiriese» darle a la mujer préstamos por montos bajos (es d
discriminase contra ella).

7. Si el análisis demostró que el Banco trató al hombre y a la m
prestatarios por igual y sólo dio tratamiento diferencial por ocupa
¿por qué entonces un número tan reducido de mujeres participó en el
grama? La explicación no está en que el Banco rechazase más solicit
de mujeres que de hombres microempresarios; la evidencia de la suc
de Comas indica que lo contrario es el caso.

Toda la evidencia indicó que la microempresaria no llegó a solicitar
tamos FDU pues ella predominaba en las actividades de comercio, s
cios y confección, actividades que requieren préstamos aún más bajos
el promedio de préstamos FDU y que están en sectores poco explor

por el BIP, que en 1984 había operado preponderantemente en el sector industrial. La explicación más plausible es que el FDU llegó a una proporción baja de mujeres prestatarias porque no alcanzaba la gran parte de las microempresas en comercio y servicios, que sólo pueden absorber préstamos por montos muy pequeños y donde prevalece la microempresaria mujer. La explicación alternativa de que el FDU no sirvió a la mujer porque contadas mujeres eran microempresarias (o porque en los pueblos jóvenes ella no participaba en la economía de mercado) no parece ser válida dados los estudios que muestran su predominio en las ocupaciones ya mencionadas.

En resumen, aunque pueden haber otros factores específicos a su condición de mujer que no se descubrieron en esta investigación, queda claro que los obstáculos principales que enfrentaba la microempresaria (y el microempresario en las actividades de comercio y servicios) para obtener crédito del FDU fueron: a) las exigencias de garantías reales; b) los requisitos de información-documentación; c) los montos promedios otorgados; d) el predominio del sector manufacturas sobre los sectores comercio y servicios en el BIP.

Sugerencias

De acuerdo con los resultados de la investigación, se sugirieron los siguientes cambios al programa FDU para expandir el acceso de la mujer pobre al crédito empresarial:

1. Ofrecer crédito para capital de trabajo por montos menores y plazos más cortos
2. Simplificar y reducir la documentación requerida para obtener préstamos.
3. Crear opciones a la exigencia de garantías reales, a través de la introducción de:

a) montos y plazos escalonados, utilizando la experiencia de pago de créditos de corto plazo y el incentivo positivo del acceso futuro al crédito como garantía; y/o

b) crédito condicionado a la capacidad de ahorro en vez de a garantías tradicionales; y/o

c) un fondo de garantía interno para préstamos a microempresarias, constituido por una comisión extra aportada por la prestataria y una contribución del Banco.

Para reformar las medidas anteriores mencionadas, se recomendó:

1. **Aumentar la tasa de interés** para ayudar a cubrir los costos del programa y evitar el racionamiento del crédito hacia las empresas más grandes, cuyos dueños tienden a ser hombres. El racionamiento del crédito,

que favorece a los clientes de mayores recursos, suele ocurrir cuando aumentan los pedidos de crédito, y es altamente probable que la demanda por los fondos FDU subiera significativamente al simplificar la documentación y las exigencias de garantías; estos cambios atraerían no solamente a nuevos clientes relativamente pobres sino también a los buenos clientes del BIP que ya participan en otros programas.

El aumento de la tasa de interés tendería a reintroducir un balance entre la oferta y la demanda de crédito. Como lo han demostrado muchos estudios y lo han corroborado los resultados de las entrevistas a prestatarias del BIP, los microempresarios pobres están dispuestos a pagar tasas de interés altas (en Lima, hasta el 20 por ciento al mes), pero sólo si el crédito se ofrece en forma ágil y conveniente.

2. **Simplificar y uniformar los formularios de solicitud** utilizados por el programa FDU y proveer asistencia técnica para ayudar a los solicitantes con la preparación de los mismos. En las sucursales visitadas, e incluso a veces dentro de una misma sucursal, se vio el uso de formularios distintos. Se sugirió adoptar un formulario común —la «Solicitud de Crédito para Pequeña Empresa», de dos páginas— para el programa FDU, pero continuar proveyendo asistencia necesaria a los solicitantes con dificultades.

3. **Proveer asistencia técnica a prestatarios**, incluyendo a la microempresaria, para promover el uso efectivo del crédito. Los cursos de capacitación empresarial del BIP, como ser contabilidad y mercadeo, necesitarían complementarse con visitas y consultoría individual a los prestatarios que les ayude a identificar y resolver problemas específicos.

4. **Dar prioridad a las empresas ya existentes.** Este capítulo ha presentado datos que indican que existía un número apreciable de microempresarias que no participaban en el programa FDU ni tenían acceso al crédito bancario de ninguna fuente. Aunque es importante extender crédito y asistencia a la mujer pobre que quiere crear una nueva empresa, la estrategia de comenzar por las empresas ya existentes cuyos dueños sean mujeres, tiene una probabilidad de éxito más alta.

5. **Autopromoción.** Se sugirió una campaña de promoción breve dirigida a la mujer para arrancar con el nuevo enfoque del FDU y luego confiar en la buena experiencia de la clientela para la autopromoción del programa. La mejor manera de informar a la mujer pobre probablemente sea mediante la creación de un programa que responde a sus necesidades crediticias.

6. **Mejorar el manual de crédito,** diseñando un manual de operaciones específico para la línea FDU que incluya ejemplos relevantes. El manual también podría incorporar información sobre el sector informal y la mujer microempresaria dentro del mismo para orientar al analista de crédito

con respecto a las necesidades crediticias de la microempresaria de los pueblos jóvenes.

7. **Dar capacitación para los analistas de crédito, administradores y abogados de las sucursales** involucradas con el FDU para reorientar el personal hacia las nuevas modalidades de operación del programa. Como parte de la capacitación continuada, el Banco podría organizar sesiones de trabajo a intervalos regulares con el personal de varias sucursales (incluyendo a analistas) y de la administración central del Banco, para discutir problemas y soluciones que surjan durante la operación del programa.

8. **Sistematizar uniformar y coordinar la recolección de datos.** En el momento de la investigación, las sucursales utilizaban criterios particulares para organizar los expedientes de la línea FDU, recolectar la información y clasificar a los prestatarios de acuerdo a distintos factores. Para disminuir el trabajo administrativo del personal del Banco y asegurar datos confiables para la supervisión y evaluación del programa, se sugirió diseñar un sistema simple y eficiente para manejar la información, incluyendo los siguientes indicadores para medir la participación de la mujer en el programa.

a) Número total de préstamos por sexo del prestatario:
   N_h número de préstamos a hombres,
   N_m número de préstamos a mujeres,
   N_t número total de préstamos $Nh + Nm$;
b) Distribución de frecuencias de montos aprobados por préstamo y sexo del prestatario;
c) Monto total de préstamos por sexo del prestatario:
   M_h monto de préstamos a hombres,
   M_m monto de préstamos a mujeres,
   M_t monto total de préstamos $Mh + Mm$;
d) Promedio y desviación standard del monto de préstamos aprobado por sexo del prestatario:
   X_h monto promedio de préstamos a hombres,
   S_h desviación standard de préstamos a hombres,
   X_m monto promedio de préstamos a mujeres,
   S_m desviación standard de préstamos a mujeres,
   X_t monto promedio del total de préstamos aprobados,
   S_t desviación standar del total de préstamos aprobados.

Con estos datos, se pueden derivar los siguientes indicadores de la participación de la mujer en el FDU:

Indices de participación

N_m / N_t porcentaje de préstamos a mujeres sobre el número actual de préstamos,

M_m / M_t = valor de préstamos a mujeres sobre el total del monto de préstamos aprobados.

Tasas de crecimiento

G_h = tasa de crecimiento del número de préstamos a hombres,
G_m = tasa de crecimiento del número de préstamos a mujeres,
G_t = tasa de crecimiento del número total de préstamos,
G'_h = tasa de crecimiento del monto de préstamos a hombres = ($M1_h$ = MO_m) / MO_h,
G'_m = tasa de crecimiento del monto de préstamos a mujeres = ($M1_m$ – MO_m) / MO_m,
G'_t = tasa de crecimiento del monto total de préstamos = ($M1_t$ – MO_t) /$M0_t$.

Estas tasas (G') deberían ser comparadas con la tasa de inflación trimestral para distinguir entre un crecimiento real y aquello que se debe a la influencia inflacionaria.

Distribución de préstamos por quintiles

Comparación de los préstamos del quintil inferior y los del quintil superior por sexo del prestatario (excluyendo a las personas jurídicas).

Capítulo 13
El crédito de desarrollo para la mujer

Jorge F. Landívar

Tres preocupaciones compartidas en los distintos capítulos de este libro son la promoción de microempresas, el crédito a microempresarios, y la participación de la mujer en programas de crédito. Todos ellos giran alrededor de un tema central implícito pero no expresado: el desarrollo socioeconómico. Este ensayo discute brevemente cada uno de ellos como introducción al capítulo siguiente que presenta los resultados de la investigación que realizó el Centro Internacional de Investigaciones Sobre la Mujer (ICRW) en la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo (FED) con los grupos de beneficiarios de un programa de promoción de microempresas.

La promoción de microempresas por la FED

La promoción de microempresas, y más en concreto el Programa de Promoción de Microempresas (PRODEM) de la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo (FED) es una consecuencia de dieciocho años de experiencia con crédito y actividades promocionales con los sectores marginados del Ecuador. Constituida en 1968, la FED ha venido trabajando con una metodología de pequeños créditos asociativos y productivos, acompañados de asesoramiento y capacitación, dirigidos a los sectores marginados, tanto urbanos como rurales, para que obtengan nuevas posibilidades de gestión para lograr mejores estándares de vida, mayor integración y cohesión sociales, y una mayor participación en los niveles de decisión que atañen a su propio devenir.

Luego de un énfasis marcadamente rural, la FED decidió en 1984 concentrar nuevos esfuerzos en las zonas urbanas, particularmente en Quito, el lugar de mayor concentración poblacional dentro de la mitad regional que corresponde a la FED. El razonamiento fue sencillo, aunque se nos había escapado hasta entonces: todos los esfuerzos de desarrollo en el cam-

Cuadro 13.1

Microproductores de PRODEM según actividad económica

Rama	Porcentaje*
Confecciones	22
Zapateros	12
Carpinteros	12
Costureras	7
Sastres	7
Servicios	6
Panadero	5
Tapiceros	5
Tejedores	5
Calzado (complementos)	4
Joyeros	3
Impresores	3
Manualidades	3
Otros	7

* Total no suma a 100 dado que los porcentajes se redondearon al íntegro.

Cuadro 13.2

Productos de los microcomerciantes de PRODEM

Rama	Porcentaje*
Comidas	16
Ropa	23
Abarrotes	12
Frutas	7
Zapatos	3
Otros	38

* El total no suma 100 dado que los porcentajes se redondearon al íntegro.

po implican crecimiento de la tasa capital/mano de obra; hay un proceso de capitalización para aumentar la productividad, para mejorar los niveles de vida, para tratar de retener con alicientes a la población rural y evitar su éxodo a las ciudades. Pero, inflexiblemente, este trabajo cuando más exitoso es, más conduce al desplazamiento de mano de obra ocasional. El propio logro produce mayor ahondamiento del problema nacional al acrecentar el flujo de migrantes rurales a los centros urbanos. Si el planteamiento es el desarrollo nacional, se debe atacar el problema de ambos lados de estos «vasos comunicantes». Sin descuidar las fundamentales tareas rurales, se debe trabajar para generar empleo, vivienda, bienes de consumo y servicios a la creciente población urbana.

PRODEM, como programa de la FED para las áreas urbanas, nació como respuesta a esta necesidad, si bien tardíamente reconocida. Desde abril de 1984, en la ciudad de Quito se han otorgado créditos y brindado asesoramiento y capacitación al sector informal urbano dividido en dos áreas de trabajo: microproductores y microcomerciantes, según los Cuadros 13.1, 13.2 y 13.3.

La actividad a la que se dedicaron los microproductores beneficiarios de los primeros dos años del programa, se presenta en el Cuadro 13.1.

Las actividades más frecuentes desarrolladas por los microcomerciantes que recibieron crédito de la Fundación se presentan en el Cuadro 13.2.

El monto concedido en préstamos urbanos en Quito, desde mayo 1984 hasta junio de 1986, ascendió a 156.288.000 de sucres repartidos en 6.052 préstamos, según el Cuadro 13.3 (US$1 equivalente a aproximadamente 125 sucres en junio 1986).

Entre los beneficiarios del programa se encuentra una participación mayoritaria de la mujer, que representa un 59 por ciento del total de microempresarios beneficiados con créditos de la Fundación en los primeros dos años de operación. Esta proporción, sin embargo, no es similar en los dos tipos de programa. Entre los 652 microproductores que recibieron préstamos individuales 239 son mujeres, con el 36 por ciento de participacion; entre los 2.277 micronegociantes que obtuvieron créditos a través de grupos solidarios 1.483 son mujeres, alcanzando el 65 por ciento del total de beneficiarios micronegociantes.

Elementos negativos y positivos del crédito

Un segundo elemento común detectado en los capítulos de este libro es el crédito. Es preciso hacer aquí algunas aclaraciones antes de proceder a precisar el modelo completo de trabajo de los programas con mujeres. Pareceria, por el optimismo que trasciende en algunos capítulos, que al crédito se lo está mirando casi como una panacea, si bien es verdad que

Cuadro 13.3

Número de beneficiarios y préstamos de PRODEM
Mayo 1984 - Junio 1986

	Beneficiarios	Créditos	Monto del crédito
Microproductores	660	3.214	71.474.000
Microcomerciantes	2.277	2.838	78.814.000
Total	*2.937*	*6.052*	*150.288.000*

Se mantuvo activa una cartera de 24.667.711 sucres al 30 de junio de 1986.

se lo complementa de inmediato con los ingredientes «asesoramiento» y «capacitación». Parecería que con ellos las deficiencias intrínsecas al crédito quedan de una vez por todas subsanadas.

Detrás de este optimismo están dos factores, uno cultural y uno ideológico. El cultural establece que al obtener recursos económicos, cualquier persona está mejor que antes; se valora la condición personal y familiar no en términos de realización, de felicidad, de logro de aspiraciones, de creatividad, de concretización de las habilidades, sino de simple obtención de poder adquisitivo. En pocas palabras se metaliza la condición humana. El factor ideológico es más obvio, pero no por ello menos peligroso: se piensa que el crédito es siempre una oportunidad de superación económica, siempre un paso adelante hacia la solvencia y la prosperidad sin reparar en los condicionamientos que crea el crédito en sí mismo.

El crédito funciona como estímulo para el crecimiento económico del prestatario sólo en condiciones especiales. Este, primeramente, debe producir ingresos más altos que el costo del dinero, no sólo en términos de intereses netos, es decir de renta directa, sino de mantenimiento del poder adquisitivo. Nadie va a prestar un monto por valor de cien, si a la vuelta de un tiempo va a recibir un monto similar en términos absolutos, pero de valor relativo de cincuenta o menos. Por ello, desde la perspectiva del prestamista se insiste en los «intereses reales» que cubran el valor que la inflación anula y el deterioro del poder adquisitivo del dinero prestado. Desde la perspectiva del prestatario, ello significa que debe producir mucho más con el dinero tomado en préstamo, si ha de quedarse con algún remanente luego de devuelto el capital prestado con intereses reales.

El crédito, que es un elemento esencialmente financiero, sirve de vínculo para ligar la economía informal a la formal, monetizada y capitalista. El trueque de bienes y servicios, presente aun en las economías urbanas de la gente más pobre, ha dejado de ser el método único de intercambio, forzando a que el pobre adquiera dinero para comprar los bienes necesa-

rios y servicios para su sobrevivencia, y exponiéndola a que tenga que vender, como única mercancía disponible, la fuerza de su trabajo, a cualquier precio que le ofrezcan en un mercado ya saturado con el exceso de oferta de mano de obra.

Finalmente, el crédito debe usarse, dentro de esa economía monetizada y formal, en la adquisición de insumos producidos fuera de la órbita del beneficiario del crédito, sea con materiales de producción industrial nacional, o peor aún importados. El flujo neto del dinero prestado, que debe ser repuesto con creces, es centrífugo; se aleja del receptor de un crédito en su utilización, no brindando siquiera el uso repetitivo del recurso para generar riqueza adicional en manos del beneficiario.

Por estos elementos negativos intrínsecos al crédito, éste debe utilizarse con sumo cuidado con personas que no están preparadas para superarlos. Si no hay posibilidad de ejercer aquellos correctivos que disminuyan los efectos negativos o establecer medidas positivas que los contrasten, es preferible no otorgar créditos a los sectores marginados, pues se corre el riesgo de empobrecerlos aún más y someterlos a situaciones sin salida de endeudamiento creciente.

Visto desde otra perspectiva, sin embargo, esta misma naturaleza conflictiva del crédito puede convertirlo en un instrumento adecuado de promoción y desarrollo. Su presión sobre los beneficiarios, la necesidad de una acción concertada para recibir y pagar el crédito, la posibilidad de uso colectivo de los recursos adquiridos con los préstamos, el escalonamiento de pagos, los presupuestos, la terminación de plazos, son todos elementos de cambio en las perspectivas culturales que pueden ayudar a romper esquemas cíclicos de pensamiento no conducentes a la superación y al logro de nuevos niveles de capacidad negociadora.

El crédito, bajo esta perspectiva de desarrollo y no meramente de insumo financiero, se convierte en un «desencadenante de un proceso social de cambio». No importan tanto los aspectos económico-financieros, sino el cambio motivacional y de perspectivas que produce. Lamentablemente, no parece existir método mejor ni otro medio que el crédito para lograr estos cambios fundamentales en el corto plazo. Los sistemas y programas de concientización, por ejemplo, toman mucho más tiempo y son más frágiles.

El crédito, por lo tanto, y en virtud de una gran paradoja, a la vez que es un elemento sumamente peligroso manejado sin la adecuada perspectiva social, con ella puede convertirse en el instrumento más idóneo para producir cambios irreversibles en la estructura social. Dentro de programas productivos bien estructurados puede causar un traslado, aunque incipiente, de poder económico al generar excedentes que son retenidos por sus productores. Aún más importante, sin embargo, es el cambio de actitudes hacia tomas de posiciones más dinámicas, más estructuradas, más

centradas sobre objetivos alcanzables que el crédito puede generar en los beneficiarios si está orientado socialmente por un concepto de desarrollo.

Fundamental para esta visión es la concepción de que el crédito no es un fin, no es la panacea, sino tan sólo un instrumento que puede o no producir efectos positivos, pero que es más probable que tenga resultados perniciosos. Se debe tener presente también que es muy difícil encontrar el equilibrio de elementos que conviertan al crédito en ese instrumento y en esa metodología de desarrollo que buscamos, pero que no existe otra alternativa viable para generar una organización capaz, en un caso real, de emplear todos sus recursos para lograr sus objetivos de desarrollo.

Este concepto va mucho más allá del crecimiento económico, y aún más del crecimiento del ingreso familiar o *per cápita*. Como se ha insistido infinidad de veces, desarrollo es el proceso social de satisfacción de carencias, eliminación de dependencias y superación de la estratificación y atomización sociales. En este contexto debe juzgarse la conveniencia del otorgamiento del crédito: ¿Rompe o crea mayor estratificación o dependencia?, ¿sirve o no para satisfacer las necesidades básicas (carencias)?, ¿integra o atomiza aún más a los sectores populares? Por ello sostenemos que implícito en los temas de los artículos de este libro está siempre presente el concepto de «desarrollo».

El crédito para la mujer

La Fundación Ecuatoriana de Desarrollo, que por las estadísticas antes señaladas trabaja mayoritariamente con mujeres microempresarias no les da, sin embargo, preferencia en compensación por el tratamiento injusto al que han estado sometidas históricamente. Pero sí reconoce dos realidades que aunque se están tratando de cambiar, permanecen intactas en nuestras estructuras sociales.

La primera es que las tareas de crianza de los niños está encomendada fundamentalmente, sino enteramente, al cuidado de las madres. Ellas deben desempeñar un doble papel para generar ingresos para la familia (ya que el ingreso del esposo; si hay uno, no alcanza para cubrir los gastos familiares) y para cuidar de la casa y de los hijos. La segunda, aún más difícil que la primera, es la constatación de que en un número muy crecido de hogares el jefe de familia y la única fuente de ingresos es la madre, quien debe redoblar sus esfuerzos bajo estas circunstancias tan adversas.

Los créditos a mujeres trabajadoras y microempresarias, si han de tener este sentido de desarrollo que antes anotábamos, y si han de cumplir con el papel especial que la situación particular de las mujeres exige, deben tener una orientación única: deben estar dirigidos a aumentar los ingresos disminuyendo el tiempo de dedicación a las tareas productivas comple-

mentarias. En otras palabras, los créditos productivos deben estar encaminados a producir con mucha mayor eficacia para que el aumento de ingresos dé la opción a las mujeres a disminuir sus jornadas para dedicar este tiempo a actividades domésticas o suplir con ingresos adicionales cualquier déficit que exista en el cuidado directo de los hijos.

La FED tiene especial interés en continuar y profundizar el trabajo de desarrollo con microempresarias, tanto urbanas como rurales, con la idea de aportar nuevas soluciones experimentales al problema de la pobreza, y en particular en trabajar con mujeres dentro de esta nueva concepción del crédito especial, ateniéndose a las circunstancias concretas de las vivencias diarias de las madres jefes de familia. Cualquier actividad productiva que permita una verdadera liberación de la mujer será bienvenida.

Dentro de este mismo espíritu la Fundación ha trabajado de cerca con el International Center for Research on Women (ICRW), no solamente en la promoción del sector microempresarial femenino en la ciudad de Quito, sino en particular en el estudio evaluativo de nuestras actividades en este campo. La Fundación otorga prioridad a la evaluación; sin ella se desconoce el rumbo que siguen los proyectos, no se pueden delinear objetivos claros y no se puede saber si lo actuado constituye o no un esfuerzo real de desarrollo. La evaluación superficial o meramente institucional puede dar indicadores muy claros de desempeño: número de proyectos financiados, montos prestados, situación de cartera, índices de morosidad, costo por sucre prestado, autosuficiencia, etc. pero sólo una evaluación orientada a conocer la situación pormenorizada de los beneficiarios puede indicarnos si las metas de desarrollo se están cumpliendo.

Por esta razon, el estudio que se presenta a continuación es de suma importancia. Sus conclusiones guardan estrecha relación con los objetivos señalados en nuestra concepción de desarrollo, especialmente con esta nueva visión de los créditos particularizados a la situación real de la mujer. En los resultados estadísticos del estudio se ve con claridad cómo el aumento de ingresos en las mujeres beneficiarias del programa de microproductores significó una disminución paralela del tiempo dedicado a las tareas productivas microempresarias, tiempo que ellas aprovecharon para otros menesteres.

Estas y otras conclusiones similares indican que estamos iniciando el camino apropiado. Si algo hemos ganado en dieciocho años de experiencia es la humildad de no creer que tenemos ni una ni varias respuestas sino apenas tentativas de solución, con la aspiración de que nuestros ensayos pioneros puedan generar modelos operativos, con el registro de éxitos y fracasos, para que otras entidades, incluyendo las autoridades nacionales, puedan repetir con mayor capacidad y mucho mayor volumen los

pequeños éxitos logrados y evitar la costosa reproducción de nuestros errores.

Conclusión

Finalmente, es importante hacer una última reflexión acerca del modelo de trabajo de la FED y de sus objetivos. La promoción de microempresas se está haciendo principalmente como estrategia de generación de empleo. Los resultados del estudio del ICRW, aunque éste fue realizado sólo con una muestra pequeña de beneficiarios cotejada con un grupo testigo análogo y otros estudios similares realizados en otros países, indican que la generación de empleo como consecuencia del fomento microempresarial debe tomarse con más cautela.

Definitivamente no se produce una creación masiva de empleo. Varias razones pueden explicar los resultados menores a los esperado en este campo:

1. Al trabajarse con el sector informal urbano, casi todos los beneficiarios tienen ya algún tipo de empleo. Si bien es verdad que es un trabajo de bajísimo rendimiento en términos de ingresos, precario y de tiempo parcial, al contrastarlo con los empleos más permanentes creados por el crédito microempresarial realmente no se está comenzando de cero; no hay una creación neta de puestos de trabajo sino la mejora en la producción y el uso más productivo de puestos que de alguna forma ya existían previamente.

2. La misma economía informal, que no se altera con la promoción microempresarial, mantiene cierta precariedad aun en los puestos creados por el crédito y la promoción. Muchos puestos que se generan son de temporada o responden a ciclos de auge y caída de las ventas, dificultando la visualización del establecimiento de esos puestos de trabajo como «permanentes».

3. Muchas de las plazas de trabajo que se abren son para familiares inmediatos del beneficiario que de todas maneras antes ya colaboraban con la producción o la prestación de servicios, sin pago, y que luego del préstamo formalizan su participación recibiendo un salario aunque en un sentido estricto no se haya creado un nuevo puesto de trabajo.

4. Los cambios en el uso de mano de obra no pueden ser juzgados en el corto plazo ni únicamente por unidades microempresariales. Se deben determinar las tendencias en varios años precisando el crecimiento global del sector y su capitalización para constatar que el incremento del trabajo en unos beneficiarios no derive en la disminución en otras áreas con un resultado neto de cero para la economía general.

A pesar de estas reflexiones un tanto pesimistas acerca de la generación de empleo, se mantiene una premisa innegable: cuesta muchísimo menos crear un puesto de trabajo al nivel informal que en el sector formal de la economía. A pesar de las salvedades aquí planteadas, sucre a sucre, tiene mayor alcance, mayor repercusión positiva en la economía general, y mayor efecto multiplicador la inversión productiva en el sector microempresarial que en áreas de inversión formales. El sector informal sigue teniendo una tasa insumo-producto *(input-output)* mucho más eficaz que aquél. La advertencia que nace de la constatación de que no se genera tanto empleo como se esperaba es simplemente una referencia para no caer en soluciones simplistas que luego se desbaratan, ni para quedarse satisfecho con pequeños esfuerzos que suman muy poco en el contexto global.

En referencia a esta tendencia de satisfacerse con poco, cabe notar que ella puede venir a establecer los objetivos en función de la institución y no del proceso de desarrollo de toda la sociedad. Así una institución con unos pocos años, o aun con solo meses de experiencia, ya cree haber descubierto los grandes secretos del desarrollo socioeconómico y los ilustra con poquísimos ejemplos exitosos, verdaderas flores de invernadero que mueren al quitárseles el costoso soporte que las mantiene vivas. Tal entusiasmo de institución nueva es necesario para sobrellevar la difícil tarea que les espera y que sólo se pondrá en evidencia con el paso del tiempo.

Capítulo 14
Impacto de un proyecto de crédito dirigido a microempresarios

Mayra Buvinić, Marguerite Berger y Cecilia Jaramillo

La crisis económica actual en América Latina ha intensificado la expansión del sector informal urbano en la mayoría de los países de la región; además parece haber impulsado la caída del ingreso promedio del trabajador en este sector. PREALC estima que entre 1981 y 1983 el empleo informal en la región se habría expandido en un 18,3 por ciento y el ingreso promedio del ocupado en él se habría reducido cerca del 21 por ciento (PREALC, 1985). Investigaciones recientes en varios países de la región indican que un número importante de estos trabajadores del sector informal urbano son mujeres y que la mujer predomina en las ocupaciones de menor productividad e ingresos en el sector.

Datos de antes de la actual crisis revelaban que las mujeres, los autoempleados, y aquellos que no habían completado su educación primaria predominaban entre los ocupados en el sector informal urbano en Brasil y Perú (Mazumdar, 1976). El Ministerio de Trabajo del Perú estimó que en 1974 el 64 por ciento de la fuerza de trabajo femenina se ubicó en el sector informal de la economía. Este porcentaje aumentó al 73 por ciento en 1978 (Chueca y Vargas, 1982). Aproximadamente dos tercios de las personas ocupadas en el sector informal en La Paz, Bolivia, trabajan por cuenta propia; la participación de la mujer en este trabajo, en esa ciudad, aumentó de un 37 por ciento en 1976 a un 48 por ciento en 1983, mientras su participación en el sector formal de la economía urbana fluctuaba alrededor del 32 por ciento. Setenta y cinco por ciento de los autoempleados en comercio en La Paz son mujeres y el promedio de ingresos mensuales que ellas reciben equivale al 62 por ciento de los ingresos mensuales del comerciante hombre (Casanovas, 1985).

En general, la mujer predomina en las operaciones de comercio de más pequeña escala en aquellas ciudades latinoamericanas con un creciente sector informal urbano, y en menor proporción ella se ubica también en ocupaciones de pequeña escala en la rama de manufacturas tradicionales (cos-

Cuadro 14.1

Trabajadores informales en Quito según clasificación de su actividad: participación de la mujer y nivel de ingresos (julio, 1985)

Clasificación	Nº total de trabajadores	Nº de mujeres	Porcentaje de mujeres	Ingresos mensuales promedio en sucres
Vendedores empleados del comercio y trabajadores asimilados	10.113	4.328	42,8	8.114
Pequeños comerciantes y tenderos	33.427	21.062	63,0	12.279
Vendedores ambulantes	2.841	2.063	72,6	5.637
Personal del servicio de limpieza, proteccion y seguridad	11.277	2.962	26,3	9.285
Lavanderos, limpiadores en seco y planchadores	286	75	26,2	5.750
Tabajadores de los servicios no clasificados en otros epigrafes	2.578	717	27,8	11.637
Empleados domesticos	27.239	26.365	96,8	4.031
Lustrabotas, cuidadores de carros, cargadores	953	171	17,9	7.168
Trabajadores, artesanos de productos alimenticios y bebidas	1.712	571	33,3	10.414
Artesanos maestros, operarios y ayudantes de textiles	2.285	1.333	58,3	9.845
Maestro, operarios y ayudantes de artesania de cuero y pieles (incl. calzado)	4.843	665	13,7	9.772
maestros, operarios, ayudantes, y aprendices de la produccion de productos de madera y papel	6.277	656	10,5	12.403
Orfebres, ceramistas, alfareros y joyeros	1.987	358	18,0	11.081
Mecánicos, herreros, cerrajeros y plomeros	8.671	74	0,9	11.597
Sastres, modistas, costureras, peleteros	8.571	5.537	64,6	7.411
Peluqueros, especialistas en tratamientos de belleza y trabajadores asimilados	3.623	2.554	70,5	12.148
Total	*126.683*	*69.491*	*54,9*	

Fuente: Estudio «Fuerza de trabajo en Quito», Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Central de Quito

tura y tejidos) y servicios. En Ecuador, aun cuando no hay datos globales sobre la dimensión y el crecimiento periódico del sector informal urbano, se estima que el microcomerciante compone el estrato más importante del sector informal y que en Quito, en comparación con Guayaquil, predominan las mujeres en el microcomercio (Farrel, 1985). En Quito, las mujeres representan un 35 por ciento de todos los trabajadores, pero ellas son el 55 por ciento de los trabajadores, del sector informal y el 65 por ciento de los vendedores ambulantes (Encuestas de Hogares, Universidad Central-IIE, 1985). El Cuadro 14.1 muestra la concentración de la mujer por rama de actividad dentro del sector informal de Quito.

Dos líneas de investigación independientes han determinado que la falta de acceso a crédito agil a través de la banca moderna es una de las limitaciones importantes para el crecimiento de las microempresas en el sector informal urbano (Ashe, 1986) y que la mujer tiene acceso muy limitado al crédito en los mercados financieros modernos (Lycette, 1983). En respuesta a la primera preocupación mencionada, en años recientes se han implementado con gran éxito una serie de proyectos de créditos para microempresarios en las ramas de manufactura, comercio y servicios en el sector informal de la economía urbana. Sin embargo, hasta la implementación de PRODEM en Quito, en América Latina estos proyectos habían tenido muchos más éxito en llegar al microempresario hombre que a la microempresaria mujer en las ramas de manufactura y servicios; en las excepciones, la mayoría de ellas mencionadas en este volumen, en que estos esquemas llegan a la mujer en el sector informal, lo hacen a través de la mujer microcomerciante. Por ejemplo, solo el 16 por ciento de la cartera de crédito a microproductores a través de PRODEM en Santo Domingo y de un proyecto del BIP en Lima beneficio a la mujer dueña de una microempresa (Otero y Blayney, 1984; Buvinic y col., Capítulo 12 de este volumen). En el programa UNO en Brasil este porcentaje fue del 15 por ciento (Lendler, 1983). Y la mayoría de beneficiarias de un proyecto de crédito que llegó a la mujer en la ciudad de San Salvador fueron microcomerciantes (Blayney, 1979). En el caso del proyecto Progreso en Lima, Perú, las mujeres reciben 80 por ciento de los créditos destinados a vendedores (en grupos solidarios), pero solo 14 por ciento de los créditos para microproductores (Retchmann, 1984 y Capítulo 7 en este volumen).

La Fundación Ecuatoriana de Desarrollo (FED), con asistencia técnica de AITEC e ICRW, creó su Programa de Desarrollo de la Microempresa (PRODEM) en 1984 con el propósito explícito de tratar de proveer acceso al crédito agil tanto a la mujer como al hombre microproductor y microcomerciante en la ciudad de Quito. Para ello se diseñó un componente de la mujer que incluye una línea de crédito para ella, asistencia técnica del ICRW y definición y supervisión de metas concretas de progreso a través del proyecto. En parte como resultado de estas acciones y en parte dado

Cuadro 14.2

Características de los préstamos PRODEM. Mayo 1984 - Mayo 1986
(Sucres[a])

	Número total de beneficiarios			Monto total préstamos cumulativos	Valor préstamo promedio cumulativo	% Morosidad
	Total	Mujeres n	Mujeres %			
Microproductores						
may. 1984 [b]	75	17	23	990.000	11.250	—
oct. 1984	414	133	32	17.807.000	18.763	6.67
oct. 1985	634	224	35	64.404.000	22.645	21.05
may. 1986	657	232	35	78.859.000	24.212	26.02
Microcomerciantes						
may. 1984	58[c]	31	54	164.000	17.400[d]	—
oct. 1984	1.346	859	64	14.886.000	20.481	0.76
oct. 1985	2.196	1.438	65	64.570.000	26.496	15.34
may. 1986	2.310	1.508	65	80.485.000	27.840	18.42

[a] U.S.$1 = 87 sucres en mayo 1984; 110 sucres en octubre 1984 y 120 sucres en octubre 1985.
[b] Mes inicial del programa
[c] Refleja el número total de personas beneficiarias, no de grupos beneficiarios.
[d] Valor promedio de préstamos al grupo. Cada grupo tiene un promedio entre cinco y seis miembros.

el probable incremento en la participación de la mujer en el sector informal urbano en Quito, PRODEM, como lo indica el Cuadro 14.2, registra en los primeros dos años del programa (de mayo 1984 a mayo 1986) una participación significativa de la mujer tanto microcomerciante como microempresaria en el proyecto. Un 65 por ciento de los prestatarios microcomerciantes beneficiarios a través de grupos solidarios en el proyecto son mujeres y, lo que es más notable, un 35 por ciento de los microproductores que reciben préstamos individuales también lo son. Como se ve en el Cuadro 14.2, esta participación de la mujer se ha mantenido paralela al crecimiento de la cartera de PRODEM.

En vista de la anticipada participación de la mujer en PRODEM, el ICRW y la FED iniciaron un estudio con un diseño experimental para explorar el impacto económico del proyecto de crédito en el microempresario hombre y mujer y así poder contestar una serie de interrogantes que

se presentan en la literatura sobre la efectividad de estas intervenciones para la mujer. Aun cuando existe consenso que los proyectos de crédito son efectivos (al menos en términos del número de beneficiarios alcanzados y de las tasas relativamente bajas de morosidad que registran) hay menos acuerdo sobre el impacto económico y social de estos esquemas y, en particular, no hay datos confiables sobre el impacto que tiene en la mujer prestataria.

Sin abordar el tema del impacto diferencial en el cliente mujer y hombre, una serie de estudios mantiene que los proyectos de crédito a microempresas son las acciones más efectivas que desde un punto de vista económico, realizan las agencias de desarrollo en el sector privado sin fines de lucro. Los indicadores de éxito que generalmente se usan para medir el impacto de estos proyectos incluyen aumento en el ingreso de las empresas, generación de nuevos empleos, mejora en la viabilidad financiera de las empresas, y graduación de éstas al sistema bancario formal. La mayoría de estas evaluaciones, sin embargo, son estudios de caso que no utilizan métodos científicos para medir el impacto. Una evaluación reciente de cinco proyectos de crédito a microempresas añade rigor metodológico a través de la cuantificación de costos y beneficios económicos. Las estimaciones hechas en este estudio arrojan una tasa positiva de beneficios sobre costos para todos los proyectos y tasas de retorno interno mayor al 100 por ciento para cuatro de los cinco proyectos. La evaluación halla que ninguno de estos proyectos es exitoso en términos convencionales de autosuficiencia, y que los beneficios económicos se derivan tanto de la ganancia visible del aumento del rendimiento de las empresas en los proyectos más exitosos, como de economías externas visibles, particularmente para los proyectos con éxito moderado (Kilby y D'Zmura, 1985).

Otra serie de evaluaciones ofrece una visión mixta sobre el impacto económico de estos proyectos de crédito a microempresarios. Una perspectiva extrema arguye que el acceso al crédito, especialmente para aquellos microempresarios más pequeños o más pobres, simplemente provee nuevos canales de dependencia y explotación. Una evaluación del crédito a microempresarias en la ciudad de Bombay, India, observa que las prestatarias más pobres utilizan el crédito para repagar al prestamista y, por lo tanto, aumentan los ingresos de éste, en vez de reinvertirlo en la empresa (Everett y Savara, 1984). Por otro lado está la observación que aun cuando el obstáculo del crédito se elimina, otros impedimentos para el crecimiento de las microempresas siguen existiendo; éstos incluyen variaciones en la demanda, dificultades en la adquisición de materia prima y actitudes de los empresarios (Tendler, 1983). En su evaluación del programa UNO en Brasil, Tendler concluye que el efecto más importante del crédito parece haber sido la reducción en los costos de un volumen estacionario de ventas (a través de intereses más bajos y materia prima más barata com-

prada al por mayor) y por lo tanto, un aumento en las ganancias de la empresa.

En vez de facilitar el crecimiento en producción y empleo, el crédito de UNO parece haber ayudado a las empresas a sobrevivir y haber conservado (en vez de aumentado) los puestos de trabajo. El objetivo de la creación de empleos ha sido criticado también por Kilby (1979). Dado que las empresas en este sector se caracterizan por realizar trabajos que son de baja productividad y bajos ingresos, una mejora en su situación generalmente se traduce en actividades que incrementan la productividad del trabajo y por lo tanto reducen la necesidad de empleos adicionales. Kilby concluye que para proyectos que asisten a este sector la mantención de puestos de trabajo, en vez de la creación de empleos adicionales, debería ser el criterio principal para medir el impacto.

También hay discrepancia sobre qué tipo de firmas se benefician más del crédito a microempresas. Para algunos evaluadores, la estructura de los préstamos para microempresas es más adecuada para los pequeños comerciantes que necesitan poco capital pero gran liquidez que para el sector manufacturero, que necesita más capital y préstamos a más largo plazo (Informe Preliminar a AID/Quito, 1985). Tendler (1987) encuentra que el crédito «minimalista» funciona mejor para los microcomerciantes que para los microempresarios en manufacturas y servicios, sectores estos últimos donde los riesgos al prestamista son mayores. Kilby y D'Zmura (1985), sin embargo, estiman que los microcomerciantes no pueden generar encadenamientos hacia atrás (o sea, incrementos de demanda para los insumos de producción), que son una de las economías invisibles que más añaden beneficios económicos positivos para las microempresas. Por otro lado, al llegar al microcomerciante el crédito está llegando a los empresarios más pobres. En la medida en que criterios distributivos se consideran como parte de los beneficios económicos contables, es posible que el crédito al microcomerciante arroje más beneficios que el de microempresario.

Los estudios sobre proyectos de crédito dirigido a la microempresaria mujer concuerdan generalmente en que estos proyectos tienen beneficios económicos y sociales significativos, particularmente cuando se evalúan en comparación con el resto de las acciones productivas que las agencias de desarrollo implementan para la mujer pobre en el Tercer Mundo (Buvinic, 1986). Con la excepción de la evaluación del programa de crédito en Bombay citada anteriormente, estudios de casos de proyectos de crédito a microempresarias en Bangladesh, India, Kenya, República Dominicana y Perú entre otros, observan que la mujer prestataria es un buen riesgo financiero y estiman que el crédito le da beneficios económicos y sociales o individuales —los últimos usualmente descritos en términos de mayor seguridad en sí misma— y poder de decisión dentro de la familia (Sebstad,1982; Jain, 1980; Berger, 1985; Reichmann, 1984a; Tendler, 1987). Es-

tos estudios de caso, sin embargo, no han utilizado metodologías que les permita medir empíricamente costos y beneficios económicos y sociales desagregados por sexo.

Hasta el momento no hay evidencia en la literatura ni del impacto económico medible del crédito en las microempresas de prestatarias mujeres, ni de las diferencias en el efecto del crédito en la empresa de acuerdo al sexo del microempresario. Tampoco existe en la literatura evidencia médica empírica sobre la efectividad del crédito a la microcomerciante en comparación con la microproductora. El objeto del estudio ICRW/FED que se presenta a continuación fue comenzar a dilucidar alguna de estas interrogantes. El estudio se diseñó para explorar empíricamente el impacto a corto plazo del crédito PRODEM en las características de las empresas y en el bienestar de las familias de prestatarias y prestatarios del programa. El estudio también añadió un componente poco común en las evaluaciones de proyectos de desarrollo: además de una medida basal o de preintervención, incluyó un grupo control que no obtuvo los beneficios de la intervención del proyecto. El comportamiento de este grupo ofrece información valiosa para evaluar los beneficios reales de las intervenciones de desarrollo.

Diseño

Para explorar el impacto del crédito PRODEM sobre el ingreso y el bienestar de la microempresaria mujer, esta investigación midió las características de los microempresarios seleccionados al comienzo del proyecto, en octubre de 1984 y doce meses después, en octubre de 1985, variando el sexo y la participación o no participación del microempresario en el proyecto PRODEM. Es decir, el diseño incluyó un grupo de control de no beneficiarios o no prestatarios del programa PRODEM, y permitió la comparación de los cambios entre la medida inicial o basal y la medida de impacto doce meses después entre hombres y mujeres, prestatarios y no prestatarios, y microproductores y microcomerciantes.

La posibilidad de efectuar estas comparaciones aumenta la posibilidad de atribuir cambios que se observen entre la primera y la segunda medición al proyecto mismo y no a eventos independientes que puedan dar los mismos resultados y que son colindantes en el tiempo; en particular, teniendo un grupo control de no prestatarios se pueden controlar empíricamente factores que afectan a las empresas en direcciones no claramente establecidas, como ser el factor inflacionario, el cual puede incrementar los costos de la materia prima pero también aumentar el valor de las ventas de la microempresa. Estas comparaciones, además, permiten la inves-

Cuadro 14.3

Diseño del estudio y tamaño de la muestra de prestatarios de PRODEM y de no prestatarios. 1984-1985

		Prestatarios		No prestatarios	
		1984	1985	1984	1985
Número de microproductores	M	42	37	50	41
	H	41	41	54	40
Número de microcomerciantes	M	42	42	51	39
	H	31	25		

Total de la muestra en 1984 = 311; total de la muestra en 1985 = 265. La muestra de prestatarios es aleatoria; el grupo control de no prestatarios es una muestra no aleatoria pero equipada con la muestra de prestatarios.

tigación empírica de las diferencias en la participación de la mujer y la del hombre en un proyecto de crédito dirigido hacia el sector informal.

Dada la naturaleza del proyecto PRODEM, el diseño subdividió los cuatro grupos ya mencionados de acuerdo al tipo de actividad: en microproductores y microcomerciantes (los últimos socios de grupos solidarios, en el caso de los prestatarios). Esta subdivisión arroja un total de ocho grupos factoriales, cada grupo variando el sexo, el ser o no prestatario, y el ser productor o comerciante. Añadiendo dos observaciones en años distintos, la combinación da dieciseis casillas, como se ve en el Cuadro 14.3.

Para efectuar generalizaciones sobre los prestatarios PRODEM, el diseño escogió una muestra al azar de prestatarios. La muestra fue estratificada según actividad empresarial y entre los microproductores, según sexo. En el caso de los no prestatarios no se pudo escoger una muestra al azar ya que para ello hubiera sido necesario un listado completo de la población y esto es imposible en el caso de los no prestatarios, pues se desconoce el tamaño del sector informal en Quito. Ya que la muestra de no prestatarios no pudo ser al azar, se trató de seleccionar un grupo control que estuviera equiparado en cuanto a las características económicas con el grupo seleccionado al azar de prestatarios. Para el caso de los microempresarios, se seleccionó a un grupo control de empresarios que fuese similar al de prestatarios en cuanto a la ubicación de la empresa, el sexo del prestatario, el tipo de actividad empresarial, y el nivel de activos totales de la empresa. Para el caso de microproductores, se seleccionó a un grupo de microcomerciantes que fuese similar a los socios de los grupos solidarios dentro de PRODEM en cuanto a la ubicación del puesto de ventas, el sexo del vendedor, el monto de ventas semanales, y el tipo del producto de venta.

Ventajas y limitaciones del diseño

Las veatajas del diseño utilizado son las que permiten un estudio empírico de cambios en las características de las empresas de prestatarios a través del tiempo; controla al crédito empíricamente (en vez de estadísticamente) por efectos o eventos independientes pero colindantes en el tiempo que pueden estar (a) explicando cambios en la empresa que se atribuyen erróneamente al crédito o (b) contribuyendo a confundir los efectos del crédito en el crecimiento de las microempresas; y arroja información útil sobre el comportamiento de microempresarios que no se benefician de intervenciones de desarrollo.

Uno de los factores imponderables que el grupo control ayuda a controlar parcialmente son los efectos de la inflación en las ventas y ganancias de las empresas. La inflación afecta los precios relativos en la economía ya que todos los precios no registran los mismos aumentos. Si la inflación surge en parte por restricciones de importación que aumentan el precio de bienes que son competitivos con los productos de los microempresarios, ella puede llevar a más ventas y mayor ganancia para el microempresario. Si la inflación, en cambio, afecta los precios de la materia prima, ocurre lo contrario. En la medida en que el interés no se mantiene a la par de la inflacion, ella incentiva al prestatario a desviar el préstamo a usos no productivos antiinflacionarios (Kilby y D'Zmura, 1985). En la medida en que el grupo control es similar al grupo experimental, la inflación debiera afectar a ambos grupos de la misma manera; por lo tanto diferencias observables entre el grupo de prestatarios y el grupo control de no prestatarios pueden atribuirse con mas confiabilidad al efecto del crédito PRODEM.

La limitacion mayor del diseño utilizado es el hecho de que el grupo control no se pudo seleccionar al azar y tuvo que escogerse no aleatoriamente. Dado que el grupo control no es aleatorio, aunque esté equiparado con el de prestatarios en cuanto a características económicas, la investigación no puede generalizar los resultados obtenidos de los no prestatarios a la población de microempresarios y microcomerciantes en el sector informal de Quito. Más aún, el grupo control de no prestatarios sólo se puede comparar con el de prestatarios en la medida en que ambos grupos sean similares. Si los grupos tienen características iniciales disímiles, diferencias entre los grupos pueden deberse a estas diferencias y no al efecto de que un grupo obtuvo crédito y el otro no.

Otra limitacion menos seria del diseño se debe a la estratificación de la muestra que para asegurar suficiente representación de la mujer microempresaria dentro de una muestra relativamente pequeña, no fue proporcional a la composición de la población. De hecho se duplicó la representación de la mujer microproductora, pues el interés principal del estudio es

la comparación entre hombres y mujeres dentro de cada grupo (y entre prestatarios y no prestatarios entre cada grupo genérico).

La tercera limitación del diseño es la posibilidad de sesgo en la muestra por la «mortalidad» de personas encuestadas entre el primero y segundo año del proyecto, particularmente si la mortalidad no es equivalente a través de los distintos grupos. La cuarta limitación es que en la medida en que hay beneficios económicos invisibles de los proyectos de créditos, la utilización de un grupo control siempre va a subestimar el beneficio económico del préstamo. De acuerdo a Kilby y D'Zmura (1985), quienes mencionan esta limitación, cuando en el grupo control se observa un aumento en ventas, ello significa que éste ha tenido que desviar capital de otro uso para financiar la expansión en la empresa. El grupo control, por lo tanto, pero no el grupo experimental, está perdiendo los ingresos potenciales del uso alternativo de ese capital. Ya que esta limitación siempre actúa en una sola dirección, no debiera afectar comparaciones entre hombres y mujeres, pero sí afecta comparaciones entre prestatarios y no prestatarios.

Muestra. La selección inicial aleatoria de prestatarios se estratificó por sexo en el caso de los microproductores, aumentado por un factor de 2,0 la respresentación proporcional de las mujeres dentro de este estrato de la muestra. En el caso de los socios de grupos solidarios se seleccionó de la lista de socios sin distinción de sexo, lo que dio 50 nombres de mujeres y 30 de hombres. Una mujer microproductora luego se eliminó de la muestra cuando se descubrió que ella sólo servía de «pantalla» al marido, quien era realmente el dueño de la microempresa. Basada en las características economicas de esta muestra, se les dio pauta a los promotores del programa PRODEM para seleccionar un grupo control que fuese equiparado al grupo de prestatarios.

Para reducir los efectos de la temporada de navidad sobre los datos económicos, las encuestas se realizaron durante el mes de octubre de 1985 y 1986. Dada la dificultad inicial y el costo de localizar a la gente seleccionada para la muestra, y especialmente al grupo de microcomerciantes (ya que muchos de ellos son ambulantes y no tienen dirección fija), fue necesario trabajar con una muestra reducida de cerca de 300 microempresarios. Para reducir la muestra a tal magnitud, sin afectar mayormente el número de observaciones en cada grupo, se eliminó el grupo de no prestatarios microcomerciantes hombres. Los casilleros en blanco en el Cuadro 14.3 reflejan esta decisión. Por lo tanto, con respecto a los microcomerciantes, el diseño final no permite medir el impacto del crédito en los prestatarios hombres ya que no se recogieron datos sobre el grupo control de microcomerciantes hombres.

El tamaño de la muestra final que se obtuvo en 1984 es de 311 microempresarios, divididos entre 156 prestatarios y 155 no prestatarios. El Cuadro 14.3 muestra el diseño original y presenta la distribución de la mues-

tra en 1984 entre los distintos grupos incluidos en el diseño final. Dado que el interés principal del estudio son las comparaciones entre prestatarios y prestatarias y entre ambos y el grupo de no prestatarios, se seleccionó una muestra que como mínimo tuviera alrededor de 30 individuos por grupo para efectuar análisis estadísticos en vez de una muestra proporcional a la población de prestatarios. La muestra de 156 prestatarios representó el 8,6 por ciento del total de clientes del programa en octubre de 1984. Ella incluyó el 32 por ciento de las mujeres microproductoras y el 14 por ciento de los hombres microproductores; el 6 por ciento de las mujeres socias de grupos solidarios y el 5 por ciento de los hombres socios de grupos solidarios en el programa.

Era de esperar que una serie de personas seleccionadas en octubre de 1984 no se localizarían para la segunda medición contemplada en octubre de 1985. En esta última fecha no se logró encontrar a 46 personas o el 14,8 por ciento de la muestra original del año anterior. La muestra final incluye a 265 personas. Como era esperado también, no se logró ubicar a un número más alto de no prestatarios que de prestatarios, ya que sólo para los últimos el programa mantuvo las direcciones al día; se perdió el 29 por ciento de los no prestatarios de la muestra original de 1984 y sólo un 8 por ciento de los prestatarios, lo que puede haber sesgado la muestra de los primeros hacia aquellos más exitosos que lograron mantener una dirección fija o un negocio puesto en el mercado. El Cuadro 14.3 también da los totales de la muestra final de octubre de 1985.

Cuestionario. Dirigido al microempresario hombre o mujer, el cuestionario final que se utilizó en el estudio incluye 62 preguntas con alternativas fijas precodificadas, y con respuestas abiertas para clarificar o ampliar algunas de las fijas. El cuestionario es anónimo e incluye preguntas en cuatro grandes rubros: características demográficas y educacionales del microempreasario (18 preguntas); actividad empresarial incluyendo ventas, gastos y activos de la empresa o el comercio (23 preguntas); composición e ingresos del hogar del microempresario y características de la vivienda (15 preguntas); y preguntas adicionales sobre conducta crediticia y de ahorro (7 preguntas). Para todas las preguntas de ingresos, gastos y ventas, el período de referencia del cuestionario es el mes anterior a la aplicación de la encuesta, es decir, el mes de octubre de 1984 para el estudio basal y el mes de octubre de 1985 para los datos de evaluación.

Resultados

Los resultados que aquí se presentan incluyen estadísticas descriptivas sobre las características de los entrevistados, comparaciones entre prestatarios y no prestatarios en la medida inicial, medición del impacto del cré-

Cuadro 14.4

Número de prestatarios activos en y suspendidos de PRODEM en octubre 1985

		Activos	Suspendidos	% Suspendidos
Microcoproductores	M	25	11	30
	H	27	14	34
Microcomerciantes	M	24	12	29
	H	19	4	16

Cuadro 14.5

Promedios de ventas, ganancias y activos[a] de las empresas de prestatarios suspendidos. 1984-1985

		Microproductores 1984		Microproductores 1985	Microcomerciantes 1984		Microcomerciantes 1985
Ventas mensuales	M	86.142	11[b]	54.451	34.311	12	31.675
	H	139.928	14	129.357	56.382	4	57.862
Ganancias mensuales	M	10.940	10	9.300	7.878	11	7.364
	H	18.928	14	22.250	5.140	5	6.310
Activos fijos	M	311.490	11	285.030	1[illegible].292	13	17.831
	H	1.675.411	14	329.036	93.400	6	100.873

[a] U.S.$1.00 = 110 sucres en octubre 1984; 120 sucres en octubre 1985.
[b] Indica el número de entrevistadas (os) para ambos sexos.

dito en dos variables dependientes, y análisis preliminares sobre su impacto en la variable de empleo.

Suspensión de prestatarios del Proyecto PRODEM

Debido al crecimiento inesperado durante 1985 en el porcentaje de morosidad dentro del proyecto (explicable en parte por el deterioro de la economía ecuatoriana durante este período, en parte por el rápido crecimiento del proyecto, y en parte por la ausencia de sanciones dentro del proyecto), PRODEM decidió imponer controles más estrictos sobre los prestatarios y suspender del proyecto a aquellos con carteras morosas. Estos prestatarios suspendidos por morosidad más algunos que abandonaron el proyecto por cuenta propia constituyen entre el 16 y el 34 por ciento de la muestra de prestatarios entrevistados en 1985. El Cuadro 14.4 da el número de prestatarios activos y aquellos suspendidos de PRODEM en octubre de 1985.

Al separar a los prestatarios activos y suspendidos, las tendencias promedio de 1984 a 1985 en las actividades empresariales de ambos grupos se dan en dirección opuesta: en la mayoría de los casos los cambios promedio son positivos o cero para los prestatarios activos y negativos o cero para los suspendidos. Este resultado, que se repite para las ventas mensuales, ganancias mensuales y activos de las empresas para todos los suspendidos con la excepción de los microcomerciantes hombres suspendidos (que son sólo seis casos), indica la validez del cuestionario en medir datos a través del tiempo pero también la necesidad de diferenciar entre los prestatarios activos y los suspendidos en todos los análisis para obtener datos confiables sobre el efecto del proyecto. Los análisis estadísticos se efectuaron eliminando a los prestatarios suspendidos aunque ello reduce el tamaño de la muestra a menos de 30 personas por grupo, y limita la posibilidad de obtener diferencias estadísticas significativas. El tamaño de la muestra final para los análisis de varianza incluye el número de no prestatarios entrevistados en 1985, o sea 95 microempresarios. Esta muestra, por lo tanto, abarca a los prestatarios exitosos, al menos en términos de pago del préstamo y continuación en el programa y probablemente también a los no prestatarios más exitosos, en términos de haber mantenido continuidad en la ubicación de la empresa y/o la residencia.

El Cuadro 14.5 presenta el comportamiento promedio de los prestatarios suspendidos para las variables mencionadas anteriormente. La conducta crediticia de los prestatarios suspendidos de PRODEM demuestra, por un lado, la importancia de aplicar sanciones y eliminar a prestatarios morosos para tener éxito en estos proyectos. Por otro lado, indica la necesidad de estudiar más a fondo las características de los suspendidos para

Cuadro 14.6

Características demográficas y educacionales promedio de hombres y mujeres prestatarios y no prestatarios

	Prestatarios		No prestatarios	
	Hombres (n = 71)[a]	Mujeres (n = 84)	Hombres (n = 54)	Mujeres (n = 102)
Edad (años)	36,4	35,3	39,1	37,6
Educación (años)	7,3	6,8	7,5	7,3
Miembros del hogar (Nº)	5,2	6,1	5,0	5,2
Dependientes[b] del hogar (Nº)	3,3	3,8[c]	3,4	2,9
Niños de 5 años o menos en el hogar (Nº)	0,8	0,9	0,8	0,5

[a] El sufijo «n» indica el número de casos en cada grupo.
[b] Dependientes son los miembros del hogar que no perciben ingresos.
[c] n = 83.

Cuadro 14.7

Características demográficas y educacionales promedio de hombres y mujeres prestatarios por programa

	Microproductores		Microcomerciantes	
	Hombres (n = 40)	Mujeres (n = 43)	Hombres (n = 31)	Mujeres (n = 41)
Edad (años)	36,4	37,3	36,3	33,2
Educación (años)	9,0	7,9	5,2	5,7
Miembros del hogar (Nº)	5,3	6,1	5,1	6,1
Dependientes[a] (Nº)	3,7	4,0	2,8	3,7[b]
Niños de 5 años o menos en el hogar (Nº)	0,9	0,8	0,7	1,0

[a] Dependientes son los miembros del hogar que no perciben ingresos.
[b] n = 40

identificar fuentes posibles de problemas de las microempresas y sus necesidades de asistencia técnica.

Comparación de prestatarios y no prestatarios en la medida basal: semejanzas y diferencias

En la selección del grupo control se trató de escoger a no prestatarios con características semejantes a las de los prestatarios de PRODEM, equiparando a ambos grupos en términos de la ubicación de la empresa o puesto de ventas, sexo del prestatario, tipo de empresa o puesto de ventas y los activos totales de la empresa o del monto de ventas semanales. Aunque no se controlaron las características demográficas y educacionales, los grupos de prestatarios y no prestatarios en octubre de 1984 son bastante homogéneos con respecto a estas características pero difieren con respecto a las características de sus empresas. El Cuadro 14.6 presenta las características demográficas y educacionales promedio de prestatarios y no prestatarios. Como lo indica el Cuadro, la edad promedio de prestatarios y no prestatarios varía en los 35 y 39 años; los miembros del hogar entre cinco y seis miembros; y los dependientes del hogar entre 2,9 a 3,8 por hogar. Prestatarios y no prestatarios tienen educación formal similar: han recibido en promedio entre 6,8 y 7,5 años de educación formal. No hay diferencias significativas entre estos promedios.

El Cuadro 14.7 compara estas características para microproductores y microcomerciantes prestatarios. Los microproductores tienen en promedio significativamente más años de educación formal que los microcomerciantes: un promedio de 8,4 años versus 5,5 años para los microcomerciantes ($p < 0.001$). Este resultado es consistente con el hecho de que los comerciantes beneficiarios de proyectos tipo PRODEM son más pobres que los productores. No hay otras diferencias relevantes en las características demográficas promedio de microproductores y microcomerciantes dentro del proyecto.

Cuando se desagregan los datos de características demográficas y educacionales de los prestatarios suspendidos versus los prestatarios activos del programa, no aparecen diferencias significativas entre los grupos; esto puede deberse en parte al tamaño pequeño de la muestra. Al comparar los años de operación de las empresas de estos grupos sí se observan diferencias más pronunciadas: las empresas de las microproductoras mujeres activas en PRODEM tienen más años de operación que las de las prestatarias suspendidas del programa mientras lo contrario ocurre para los hombres microproductores que son prestatarios activos. Los hombres microproductores activos parecen tener menos años de operación de sus empresas que los hombres microproductores suspendidos. El Cuadro 14.8 pre-

Cuadro 14.8

Microproductores: años de operación de las empresas de prestatarios y no prestatarios activos y suspendidos

Años Operación	Mujeres						Hombres					
	Activos		Susp.		No prest.		Activos		Susp.		No prest.	
	n	%		%		%		%		%		%
0 - 5	7	28	7	64	20	50	8	30	0	0	17	43
6 - 10	8	32	1	9	10	25	10	37	3	21	5	12
11 +	10	40	3	27	10	25	9	33	11	79	18	45
	25	*100*	*11*	*100*	*40*	*100*	*27*	*100*	*14*	*100*	*40*	*100*

Cuadro 14.9

Activos fijos y ventas mensuales promedio de las empresas de prestatarios activos y no prestatarios por sexo y programa[a]

			Prestatarios 1984		Prestatarios 1985	No prestatarios 1984		No prestatarios 1985
Microproductores	Activos fijos	M	290.064	25[b]	289.830	137.222	38	128.182
		H	216.400	27	265.630	171.964	40	225.525
	Ventas mens.	M	60.626	25	76.832	25.670	36	26.873
		H	108.148	27	128.607	30.041	37	40.224
Microcomerciantes	Activos fijos	M	24.326	23	8.456	8.892	36	15.680
		H	11.800	19	23.458			
	Ventas mens.	M	37.493	24	38.046	41.797	36	54.987
		H	52.620	19	73.130			

[a] U.S.$1.00 = 110 sucres en octubre 1984; 120 sucres en octubre 1985.
[b] Indica el número de entrevistados (as) para ambos años.

senta estos datos. Ellos sugieren que la experiencia empresarial y/o la estabilidad de la empresa es más importante para asegurar el éxito de la mujer que la del hombre microempresario dentro de PRODEM. Es decir, la probabilidad de utilizar exitosamente el crédito parece aumentar con la experiencia empresarial particularmente en el caso de la mujer microempresaria.

El Cuadro 14.9 presenta datos económicos sobre las características de las empresas de prestatarios activos y no prestatarios medidas a través de los activos fijos y ventas mensuales de las empresas. (El Cuadro 14.5 presenta estos datos para los prestatarios suspendidos).

Como se ve en el Cuadro, hay diferencias ya en la medida inicial en 1984 entre mujeres y hombres, microproductores y microcomerciantes y prestatarios y no prestatarios. Las diferencias basales entre hombres y mujeres y entre microproductores y microcomerciantes repiten el patrón generalizado que los hombres son dueños de empresas más grandes que las mujeres y que los microproductores tienen mejor situación empresarial que los microcomerciantes. Las diferencias en la medida inicial entre los prestatarios y los no prestatarios, en cambio, son más problemáticas; ellas pueden estar reflejando diferencias reales entre los prestatarios de PRODEM y la población de no prestatarios; específicamente, el que el crédito PRODEM atrae a empresarios y comerciantes con ventas más altas que el promedio de empresarios en el sector. Alternativamente, diferencias entre prestatarios y no prestatarios pueden ser artificiales y deberse a un sesgo de la muestra de no prestatarios o a que éstos no contestaron verídicamente las preguntas sobre variables económicas.

La sección siguiente presenta los resultados de los análisis paramétricos para las variables dependientes y discute con más detalle las implicaciones de estas diferencias iniciales entre las microempresas de prestatarios y no prestatarios.

Efecto del crédito PRODEM en las ganancias netas de las empresas de prestatarios: análisis paramétricos

Para medir el efecto del crédito PRODEM, se utilizaron dos variables dependientes: las ganancias netas mensuales de las empresas, calculadas por las ventas mensuales menos los costos de ventas y gastos de mano de obra; y las ganancias netas de las empresas por hora, calculadas por las ganancias netas mensuales divididas por el número de horas al mes que el empresario trabajó en su negocio. Para estas dos variables dependientes se compararon los datos de los prestatarios activos de PRODEM y, por lo tanto, más exitosos en términos de pago del crédito y continuación en el proyecto, con los datos de los no prestatarios también más exitosos, en

Cuadro 14.10

Ganancias netas mensuales promedio de empresas de prestatarios y no prestatarios por sexo, tipo de programa y año
(Sucres)

		Prestatarios		No prestatarios	
		1984	1985	1984	1985
Microproductores	M	8.783	11.303	5.972	8.108
	H	15.807	22.943	11.969	18.112
Microcomerciantes	M	6.550	9.029	10.281	9.983
	H	8.737	9.910		

Cuadro 14.11

Horas promedio trabajadas por mes y ganancias netas promedio por hora de empresas de prestatarios y no prestatarios por sexo, tipo de programa y año

		Prestatarios				No prestatarios			
		1984		1985		1984		1985	
		Horas	I/H	H	I/H	H	I/H	H	I/H
Microproductores	M	251	38	208	83	181	39	169	60
	H	262	64	263	84	238	51	239	81
Microcomerciantes	M	197	35	169	62	205	50	197	50
	H	253	45	205	52				

términos de haber mantenido a través del año continuidad en la ubicación de la empresa, el puesto de ventas, o, en algunos casos, la residencia. Aunque cambios de dirección pueden indicar movilidad ascendente en un ambiente económico favorable, estos cambios se interpretaron indicando movilidad descendiente dado el contexto de crisis económica por la que atravesó Ecuador durante los años del estudio. De aquí en adelante, cuando el texto se refiere a prestatarios se está refiriendo a los activos solamente.

Los Cuadros 14.10 y 14.11 dan los promedios de las ganancias netas mensuales y las ganancias netas por hora para los distintos grupos en la investigación. Para analizar el impacto del crédito sobre estas variables dependientes en los distintos grupos se utilizaron análisis de varianza para diseños factoriales mixtos donde se varían factores entre los entrevistados (en este caso, se varía el sexo del empresario, el ser o no prestatario, y el ser microproductor o microcomerciante) y se mide cada respuesta dos veces: en 1984 y 1985, es decir, varía el factor tiempo dentro de los entrevistados.

Diferencias entre prestatarios y no prestatarios. Para tener un diseño factorial cruzado se efectuó el primer análisis de varianza comparando a prestatarios y no prestatarios solo dentro del programa de microproductores. Se dejó fuera del análisis a los microcomerciantes por falta de observaciones para los no prestatarios microcomerciantes hombres.

El Cuadro 14.12 presenta los resultados de este análisis para las dos variables dependientes. A través de todos los grupos y del tiempo, el sexo del prestatario es un factor determinante en las ganancias mensuales ($p < 0{,}0001$) y por hora ($p < 0{,}05$) de los empresarios: las mujeres ganan menos que los hombres siendo o no prestatarios del PRODEM. Segundo, a través de todos los grupos y de ambas mediciones, el ser prestatario explica la variación en las ganancias mensuales: los prestatarios tienen ganancias mensuales mayores que los no prestatarios ($p < 0{,}01$). Sin embargo, las diferencias para las ganancias por hora no son significativas. La comparación entre los promedios de prestatarios y no prestatarios utilizando un test de *t* arroja que ya hay diferencias significativas ($p < 0{,}04$) entre los dos grupos en las ganancias netas mensuales iniciales en 1984, lo que reitera los datos obtenidos para activos fijos y ventas mensuales (ver Cuadro 14.9) y limita la validez de comparar los resultados de la muestra aleatoria de prestatarios con la muestra no aleatoria de no prestatarios. Por tener valores más bajos, se espera estadísticamente que los prestatarios incrementen al año sus ganancias netas mensuales más que los prestatarios con valores iniciales más altos.

Es altamente probable por lo tanto que estos resultados estén subestimando los efectos del crédito en incrementar las ganancias mensuales de los prestatarios. En el análisis, prestatarios y no prestatarios aumentan sus ganancias mensuales ($p < 0{,}0009$) y por hora ($p < 0{,}0001$) de un año a otro pero el factor de ser o no prestatario no parece contribuir a explicar estas

Cuadro 14.12

Análisis de varianza para microproductores variando el sexo y el ser o no prestatario y comparando los efectos a través del tiempo para ganancias netas mensuales y por hora

Fuente[a] varianza	Ganancias mensuales[b]				Ganancias por hora[c]			
	Grados libertad	Promedios cuadrados	F	P	Grados libertad	Promedios cuadrados	F	P
Entre sujetos:								
Sexo (A)	1	4.399.730.640	31,24	0,0001	1	12.853	3,68	0,05
Condición (B)	1	885.858.620	6,29	0,01	1	5.121	1,46	
A × B	1	53.914.144	—		1	142	0,04	
Residuo (S/AB)	121	140 841.954			116	3.497		
Dentro de sujetos:								
Tiempo (C)	1	1.094.859.078	11,70	0.0009	1	48.528	20,87	0,0001
A × C	1	207.504.367	2,22		1	785	0,34	
B × C	1	7.876.316	0,08		1	813	0,35	
A × B × C	1	2.735.688	0,03	1	4.285	1,84		
Residuo (SC/AB)	121	93.552.554		116	2.325			

[a]El análisis de varianza es un diseño factorial mixto donde entre los entrevistados (o sujetos) se varía el sexo (A) y el ser o no prestatario en el factor condición (B), y para cada sujeto se varía el año de la medición de la variable dependientes (1984, 1985) en el factor tiempo (C).
[b] Análisis basado en un total de 130 observaciones donde se eliminaron 5 por falta de información (N = 125).
[c] Análisis basado en un total de 130 observaciones donde se eliminaron 10 por falta de información (N = 120).

Cuadro 14.13

Análisis de varianza para prestatarios variando el sexo y el ser microproductor o microcomerciante y comparando los efectos a través del tiempo para ganancias netas mensuales y por mora

Fuente[a] varianza	Ganancias mensuales[b] Grados libertad	Promedios cuadrados	F	P	Ganancias por hora[c] Grados libertad	Promedios cuadrados	F	P
Entre sujetos:								
Sexo (A)	1	1.372.274.432	9,11	0,003	1	3.283	1,10	
Condición (B)	1	1.635.510.439	10,86	0,001	1	14.491	4,87	0,03
A × B	1	630.319.911	4,19	0,04	1	1.964	0,66	
Residuo (S/AB)	84	150.605.692			82	2.973		
Dentro de sujetos:								
Tiempo (C)	1	285.072.497	2,51		1	10.881	4,96	0,03
A × C	1	113.694.274	1,00		1	967	0,44	
B × C	1	109.375.839	0,96	1	2.818	1,28		
A × B × C	1	88.632.912	0,78		1	56	0,03	
Residuo (SC/AB)	84	113.505.885		82	2.194			

[a] El análisis de varianza es un diseño factorial mixto donde entre los prestatarios se varía el sexo (A) y el ser microproductores o microproductor en el factor programa (B), y para cada prestatario se obtienen dos mediciones de la variable dependiente, en 1984 y 1985, en el factor tiempo (C).
[b] Análisis basado en un total de 94 observaciones donde se eliminaron 6 por falta de información (N = 88).
[c] Análisis basado en un total de 94 observaciones donde se eliminaron 8 por falta de información (N = 86).

Cuadro 14.14

Análisis de varianza para prestatarios microproductores variando el sexo y comparando los efectos a través del tiempo para ganancias netas mensuales y por hora

Fuente[a] varianza	Ganancias mensuales[b] Grados libertad	Promedios cuadrados	F	P	Ganancias por hora[c] Grados libertad	Promedios cuadrados	F	P
Entre sujetos:								
Sexo (A)	1	2.229.119.155	9,60	0,003	1	4.212	0,99	
Residuo (S/A)	47	232.171.544			45	4.268		
Dentro de sujetos:								
Tiempo (C)	1	529.159.531	2,88	0,09	1	25.342	7,59	0,008
A × C	1	105.913.833	0,58		1	3.578	1,07	
Residuo (SC/A)	47	184.034.128			45	3.340		

[a] El análisis de varianza es un diseño donde se varía el sexo (A) entre los microproductores y para cada microproductor se obtienen dos mediciones de la variable dependiente (1984, 1985) en el factor tiempo (C).
[b] Análisis basado en un total de 51 observaciones donde se eliminaron 2 por falta de información (N = 49).
[c] Análisis basado en un total de 51 observaciones donde se eliminaron 4 por falta de información (N = 47).

Cuadro 14.15

Análisis de varianza para prestatarios microcomerciantes variando el sexo y comparando los efectos a través del tiempo para ganancias netas mensuales y por hora

Fuente[a] varianza	Ganancias mensuales[b] Grados libertad	Promedios cuadrados	F	P	Ganancias por hora[c] Grados libertad	Promedios cuadrados	F	P
Entre sujetos:								
Sexo (A)	1	762.891.258	7,90	0,007	1	418	0,11	
Residuo (S/A)	43	96.620.627			42	3.784		
Dentro de sujetos:								
Tiempo (C)	1	70.559.801	1,34		1	14.135	5,40	0,02
A × C	1	30.262.201	0,58		1	9.459	3,62	0,06
Residuo (SC/A)	43	52.550.252			42	2.616		

[a] El análisis de varianza es un diseño mixto donde se varía el sexo (A) entre los microcomerciantes y para cada microcomerciante se obtienen dos mediciones de la variable dependiente (1984, 1985) en el factor tiempo (C).
[b] Análisis basado en un total de 47 observaciones donde se eliminaron 2 por falta de información (N = 45).
[c] Análisis basado en un total de 47 observaciones donde se eliminaron 3 por falta de información (N = 44).

variaciones en las ganancias mensuales o por hora de los empresarios (la interacción entre el factor condición y el factor tiempo no es significativa). Es posible que con un grupo de no prestatarios con empresas con rendimientos más similares a las de los prestatarios en la medida basal, el efecto del crédito hubiera sido más visible o significativo. El incremento general de un año al siguiente en las ganancias netas de los entrevistados, a través de todos los grupos, está reflejando en parte un crecimiento real en las microempresas de la ciudad de Quito pero podría también deberse en parte al proceso inflacionario en el país. Entre octubre de 1984 y octubre de 1985 se estima que el índice de precios al consumidor aumentó en un 26 por ciento. El aumento promedio de ganancias netas mensuales de los entrevistados fue de 29 por ciento y el de ganancias por hora de 38 por ciento. Los análisis siguientes clarifican este punto, y se concentran solamente en los grupos de prestatarios donde no hay problemas con la confiabilidad de los datos.

Diferencias entre prestatarios microempresarios y microcomerciantes. El Cuadro 14.13 presenta el análisis de varianza para los prestatarios, variando tanto el sexo como el programa (microempresario o microcomerciante) y comparando los resultados en 1984 y 1985. Para ambas variables dependientes, y a través del sexo y el tiempo de medición, como es de esperar, los microempresarios tienen ingresos significativamente mayores que los microcomerciantes. Más interesante es que el factor sexo explica variación en las ganancias netas mensuales ($p < 0{,}0003$) pero el efecto desaparece para las ganancias netas por hora. Este resultado se explica más adelante. Por otro lado, hay un efecto principal del factor tiempo, sólo para las ganancias netas por hora; las ganancias netas por hora de los prestatarios aumentan significativamente de 1984 al año siguiente independiente del sexo del prestatario y del tipo de programa ($p < ,03$). Como se observa en el Cuadro 14.11, esto se debe en parte a que los prestatarios disminuyen el número de horas trabajadas en 1985 comparado con 1984.

Diferencias dentro de los grupos de prestatarios microproductores y microcomerciantes. Ya que las diferencias iniciales de ingresos entre microproductores y microcomerciantes pueden estar oscureciendo el efecto de los factores sexo y tiempo, en los Cuadros 14.14 y 14.15 se presentan análisis de varianza para microproductores y microcomerciantes por separado, para ver el efecto más «puro» del sexo del prestatario y del tiempo en las ganancias netas mensuales y por hora. El problema con estos análisis es que el tamaño pequeño de la muestra puede estar enmascarando efectos que serían significativos con una muestra más grande.

A pesar de lo anterior, el Cuadro 14.14 muestra que los microproductores hombres tienen ganancias mensuales más altas que las mujeres, independientes del año ($p < 0{,}0003$) y que, independiente del sexo del prestatario, los prestatarios microproductores tienen ganancias netas mensuales

($p < 0{,}09$) y por hora ($p < 0{,}008$) más altas al año de haber ingresado a PRODEM. El mismo efecto del factor sexo aparece en el Cuadro 14.15 para los microcomerciantes; el sexo explica variaciones en ganancias mensuales ($p < 0{,}007$) pero no por hora. En este grupo, sin embargo, al año de haber ingresado a PRODEM, sólo hay un aumento significativo en las ganancias por hora ($p < 0{,}02$) y aparece una interacción significativa entre sexo y tiempo ($p < 0{,}06$) para las ganancias por hora; partiendo de ingresos por hora menores, las mujeres microcomerciantes los aumentan más que los microcomerciantes hombres, como puede verse en el Cuadro 14.11 porque crecen sus ganancias y reducen sus horas de trabajo al año de estar en PRODEM.

Los promedios de horas trabajadas por mes presentados en el Cuadro 14.11 sugieren con más claridad aun para el caso de los microproductores que las mujeres prestatarias microproductoras aumentan en algo las ganancias y disminuyen sustancialmente las horas trabajadas al mes mientras los hombres prestatarios microproductores acrecientan las ganancias pero no bajan las horas trabajadas al mes. Cuando se repite el análisis de varianza para los grupos de prestatarios microproductores eliminando tres observaciones extremas (con ganancias mensuales mayores a 45.000 sucre en 1984 y 50.000 sucres en 1985 o ganancias de valor cero en uno o ambos casos) la interacción entre el factor sexo y el factor tiempo es significativa ($p < 0{,}06$) y en la misma dirección que la interacción para el grupo de microcomerciantes. Es altamente probable que esta interacción hubiera sido significativa con una muestra más grande sin eliminar observaciones extremas. La figura en el Gráfico 14.1 presenta ambas interacciones.

Cabe destacar que al repetir todos los análisis de varianza eliminando las observaciones extremas los resultados son muy similares a los reportados aquí, con excepción de esta interacción para la variable dependiente ganancias por hora que aparece como significativa en más análisis, incluyendo aquel que incorpora a no prestatarios. En este análisis, equivalente al del Cuadro 14.12 pero excluyendo los valores extremos, la interacción significativa de sexo por condición de préstamo y por tiempo ($p < 0{,}05$) muestra que las prestatarias mujeres aumentan sus ganancias por hora más que los prestatarios hombres y los no prestatarios hombres y mujeres de un año al siguiente. Ver Gráfico 14.1. Dado que el eliminar observaciones extremas puede estar sesgando la muestra, se optó por reportar los análisis más conservadores con todas las observaciones.

Efecto del crédito PRODEM en la varianza de empleos: tabulaciones preliminares. Uno de los objetivos principales del PRODEM es la creación de empleos, y a un costo menor a lo posible en el sector formal de la economía. Los Cuadros 14.16 y 14.17 presentan datos sobre el promedio

Gráfico 14.1

Interacción sexo por tiempo para ganancias netas por hora
1984 - 1985

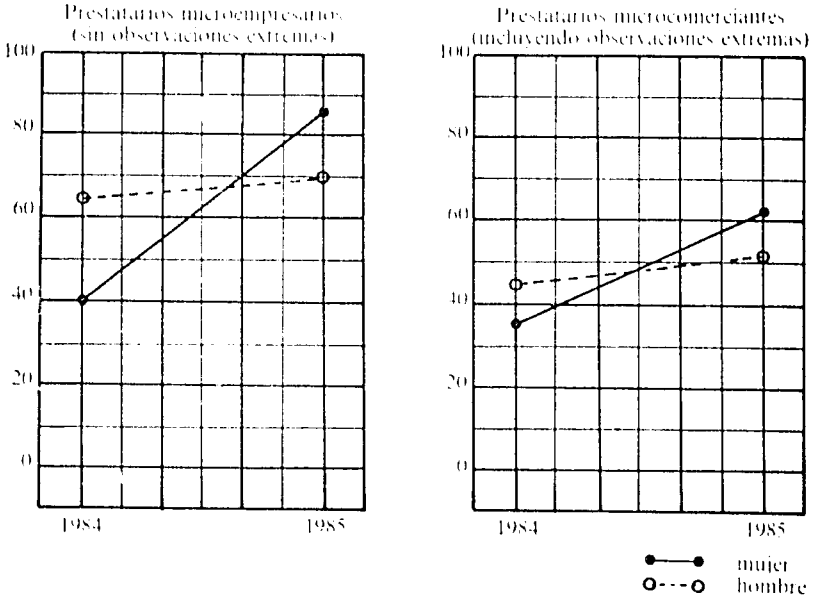
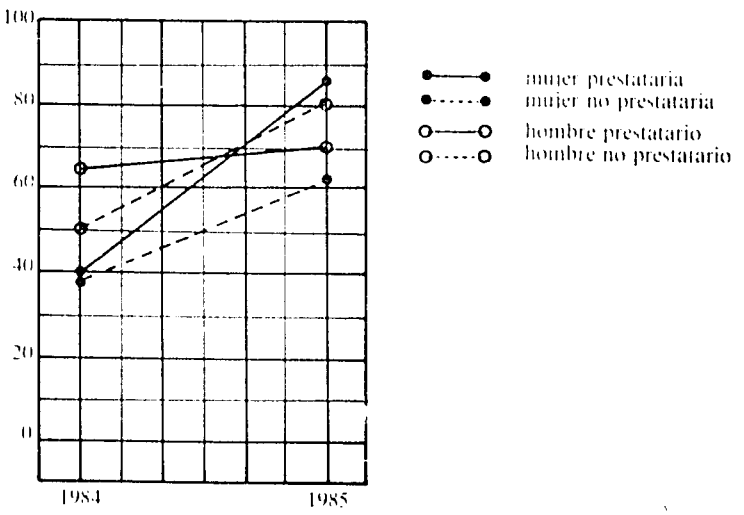


Gráfico 14.2

Interacción sexo por condición por tiempo para microempresarios para ganancias netas por hora (sin observaciones extremas) 1984 - 1985



Cuadro 14.16

Microproductores: totales y promedios de trabajadores por año

		Prestatarios 1984		Prestatarios 1985		No prestatarios 1984		No prestatarios 1985
Total de trabajadores remunerados	M	26	25	26	25	0		16
	H	49	26	57	33	40		58
Promedio de trabajadores remunerados por empresa	M	1,04	25	1,04	0,62	40		0,40
	H	1,88	26	2,19	0,82	40		1,45
Total de trabajadores no remunerados	M	12	25	16	19	40		10
	H	6	26	10	7	40		3
Promedio de trabajadores no remunerados por negocio	M	0,48	25	0,64	0,47	40		0,25
	H	0,23	26	0,38	0,17	40		0,07

y el total de trabajadores que corresponden a cada grupo dentro de la muestra para los dos años.

Los datos del número de trabajadores con o sin remuneración que se presentan en estos cuadros sugieren que el crédito no tiene impacto en aumentar el empleo. Esto corroboraría datos de otros investigadores que afirman que estos programas no deben evaluarse únicamente en términos de generación de empleos. Los datos de trabajadores contratados por las empresas de prestatarios y no prestatarios también sugieren que las mujeres, probablemente por el tamaño de sus empresas, contratan en promedio menos trabajadores que los hombres, y que los microcomerciantes tienen en promedio menos trabajadores que los microproductores.

El Cuadro 16.16 indica que dentro del grupo de microproductores, los hombres han logrado aumentar el número de trabajadores remunerados, mientras que el empleo generado por el grupo de mujeres ha permanecido igual. El Cuadro 14.18 intenta entender esta diferencia separando por ra-

Cuadro 14.17

Microcomerciantes: totales y promedios de trabajadores por año

		Prestatarios 1984	Prestatarios 1985	No prestatarios 1984	No prestatarios 1985
Total de trabajadores remunerados	M	1	24 4	8	34 1
	H	3	19 8		
Promedio de trabajadores remunerados por empresa	M	0,04	24 0,17	0,24	34 0,17
	H	0,16	19 0,42		
Total de trabajadores no remunerados	M	12	24 8	18	34 7
	H	11	19 7		
Promedio de trabajadores no remunerados por negocio	M	0,50	0,33	0,53	0,21
	H	0,58	0,37		

mas de actividad los datos sobre empleo. Es notable que en dos ramas «no tradicionales» para la mujer, confección de cuero y/o calzado y carpintería/tapicería las empresas que son dirigidas por mujeres han reducido el número de trabajadores mientras las empresas de estas ramas que son propiedad de hombres han logrado aumentar ligeramente el número de empleados. Pero más notable aún es la baja pronunciada en el número de puestos de trabajo en las empresas de costura de las mujeres, mientras que los sastres (hombres) han aumentado el número de trabajadores contratados. Este dato refleja la gran diferencia que existe entre las microempresas de costura de mujeres y las sastrerías (dominadas casi exclusivamente por hombres) en términos de rentabilidad y escala de producción.

Cuadro 14.18

Microproductores prestatarios: creación de empleo por ramas de actividades y sexos

Rama de actividad	Mujeres Nº de empresas	Mujeres Total trabajadores remunerados 1984	Mujeres Total trabajadores remunerados 1985	Hombres Nº de empresas	Hombres Total trabajadores remunerados 1984	Hombres Total trabajadores remunerados 1985
Costura/sastrería	18	14	9	5	6	10
Cuero y calzado	3	5	3	8	15	19
Carpintería y tapicería	2	5	3	9	19	20
Tejidos, manualidades juguetería	3	2	7	0	—	—
Panadería, pastelería	1	0	0	4	10	9
Joyería	1	0	0	2	2	1
Procesamiento de alimentos	0	—	—	0	—	—
Metalmecánica	0	—	—	1	2	2
Otras manufacturas	2	4	6	4	10	15
Peluquería, Salón de belleza	1	0	0	1	1	1
Restaurantes	3	2	2	0	—	—
Mecánicos	0	—	—	1	0	2
Otros servicios	0	—	—	2	2	0
Total	*34*	*32*	*30*	*37*	*67*	*79*

Discusión

Los resultados del estudio comprueban, primero, el patrón no sorprendente que, en conjunto, los empresarios hombres manejan empresas más grandes que las mujeres a través de los diferentes sectores y por lo tanto tienen ganancias netas mensuales más altas que las últimas. También es esperable el aumento significativo en las ganancias netas mensuales de la muestra de empresarios al año de la medición basal, particularmente si se considera que la muestra está sesgada hacia los empresarios prestatarios exitosos dentro del proyecto PRODEM que no han sido suspendidos por patrones de morosidad y los empresarios también exitosos en el grupo control de no prestatarios que mantienen continuidad en la ubicación de sus negocios o residencia. Aunque no es asombroso, este resultado sí confirma el dinamismo del sector microempresarial, que observa incrementos en las ganancias netas de la empresa en el plazo de un año, a pesar

de no tener acceso a crédito y otros insumos en el sector formal de la economía y en el contexto de una situación económica recesiva.

Menos esperado es el efecto poco visible del crédito PRODEM cuando las ganancias netas mensuales y por hora de los prestatarios se comparan en conjunto con las de los no prestatarios. La ausencia de diferencias significativas entre estos grupos, sin embargo, es explicable en parte por las desigualdades iniciales en las ganancias netas de prestatarios y no prestatarios que llevan a subestimar el impacto del crédito PRODEM; la limitación del diseño experimental en medir economías invisibles; y la posibilidad de que una muestra más grande de prestatarios hubiera arrojado efectos más visibles. De todos modos, estos resultados sugieren que los beneficios de proyectos de crédito tipo PRODEM son moderados cuando el criterio que se utiliza para medir el impacto son aumentos en las ganancias netas mensuales de la empresa. Las tabulaciones preliminares sobre empleos generados también apoyan a los estudios que encuentran que proyectos de crédito a microempresas, contrario a lo que se espera, no tienden a generar muchos empleos adicionales, si no más bien a mantener o conservar empleos, y que su éxito no se debe medir a través de la generación de nuevos puestos de trabajo.

Los análisis más desagregados que consideran solo la muestra de prestatarios del proyecto PRODEM y miden el impacto, al año de estar en el proyecto, en términos de ganancias netas por hora, además de mensuales, arrojan resultados valiosos en términos del impacto diferencial del proyecto por sexo del prestatario. Primero, para el conjunto de prestatarios microempresarios y microcomerciantes, independientemente del sexo del prestatario, el aumento significativo en las ganancias por hora de 1984 a 1985 (que no se refleja en las ganancias mensuales) confirma la observación de Kilby (1979) de que el acceso al crédito incrementa la eficiencia o productividad del trabajo del microempresario y descarta la posibilidad de que el aumento en las ganancias observado entre 1984 y 1985 se deba a un fenómeno puramente inflacionario. Este resultado también indica la importancia de incluir mediciones de productividad en estudios de impacto de proyectos de crédito a microempresas.

Segundo, y como lo indica la interacción significativa entre los factores sexo y tiempo, esta investigación además demuestra que, en términos de eficiencia medida a través de horas trabajadas, el efecto positivo del crédito PRODEM está condicionado por el sexo del empresario; las prestatarias microproductoras y microcomerciantes aumentan de 1984 a 1985 sus ganancias netas por hora (disminuyendo el total de horas trabajadas por mes) significativamente más que los prestatarios. El que este efecto sea un aumento en la productividad de las prestatarias y no una mera reducción en las horas trabajadas de un año al siguiente, se apoya en los aumentos en las ganancias de este grupo y en la interacción reveladora que se encon-

tró entre los factores sexo, condición de prestatario y tiempo al eliminar los valores extremos.

Esta estrategia o preferencia de la microempresaria mujer de utilizar el crédito para incrementar la eficiencia del trabajo puede explicarse en parte por su doble responsabilidad de producir en el negocio y en el hogar. Recordemos que el promedio de hijos en los hogares de los empresarios en este estudio es de alrededor de cinco a seis hijos por hogar y que la mujer, y no el varón, tiene la mayor responsabilidad en el manejo del mismo. El incentivo de utilizar el crédito para trabajar más eficientemente y así poder cumplir mejor con sus múltiples ocupaciones es una estrategia muy comprensible para la mujer pobre en Latinoamérica que es madre y ama de casa, además de ser productora en el mercado. El hombre no tiene estos múltiples deberes y, por lo tanto, tampoco la motivación para acortar la jornada de trabajo.

Este aumento en la eficiencia probablemente tiene impactos muy positivos en el bienestar de la empresaria y su hogar, ya que acorta una jornada de trabajo muy pesada y libera tiempo que ella muy probablemente dedica al hogar. Por ejemplo, las prestatarias microempresarias que reportaron la disminución más notable en los días y horas de trabajo en la empresa, redujeron las horas de trabajo por día de 10,3 horas en 1984 a 9,28 horas en 1985. En estudios futuros sería valioso medir el impacto del crédito en el aumento de la eficiencia de la microempresaria y el estado nutricional de los infantes en el hogar.

Esta explicación ha atribuido el incremento en la productividad de la mujer empresaria a su acceso al crédito PRODEM, aunque en sentido estricto este salto no se puede hacer, debido a que no hay diferencias significativas entre prestatarios y no prestatarios al año del comienzo del estudio. Dado el crecimiento notable de las ganancias netas por hora de las prestatarias de PRODEM de 1984 a 1985, la probable subestimación del impacto del préstamo PRODEM, y los resultados significativos cuando se excluyen observaciones extremas, parece poco arriesgado concluir que el acceso al crédito tuvo un papel importante en el aumento observado en la productividad de la prestataria medida de esta forma. Esto no significa que sin el crédito PRODEM las empresarias no hubieran incrementado la productividad de sus empresas. Es altamente probable que el aumento en las ganancias mensuales y por hora de los no prestatarios entre 1984 y 1985 se debe al acceso de estos a fuentes crediticias informales en la ciudad de Quito.

El costo de obtener crédito de fuentes informales que no se refleja en estos datos, la falta de acceso que la mujer tiene a fuentes crediticias en el sector moderno financiero, y el impacto del crédito en aumentar la productividad de la empresaria, justifican proyectos de crédito al estilo PRODEM para la microempresaria mujer. Es importante destacar que los be-

neficios del crédito y esta justificación se extienden tanto a la mujer microempresaria en los sectores de manufactura y servicio como a la microcomerciante, a pesar de la mayor pobreza de estas últimas. El estudio además demuestra la importancia de considerar la variable sexo en mediciones de impacto de proyectos de apoyo a la microempresa, ya que ella explica variaciones significativas en los resultados a corto plazo.

Finalmente, los resultados de este estudio se deben enmarcar dentro del contexto más amplio de la importancia del sector informal urbano y de la mujer como participante en este sector en las economías latinoamericanas, particularmente en períodos de recesión que ponen en peligro el bienestar de las familias más pobres y el estado nutricional de los infantes. El hecho de llegar con un proyecto de crédito en el sector productivo a una proporción tan alta de mujeres microempresarias y microcomerciantes de bajos ingresos y de mantener un porcentaje apreciable de participantes de bajos ingresos y de mantener un porcentaje apreciable de participantes mujeres activas dentro del proyecto (es decir, no morosas) es en sí un éxito, en especial cuando estas intervenciones se comparan con la experiencia general de poco éxito con proyectos de generación de ingresos dirigidos a la mujer pobre en la región.

Bibliografía

ACCION Internacional/AITEC (1986): «Programas de Microempresas Afiliadas». Revisión Estadística de Programas de Crédito para Microempresas preparada para ACCION, fotocopia.
ACCION Internacional/AITEC (1985): «The Solidarity Group Programs in Colombia». Cambridge, Massachusetts. fotocopia.
ADEMI (1983): «Programa». Asociación para el Desarrollo de Microempresas, Inc., Santo Domingo, República Dominicana.
Alderfer, Clayton P. (1985): «Changing Race Relations in Organizations: A Comparison of Theories». *ONR Technical Reports, Nº 4.* Yale School of Organization and Management. New Haven, Connecticut.
Alderfer, Clayton P. (1980): «The Methodology of Organization Diagnosis», *Professional Psychology* II pp. 459-68.
Alderfer, Clayton P. (1977): «Group and Intergroup Relations». En Improving Life at Work, pp. 227-96. Editado por J.R. Hackman y J.L. Sutle, Santa Monica, California.
Alderfer, Clayton P. y Smith, Kerwin K. (1982): «Studing Intergroup Relations Embedded in Organization», *Administrative Science Quarterly* 27 pp. 35-65.
American Council of Voluntary Agencies for Foreign Service, Inc. (1975): «Criteria for Evaluation of Development Projects Involving Women». ACVAFS, Technical Assistance Information Clearing House, Nueva York.
Arias, Maria Eugenia (1985): «Peru: Banco Industrial del Perú-Credit from the Development of Rural Enterprise». En Gender Roles in Development Projects: A Case Book, pp. 243-82. Editado por Catherine Overholt, Mary B. Anderson, Kathleen Cloud y James E. Austin. Kumarian Press, Hartford, Connecticut.
Arizpe, Lourdes y Botey, Carlota (1987): «Mexican Agricultural Development Policy and its Impact on Rural Women». En Rural Women and State Policy: Feminist Perspectives on Latina American Agricultural Development, pp. 67-83. Editado por Carmen Diana Deere y Magdalena Leon, Westview Press, Boulder, Colorado.
Arriagada, Irma (1987): «Las Mujeres Latinoamericanas y la Crisis: El Impacto en el Mercado de Trabajo». International Center for Research on Women, fotocopia, Washington, DC.
Ashe, Jeffrey (1986): «Sistema de Evaluacion del Impacto». ACCION Internacional/AITEC, Cambridge, Massachusetts.
Ashe, Jeffrey (1985): The PISCES II Experience: Local Efforts in Micro-Enterprise Development, Vol. I. US Agency for International Development, Washington, DC.
Ashe, Jeffrey (1984): «Assisting the Survival Economy: The Micro-enterprise and Solidarity Group Projects of the Dominican Development Foundation (Revision and Update: 1984)». Accion Internacional/AITEC, Boston, Massachusetts.

Ashe, Jeffrey (1982): «PISCES Phase II. Assisting the Survival Economy: The Microenterprise and Solidarity Group Projects of the Dominican Development Foundation, Volume I». Acción Internacional/AITEC, Cambridge, Massachusetts.
Ashe, Jeffrey (1981): The PISCES Studies: Assisting the Smalles Economic Activities of the Urban Poor. US Agency for International Development, Washington, DC.
Asociación de Organizaciones de Programas de Grupos Solidarios (1985): «Final Report of the First Latin American Workshop on Solidarity Group Programs», fotocopia.
Babb, Florence (1985): «Producers and Reproducers: Andean Marketwomen in the Economy». En Women and Change in Latin America, pp. 53-64. Editado por June Nash y Helen Safa. Bergin and Garvey, South Hadley, Massachusetts.
Báez, Clara (1983): «Participacion de la Mujer en el Mercado Laboral en el Distrito Nacional de 1960 a 1980 y en Santo Domingo 1983», Poblacion y Sociedad.
Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (1987): Progreso Economico y Social en America Latina: Informe 1987. Washington, DC.
Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (1986): «Documento interno sobre el estado financiero del programa de pequeña y micro empresa en Colombia». Cali, Colombia.
Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (1984): Ex Post Evaluation of Two Microenterprise Projects: Small Projects Program, Colombia. BID, Oficina de Evaluacion y Operaciones, Washington, DC.
Banco Mundial (1985). Bangladesh: Employment Opportunities for the Rural Poor: A Feasibility Report. Washington, DC.
Barro, Rudolf J. y Grossman, Heinrich I. (1971): «A General Disequilibrium Model of Income and Employment», *American Economy e Review* (marzo).
Beneria, Lourdes (1982): «Class and Gender Inequalities and Women's Role in Economic Development: Theoretical and Practical Implications», *Feminist Studies 8* (septiembre 1982) pp. 157-76.
Beneria, Lourdes y Roldán, Martha (1987): The Crossroads of Class and Gender: Industrial Homework, Subcontracting and Household Dynamics in Mexico City. University of Chicago Press, Chicago.
Berger, Marguerite (1985). «An Innial Assesment of the Women's Entrepreneurship Development Program». Informe preparado para el Banco Mundial Office of the Advisor on Women in Development, fotocopia.
Berger, Marguerite; Buvinić, Mayra; y Jaramillo, Cecilia (1985): «La Participación de la Mujer en el Programa de Credito PRODEM, Quito, Ecuador. Resultados Preliminares del Estudio Basal». International Center for Research on Women, Washington, DC.
Bhat, V.V. y Roe, Alan R. (1979): Capital Market Imperfections and Economic Development. Documentos de Trabajo, Nº 338, Banco Mundial, Washington, DC.
Black, Naomi y Baker Cottrell, Ann (1981): Women and World Change. Sage Publications, Beverly Hill, California.
Blackwood, Florette (1986): «Performance of Men and Women in Repayment of Mortgage Loans in Jamaica». En Learning About Women and Urban Services in Latin America and the Caribbean, pp. 101-115. Editado por Marianne Schmink, Jadith Bruce y Marilyn Kohn, The Population Council, Nueva York.
Blayney, Robert (1986): «Micro-enterprise Programs». Report to the Inter-American Foundation, fotocopia.
Blayney, Robert (1979): «El Salvador Second Urban Project: Impact of Small Scale Enterprise (SSE) Credit Program on Women Entrepreneurs». Informe preparado para el Banco Mundial, Office of the Advisor on Women in Development, fotocopia.
Blayney, Robert y Otero, Maria (1985): «Small and Micro-enterprises: Contributions to Development and Future Directions for AID's Support». US Agency for International Development, Washington, DC.
Blayney, Robert y Lycette, Margaret (1983): «Improving the Access of Women Headed Households to Solanda Housing: A Feasible Down Payment Assistance Scheme». Informe preparado para USAID Ecuador, International Center for Research on Women, Washington, DC.
Blumberg, Rae Lesser (1985): «A Walk on the WID' Side: Summary of Field Research on

Women in Development in the Dominican Republic and Guatemala». Informe preparado para USAID Republica Dominicana, fotocopia.
Boomgard, et. al. (1986): «Subsector Analysis: Its Nature, Conduct and Potential Contribution to Small Enterprise Development». International Development Paper, Michigan State University, East Lansing, Michigan.
Bromley, Ray y Gerry, Chris (1979): Casual Work and Poverty in Third World Cities. John Wiley and Sons, Ltd., Chichester, Inglaterra.
Brown, Jason (1981): «Case Studies: India». En The PISCES Studies: Assisting the Smallest Economic Activities of the Urban Poor. Editado por Michael Farbman, U.S. Agency for International Development, Washington, DC.
Bruce, Judith (1980): «Market Women's Cooperatives: Giving Women Credit». *SEEDS Pamphlet Series*, N° 1. The Population Council, Nueva York.
Buvinić, Mayra (1986): «Projects for Women in the Third World: Explaining their Misbehavior», *World Development* 14 (mayo 1986) pp. 653-64.
Buvinić, Mayra (1984): «Projects for Women in the Third World: Explaining their Misbehavior». Informe preparado para AID, Office of Women in Development, International Center for Research on Women, Washington, DC.
Buvinić, Mayra; Berger, Marguerite; y Gross, Stephen (1984): «Una Mano para la Mujer que Trabaja: The Participation of Women Microentrepreneurs in the Urban Small Enterprise Development Fund of the Industrial Bank of Peru». Informe preparado para AID Peru, International Center for Research on Women, Washington, DC.
Buvinić, Mayra y Youssef, Nadia (1978): «Women-headed Households: The Ignored Factor in Development Planning». Informe preparado para USAID, Office of Women in Development, International Center for Research on Women, Washington, DC.
Carbonetto, Daniel (1985): «Políticas de Mejoramiento del Empleo en el SIU». En El Sector Informal Urbano en los Países Andinos, pp. 329-362. Editado por Santiago Escobar, IEDIS, CEPESIU, Quito, Ecuador.
Carranza Ordenique, Jose y Tucker, William (1982): Estudio Preliminar sobre la Situación del Negociante Callejero. Acción Comunitaria MIFEC, Lima, Perú.
Cartaya, Venessa (1987): «El Confuso Mundo del Sector Informal», *Nueva Sociedad* 90, (julio-agosto) pp. 76-88.
Carvajal, Jaime (1985): «Fundación Carvajal: Un Caso de Apoyo a las Microempresas en Cali, Colombia». Reunion Regional Latinoamericano de Agencias Patrocinadores sobre Fomento de la Pequeña Empresa, Quito, Ecuador.
Casanovas, Roberto (1985): «Los Trabajadores por Cuenta Propia en el Mercado de Trabajo: El Caso de la Ciudad de La Paz». En El Sector Informal Urbano en los Países Andinos, pp. 207-45. Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (IEDIS) y Centro de Formación y Empleo para el Sector Informal Urbano (CEPESIU), Quito y Guayaquil, Ecuador.
CEPAL (1986): «América Latina: Las Mujeres y los Cambios Socio-Ocupacionales 1960-1980». CEPAL, Documento N° 86-9-905, Santiago, Chile.
CEPAL (1985): «Las Mujeres en el Sector Informal en América Latina: Aspectos Metodologicos». Documento preparado por la Reunion de Expertos sobre la Medición de la Participación, Ingresos y la Producción de las Mujeres en el Sector Informal, Santo Domingo, 13-17 octubre de 1986.
CEPAL (1984): La Mujer en el Sector Urbano. América Latina y el Caribe. CEPAL, Santiago de Chile.
Chaney, Elsa (1984): Women of the World: Latin America and the Caribbean. U.S. Bureau of the Census. USAID, Washington, DC.
Chen, Marty (1983): «The Working Women's Forum: Organizing for Credit and Change». *SEEDS Pamphlet Series*, N° 6. The Population Council, Nueva York.
Chinas, Beverly (1973): The Isthmus Zapotecs: Women's Roles in Cultural Context. Holt, Rinehart and Winston, Nueva York.
Chueca, Marcela y Vargas de Balmaceda, Vilma (1982): «Estrategias de Sobrevivencia de la Mujer en la Actual Crisis de la Economía Peruana». Preparado para el Congreso de Investigaciones Acerca de la Mujer en la Region Andina, Lima, Perú, del 7 al 10 de junio de 1982.

Chuta, Enyinna y Liedholm, Carl (1979): Rural Non-Farm Employment: A Review of the State of the Art. *Rural Development Papers* Nº 4, Michigan State University, Department of Agricultural Economics, East Lansing, Michigan.
CIDES (1985): «Programa de Capacitación a Grupos Solidarios para Trabajadores Independientes». Documento preparado para el Taller de Programas de Grupos Solidarios, Bogotá, Colombia.
Clower, Robert W. (1965): «The Keynesian Counter-revolution: A Theoretical Appraisal». En The Theory of Interest Rates. Editado por F. Hahn y F. Brechling, Londres.
Cohen, Monique (1984): «The Urban Street Foods Trade: Implications for Policy». Informe preparado para U. S. Agency for International Development, Office of Women in Development, Equity Policy Center, Washington, DC.
Coto, Armulto (1985): «Evaluación sobre el Programa de Generación de Ingreso de los Trabajadores Independientes de la Zona sur Oriental de Cartagena». Fotocopia.
Crandon, Libbet (1984): Women, Enterprise, and Development: The Pathfinder Fund's Women in Development Projects, Evaluation and Documentation (WID-PED Program. The Pathfinder Fund, Boston.
Cross, Larry; Abenoja, Febe; García, Francisco (s. f.): «Self Survey: Towards a New Approach to Conducting Surveys in the Developing World». *Rural Reconstruction Review.*
Deere, Carmen Diana (1987): «The Latin American Agrarian Reform Experience». En Rural Women and State Policy: Feminist Perspectives on Latin American Agricultural Development, pp. 165-90. Editado por Carmen Diana Deere y Magdalena León, Westview Press, Boulder, Colorado.
De Gómez, Martha Isabel (1984): «Efectos de la Capacitación Técnica sobre la Situación de la Mujer en el Mercado de Trabajo en Colombia». Informe preparado para el estudio de ICRW sobre asistencia técnica.
De Soto, Hernando (1986): El Otro Sendero. Editorial El Barranco S.A., Lima.
Development Alternatives (1979): The Development Impact of PVOs: Kenya and Niger. Development Alternatives, Washington, DC.
Doeringer, Peter y Piore, Michael (1971): Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Heath, Lexington, Massachusetts.
Duarte, Isis (1983): «Fuerza Laboral Urbana en Santo Domingo: 1980-1983», *Estudios Sociales* (sept-nov 1983), Nº 53.
Dulansey, Maryanne (1978): «Criteria for the Evaluation of Development Projects Involving Women». En Approaches to Appropriate Evaluation. American Council of Voluntary Agencies for Foreign Service, Inc., Nueva York.
Dulansey, Maryanne y Austin, James E. (1985): «Small Scale Enterprise and Women». En Gender Roles in Development Projects: A Case Book. Editado por Catherine Overholt, Mary B. Anderson, Kathleen Cloud y James E. Austin, Kumarian Press, West Hartford, Connecticut.
EPOC (Equity Policy Center) (1985): «Final Report: Utilizing the Street Food Trade in Development Programming». Informe preparado para US Agency for International Development y Equity Policy Center.
Escobar, Silvia (1986): «La Microcomerciante de La Paz, Bolivia: Características y Necesidades». Documento presentado al Seminario Internacional, «La Mujer y su Acceso al Crédito en América Latina. Sugerencias para Programas de Desarrollo», Quito, Ecuador, septiembre 12, 1986.
Everett, Jane y Savara, Mira (1984): «Banks Loans to the Poor in Bombay: Do Women Benefit? *SIG* NS 10 (Invierno de 1984) pp. 272-90.
Exprúa, José (1985): «El Acceso al Crédito Formal para la Pequeña Empresa». Trabajo preparado bajo el Convenio BID-INCAE, Programa de Pequeña y Mediana Empresa.
Farbman, Michael, ed. (1981): The PISCES Studies: Assisting the Smallest Economic Activities of the Urban Poor. US Agency for International Development, Bureau for Science and Technology.
Farrell, Gilda (1985): «Los Microcomerciantes del Sector Informal Urbano: Los Casos de Quito y Guayaquil». En El Sector Informal Urbano en los Países Andinos, pp. 141-177, ILDIS y CEPESIU, Quito y Guayaquil, Ecuador.

Fernández, Blanca (1982): «Reforma Agraria y Condición Socio-económica de la Mujer: El Caso de dos Cooperativas Agrarias de Producción Peruana». En Las Trabajadoras del Agro, pp. 261-76. Editado por Magdalena León, Asociación Colombiana de Estudios de Población, Bogotá, Colombia.

Fernández, Guillermo (1984): Estudio Evaluativo del Programa PROGRESO. Acción Comunitaria del Perú. Lima, Perú.

Fraser, Peter H. y Tucker, William R. (1981): «Case Studies: Latin America». En The PISCES Studies: Assisting the Smallest Economic Activities of the Urban Poor. Editado por Michael Farbman, U.S. Agency for International Development, Washington, DC.

Frixone, César (1985): «La Experiencia Positiva más Importante de la Federación Nacional de Cámaras de Pequeños Industriales del Ecuador, FENAPI: Creación del Sistema de Garantía Crediticia y la Retrogarantía. Plan Piloto de la Cámara de Pequeños Industriales de Pichincha». Trabajo presentado en el Seminario-Taller para Instituciones de Apoyo a Pequeños y Medianos Empresarios, Convenio BID-INCAE, Alajuela, Costa Rica, 1985.

Goldmark, Susan y Rosengard, Jay (1985): «A Manual for Evaluating Small Scale Enterprise Development Projects». Informe N.º 6 sobre métodos del Programa de Diseño y Evaluación, U.S. Agency for International Development, Washington, DC.

Goldmark, Susan y Rosengard, Jay (1985): «Credit to Indonesian Entrepreneurs: An Assessment of Badan Kredit Kecamatan Program». Development Alternatives, Washington, DC.

Goldmark, Susan, et al. (1982): «Aid to Entrepreneurs: An Evaluation of the Partnership for Productivity Project in Upper Volta». Development Alternatives, Washington, DC.

Gonzalez Chairi, José María (1984): «Capacitación y Desarrollo de la Población de las Áreas Suburbanas de Guayaquil». Informe preparado para la oficina Internacional de Trabajo, CADESURB, Guayaquil, Ecuador.

Gonzalez-Vega, Claudio (1981): «On the Iron Law of Interest Rate Restrictions: The Rationing Behavior of Financial Institutions Matters». Documento de discusión preparado para la Reunión Académica sobre Finanza Rural, Banco Mundial, Washington, DC. Septiembre 1-3, 1981.

Gross, Stephen (1984): «Formulario de Informe Mensual y Notas Explicativas». ACCION Internacional-AITEC, fotocopia, Cambridge, Massachusetts.

Haggblade, Steve; Defay, Jacques; y Pitman, Bob (1979): Small Manufacturing Repair Enterprises in Haiti: Survey Results. Michigan State University, Proyecto de Empleo no Agrícola, East Lansing, Michigan.

Halvorson, Randi (1985): «Ecuador Small Business Development Project: Credit Component Study». Informe preparado para USAID-Ecuador, Partnership for Productivity International, Washington, DC.

Harberger, Arnold C. (1971): «The Social Opportunity Cost of Labour», *Revista Internacional del Trabajo* 103.

Harris, J.R. y Todaro, M.P. (1970): «Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis». *American Economic Review* (marzo 1970).

Harrison, Polly (1981): «Women in Development Strategy». Informe preparado para USAID-Honduras, fotocopia.

Hart, K. (1970): «Small-Scale Entrepreneurs in Ghana and Development Planning», *Journal of Development Planning* (julio 1970).

Helzner, Judith y Overseas Education Fund. (1982): «Improvement of the Socio-Economic Conditions of Low Income Women Aged 25-50 through the Strengthening of the Union of Moroccan Women». Preparado para la Unión de Mujeres Marroquíes y OEF.

Honadle, George y Hannah, John P. (1982): «Management Performance for Rural Development: Packaged Training or Capacity Building», *Public Administration and Development* 2, pp. 295-307.

INCAE (1985): «Programa de Documentación del Seminario-Taller para Instituciones de Apoyo a Pequeños y Medianos Empresarios celebrado en Alajuela, Costa Rica, julio de 1985.

Instituto Nacional de Estadística (INE), República de Perú (s/f): Censo Nacional 1981, Tomo I.

International Center for Research on Women (ICRW) (1983): «Women's Contribution to Urban Development in Ecuador: Improving Women's Access to Credit». Propuesta presentada a U S Agency for International Development, Office of Women in Development.
ICRW (1982): «Elements of Women's Economic Integration: Project Indicators for the World Bank». Informe preparado para el Banco Mundial, Office of Women in Development, Washington, DC.
ICRW (1980): «Policy and Program Recommendations for Enhancing Women's Employment in Developing Countries». Informe preparado para U S Agency for International Development, Office of Women in Development, Washington, DC.
I C R W (1980):«The Productivity of Women in Developing Countries: Measurement Issues and Recommendations». Informe preparado para US Agency for International Development, Office of Women in Development, Washington, DC.
International Labor Office (ILO) (1981): The Urban Informal Sector in Developing Countries. SV. Sethuraman, Ginebra.
ILO (1972): Employment, Income and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya. Ginebra.
Jain, Devaki, Nalini Singh y Malini Chand (1980): Women's Quest for Power: Five Indian Case Studies. Vikas Publishing House Pvt. Ltd, Ghaziabad, India.
Kahnert, Friedrich (1987): Improving Urban Employment and Labor Productivity World Bank Discussion Papers: Banco Mundial, Washington, DC.
Kane, Edward J. (1981): «Political Economy of Subsidizing Agricultural Credit in Developing Countries». Documento de discusión preparado para la Reunión Académica de Finanza Rural, Banco Mundial, Washington, DC., septiembre 1-3.
Kannappan, Subbiah (1985): «Urban Employment and Labor Market in Developing Nations». *Economic Development and Cultural Change* 33, Nº 4, pp. 699-730.
Kelly, Marcy (1983): «The Administrative Capacity of Economically Productive Women's Groups in the Dominican Republic: The Ilusion of Independence». Informe preparado para U S Agency for International Development República Dominicana.
Kenyon, P. (1978): «Pricing». En A Guide to Post-Keynesian Economics. Editado por A. Eichner, Sharpe, Nueva York.
Kilby, Peter (1979): «Evaluating Technical Assistance», *World Development*, Vol. 7, Nº 6.
Kilby, Peter y D'Zmura, David (1985): Searching for Benefits. AID, *Evaluation Special Studies, Nº 28*. U S Agency for International Development, Washington, DC.
Kindervatter, Suzanne (1987): Entrevista personal.
Kindervatter, Suzanne (1983): «Women Working Together». Overseas Education Fund, Washington DC.
Kindervatter, Suzanne (1982): «Striving for an Ideal: The OEF Participatory Evaluation System». Overseas Education Fund, Washington, DC.
King, Elizabeth y Evenson, Robert (1983): «Time Allocation and Home Production in Philippine Rural Households». En Women and Poverty in the Third World, pp. 35-61. Editado por Mayra Buvinic, Margaret Lycette, y William Paul McGreevey, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
Knudson, Barbara y Yates, Barbara (1981): «The Economic Role of Women in Small-Scale Agriculture in the Eastern Caribbean: St. Lucia». Informe preparado para University of the West Indies, Women and Development Unit, Barbados.
Ladman, Jerry R. (1984): «Loan Transaction Costs, Credit Rationing, and Market Structure: The Case of Bolivia». En Undermining Rural Development with Cheap Credit, pp 104-119. Editado por Dale W. Adams, Douglas H. Graham y J. D. von Pischke, Westview Press, Boulder, Colorado.
Lembert, Marcella y Nieves, Isabel (1986): «Technical Training and Labor Force Participation of Women in Latin America: A Comparative Review». Informe preparado para Ford Foundation e International Development Research Center.
Lewis W. Arthur (1954): «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour». En The Economics of Underdevelopment. Editado por A.N. Agarwal y S.P. Singh, Oxford University Press, Londres.

Liedholm, Carl y Mead. Donald (1987): «Small Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications». Michigan State University, East Lansing, Michigan.

Lipton, Michael (1980): citado en Schmitz, Hubert (1982): Manufacturing in the Backyard: Case Studies of Accumulation and Employment in Small Scale Brazilian Industry. Frances Pinter, Londres.

Llona, A. y Mezzera, J. (1985): «Mercados Laborales Segmentados y la Calidad del Trabajo», *Socialismo y Participacion* (septiembre 1985).

Looze, Johanna W. (1983): «Credit and the Small Borrower: Bridging the Gap'between Borrowers, Lending Programs, and Sources». Creative Associates, Inc. Washington, DC.

López Castaño, Hugo (1985): Los Programas de Famiempresas de ACTUAR: Contexto Macroeconómico e Institucional, Metodologia, Realizaciones y Dilemas Estratégicos. Universidad de Antioquia, Medellin.

Lycette, Margaret (1984): «Improving Women's Access to Credit in the Third World: Policy and Project Recommendations». ICRW Occasional Papers, Nº 1. International Center for Research on Women, Washington DC.

Lynton, Rolf y Pareek, Udai (1978): Training for Development. Kumarian Press. West Hartford, Connecticut.

March, Kathryn S. y Taqqu, Rachelle (1982): Women's Informal Associations and the Organizational Capacity for Development. Cornell University Press, Ithaca, Nueva York.

Martinez, Nora (19857: «La Mora en un Programa de Crédito Solidario». Documento presentado en El Taller de Programas de Grupos Solidarios, Bogotá, Colombia, diciembre 1985.

Mazumdar, Dipak (1976): «The Urban Informal Sector», *World Development 4* (agosto 1976).

McDonald. I.M. y Solow, R. M. (1985): «Wages and Employment in a Segmented Labor Market», *Quarterly Journal of Economics* (noviembre 1985).

McKean, Cressida (1987): «Small-scale Manufacturing the Potential and Limitations for Growth: the Case of Wood Products in Ecuador». Tesis para optar a Maestria, Institute of Development Studies, Susses, UK.

McKean, Cressida (1985). «Evaluation of the Small and Medium Enterprise Project in the Philippeans». Pragma Corporation, Washington, DC.

Merrick, Thomas y Schmink, Marianne (1983): «Households Headed by Women and Urban Poverty in Brazil». En Women and Poverty in the Third World. Editado por Mayra Buvinić, Margaret Lycette y William Paul McGreevey, Johns Hopkins University Press, Baltimore.

Mezzera, Jaime (1981): «Labour Market Segmentation Without Policy-Induced Labour Market Distortions», *World Development 9* (noviembre-diciembre 1981) 1109-1114.

Mies, Maria (1986): Indian Women in Subsistence and Agricultural Labor. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.

Mones, Belkis y Grant, Lydia (1987): «Agricultural Development, the Economic Crisis, and Rural Women in the Dominican Republic». En Rural Women and State Policy: Feminist Perspectives on Latin American Agricultural Development, pp 35-50. Editado por Carmen Diana Deere y Magdalena Leon. Westview Press. Boulder, Colorado.

Moser, Caroline (1978): «Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?» *World Development 6*,Nº 9/10, pp. 1041-1064.

Naciones Unidas (1984): La Mujer en el Sector Popular Urbano. America y el Caribe. Santiago, Chile.

Nieves, Isabel (1980): «Beyond Survival Skills: Providing Basic Services to Satisfy the Needs of Poor Women». En Priorities in the Design of Development Programs: Women's Issues. Informe preparado para U.S. Agency for International Development. International Center for Research on Women, Washington, DC.

Oficina Nacional de Estadisticas (s f): «Dimensión Social de Desarrollo». Cartagena, Colombia.

Osorio Molimski, Fernando (s f): «Auto evaluacion de Proyectos de Desarrollo». Cartagena, Colombia.

Otero, Maria (1986): The Solidarity Group Concept: Its Characteristics and Significance for Urban Informen Sector Activities. Private Agencies Collaborating Together, Nueva York.

Otero, María (1985): «The Small Business Development Project and the Fundation Nacional de Desarrollo Hondureño: A Review of Project Designs with Special Emphasis on Gender Considerations». Informe preparado para USAID/Honduras.
Otero, María y Blayney, Robert (1984): «An Evaluation of the Dominican Development Foundation's Program for the Development of Microenterprises (PRODEME)». Informe preparado para USAID/República Dominicana, fotocopia.
Palmer, Ingrid (1985): The Impact of Agrarian Reform on Women. *Women's Roles and Gender Differences in Development*, Nº 6, Kumarian Press, West Hartford, Connecticut.
Patinkin, Donald (1965): Money, Interest and Prices, 2d ed. Rand McNally, Nueva York.
Peattie, Lisa (1987): «An Idea in Good Currency and How it Grew: The Informal Sector», *World Development 15*, Nº 7.
Pezzullo, Susan (1983): «An Assessment of Five National Development Foundations: A Description of their Credit Programs and their Level of Assistance to Women». Informe preparaod para Pan American Development Foundation, fotocopia.
Pinilla, Susana (1987): «Women in a Peruvian Experience in Support of the Informal Sector». Informe presentado a la Confederencia «Women in Small and Micro Enterprise», Ottawa, Canadá, octubre, 1987.
Pinilla, Susana (1985): «Experiencias y Perspectivas de la Promoción Empresarial en el SIU: El Caso Peruano». En el Sector Informal Urbano en los Países Andinos pp. 301-326. Editado por Santiago Escobar, ILDIS, CEPESIU, Quito, Ecuador.
Pinto, Aníbal (1970): «Notas sobre la Naturaleza e Implicaciones de la Heterogeneidad Estructural en América Latina». En Dos Polémicas sobre el Desarrollo de América Latina. Editado por ILPES, Editorial Universitaria, Santiago, Chile.
Pinto, Aníbal (1965): «La Concentración del Progreso Técnico y de sus Frutos en el Desarrollo Latinoamericano», *El Trimestre Económico* (enero-marzo 1965).
Placencia, María Mercedes (1985): «La Promoción del SIU Ecuatoriano: El Caso del Programa de Apoyo a la Microempresa en Guayaquil». En El Sector Informal Urbano en los Países Andinos pp. 275-300. Editado por Santiago Escobar, ILDIS, CEPESIU, Quito, Ecuador.
Portes, Alejandro y Benton, Lauren (1984): «Industrial Development and Labor Absorption: A Reinterpretation», *Population and Development Review 10*, Nº 4, pp. 589-611.
Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) (1985): Más Allá de la Crisis, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago, Chile.
PREALC (1982): Mercado de Trabajo en Cifras, Santiago, Chile.
PREALC (1981): Sector Informal: Funcionamiento y Políticas, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago, Chile.
PREALC (1975): Situación y Perspectivas del Empleo en Paraguay. Santiago, Chile.
Quirós, Tito R. (s f): «La Evaluación Participativa de Proyectos de Desarrollo Social».
Rahman, Atiur (1986): «Consciousness Raising Efforts of the Grameen Bank». Institute of Development Studies, Dhaka, Bangladesh.
Ramos, J. R. (1980): «The Influence of Capital-Market Segmentation on the Behaviour of the Labour Market». *Serie Monografías sobre Empleo*, Nº 16, PREALC, Santiago, Chile.
Ranis, Gustav y Fei, J.C.H. (1961): «A theory of Economic Development», *American Economic Review* (septiembre 1961).
Reichmann, Rebecca (1984a): «Women's Participation in ADEMI: The Association for the Development of Microenterprise, Inc». Acción Internacional/ATTEC, Cambridge, Massachusetts.
Reichmann, Rebeca (1984b): «Women's Participation in PROGRESO: A Microenterprise Credit Program Reaching the Smallest Busine ses of the Poor in Lima, Perú». Acción Internacional/ATTEC, 1984, Cambridge, Massachusetts.
Reichmann, Rebecca (1984c): The Dominican Association of Tricicleros San José Obero: A Case Study of Local Empowerment». Acción Internacional/ATTEC, Cambridge, Massachusetts.
Reno, Barbara Morrison, ed.: Credit and Women's Economic Development. World Council of Credit Unions y Overseas Education Fund, Washington, DC.

Robinson, Joan (1977): «What are the Questions?». *Journal of Economic Literature* (diciembre 1977).
Rogers, Barbara (1980): The Domestication of Women. St. Martin's Press, Nueva York.
Rosales Villavicencio, Osvaldo (1979): «La Mujer Chilena en la Fuerza de Trabajo: Participación, Empleo y Desempleo (1957-1977)». Universidad de Chile, Santiago, Chile.
Rossini, R.G. y Thomas J.J. (1987): «The Statistical Foundations of El Otro Sendero». Department of Economics, The London School of Economics and Political Science, Londres.
Salmen, Lawrence (1983): «First Phase, Participation/Observer Evaluation of Urban Projects, La Paz and Guayaquil». Informe borrador al Banco Mundial, fotocopia.
Sang, Miguel (1984): «Distribucion no Tradicional de Alimentos en Santo Domingo». Instituto de Estudios Dominicanos.
Sanyal, Bishwapriya (1986): «Informal Sector Revisited: Some Notes on the Relevance of the Concept in the 1980s». En The Urban Informal Sector and Small Scale Enterprise». Inter-American Foundation, Washington, DC.
Sanyal, Bishwapriya y Ferrin, Cynthia (1986): «Urban Informal Sector and Small-Scale Enterprise. Documentos de trabajo N° 1, Rosslyn, VA. Grassroots Development, Inter-American Foundation.
Sawyer, Susan M. (1983): «Dominican Republic: Program for Development of Microenterprises». Estudio de Caso y Proyecto de Trabajo preparado para Harvard Institute for International Development (HIID), Cambridge, Massachusetts.
Schmitz, Hubert (1982): «Growth Constraints on Small-scale Manufacturing in Developing Countries: A Critical Review: *World Development* 10, N° 6.
Schumacher, Ilsa; Sebstad, Jennefer; y Buvinić, Mayra (1980): «Limits to Productivity: Improving Women's Access to Technology and Credit». International Center for Research on Women, Washington, DC.
Sebstad, Jennefer (1982): «Struggle and Development Among Self-Employed Women: A Report on the Self Employed Women's Association, Ahmedabad, India». Informe preparado para USAID, Office of Women in Development, fotocopia.
Sethuraman, S.V. (1976): «The Urban Informan Sector: Concept, Measurement, and Policy». *International Labor Review 114*, N° 1, pp. 69-81.
Souza, Paulo R. (1979): Emprego e Salarios. Hucitec, Sao Paulo.
Stearns, Katherine F. (1985): Assisting Informal Sector Enterprises in Developing Countries. Cornell University Press, Ithaca, Nueva York.
Stern, Naranjo, et. al. (1984): «Manual de Credito para la Fundacion Espejo». Trabajo presentado a la Fundacion Espejo en Guayaquil de Acuerdo a un Contrato de Consultoria, Quito, Ecuador.
Suárez, Francisco y Calatroni, María I. (s/f): Evaluacion de Programas de Accion Social. Centro Interamericano para el Desarrollo Social, Buenos Aires, Argentina.
Sylos Labini, Paolo (1962): Oligopoly and Technical Progress. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
Taylor, Alicia; McFarlane, Donna; y LeFranch, Elsie (1986): «The Higglers of Kingston». En Learning about Women and Urban Services in Latin America and the Caribbean, pp. 228-240. Editado por Marianne Schmink, Judith Bruce y Marilyn Kohn, The Population Council, Nueva York.
Tendler, Judith (1987): «What Ever Happened to Poverty Alleviation?». Un informe preparado para la Revision de Mediados de Decada de los Programas de la Fundación Ford sobre Generacion de Sustento, Empleo e Ingreso, Fundacion Ford, Nueva York.
Tendler, Judith (1983): Ventures in the Informal Sector, and How They Worked Out in Brazil. Estudios Especiales de Evaluacion de AID N° 12. US Agency for International Development, Washington, DC.
Tendler, Judith (1982): Turning Private Voluntary Organizations into Development Agencies: Questions for Evaluation. Documentos de Discusion del Programa de Evaluación de AID, N° 12, US Agency for International Development, Washington, DC.

Till, Naomi y Chaudhuri, Pinky (1986): «Participation of Women in Cooperatives and Productive Groups in Honduras». Informe de McNamara Fellows al Economic Development Institute, Banco Mundial, fotocopia.
Tinker, Irene y Bo Bramsen, Michele, eds. (1976): Women and World Development. Overseas Development Council, Washington, DC.
Tippet, Bruce y McKean Cressida (1987): «Evaluation of the Impact of A I D on Small Business and Micro-Enterprise in the Dominican Republic». Informe preparado para USAID/República Dominicana. International Science and Technology Institute, Inc., Washington DC.
Todaro, Michael P. (1969): «A Model of Labour Migration and Urban Unemployment in Less-Developed Countires», *American Economic Review* (marzo 196[illegible]).
Tokman, Víctor E. (1978): «An Exploration into the Nature of Informal-Formal Sector Interrelationships», *World Development* (septiembre-octubre 1978.
Trade and Development International (1985): Evaluación del Programa del Banco Mundial de la Mujer en la República Dominicana y Colombia, fotocopia.
l'Union des Femmes Moracaines and Overseas Education Fund (1982): «Improvement of the Socio-Economic Conditions of Low-Income Women Aged 25 - 50 through the Strengthening of the Union of Moroccan Women». Evaluación. OEF, Washington, DC.
Universidad de San BuenaVentura (s f): «Evaluación de la Asesoría Brindada a Microempresas en el Marco del Convenio Universidad San Buenaventura». Fundación Carvajal, Colombia.
U S Agency for International Development (USAID) (1985): The PISCES Experience: Case Studies from Dominican Republic, Costa Rica, Kenya and Egypt. U S Agency for International Development, Washington DC.
US Agency for International Development (USAID) (1980): Assessing the Impact of Development Projects on Women. AID Documentos de Discusión sobre el Programa de Evaluación N° 8, U S Agency for International Development, Washington, DC.
Valencia Vera, Marcela (1986): Proyectos de Crédito para la Mujer. Asociación para el Desarrollo e Integración de la Mujer, Lima.
Vogel, Robert (1984): «The Effect of Subsidized Agricultural Credit on Income Distribution in Costa Rica». En Undermining Rural Development with Cheap Credit, pp. 133-145, Editado por Dale W. Adams, Douglas H. Graham y J.D. von Pischke, Westview Press, Boulder, Colorado.
Vogel Robert y Larson, Donald (1984): «Illusion and Reality in Allocating Agricultural Credit: The Example of Colombia». En Undermining Rural Development with Cheap Credit, pp. 49-60. Editado por Dale W. Adams, Douglas H. Graham y J.D. von Pischke, Westview Press, Boulder, Colorado.
Von Pischke, J. D. y Adams, Dale W. (1980): «Fungibility and the Design and Evaluation of Agricultural Credit Projects», *American Journal of Agricultural Economics* 62 (noviembre 1980), pp. 719-26.
Weeks, John (1977): «Does Employment Matter?», *International Labor Review*.
Weeks, John (1975): «Policies for Expanding Employment in the Informal Urban Sector of Developing Economies», *International Labor Review 111*, N° 1, pp. 1-13.
White, Karem; Otero, María; Lycette, Margaret; y Buvinić, Mayra (1986): «Integrating Women into Development Programs: A Guide for Implementation for Latin America and the Caribbean». Informe preparado para USAID, Bureau for Latin America and the Caribbean, International Center for Research on Women, Washington, DC.
Youssef, Nadia H. (1974): Women and Work in Developing Societies. University of California, Institute of International Studies, Berkeley, California.
Youssef, Nadia H. y LeBel, Allen (1981): «Exploring Alternative Employment and Income Generation Opportunities for Honduran Women: Analysis and Recommendations». Informe preparado para USAID Honduras, International Center for Research on Women, Washington, DC.
Yudelman, Sally (1987): Hopeful Openings: A Study of Five Women's Development Organizations in Latin America and the Caribbean. Kumarian Press, Hartford, Connecticut.
Yudelman, Sally (1987): Entrevistas personales.

Autores

ABREU, Luz María: Licenciada en la Facultad de Sociología de la Universidad Autónoma de Santo Domingo en la República Dominicana. Actualmente es directora de Mujeres en Desarrollo Dominicana (MUDE).
ARIAS, María Eugenia: Profesora en el Instituto de Postgrado en Administración de Negocios de Guayaquil, Ecuador. Doctorada en la Facultad de Organización y Administración de la Universidad de Yale.
BERGER, Marguerite: Economista del Centro Internacional de Investigaciones sobre la Mujer. Es especialista en asuntos de crédito, microempresas y empleo. Fue investigadora visitante en el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS) en Quito, Ecuador.
BUVINIC, Mayra: Fundadora y directora del Centro Internacional de Investigaciones sobre la Mujer. Fue presidenta de la Asociación de Mujeres en Desarrollo. Doctorada en Psicología Social en la Universidad de Wisconsin, Madison.
CASTRO, María Clemencia: Directora administrativa del Banco Mundial de la Mujer en Colombia. Obtuvo su Maestría en Administración de Negocios en la Universidad del Valle en Cali, Colombia.
ESCOBAR DE PABON, Silvia: Investigadora del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral Agrario (CEDLA). Recibió su título en Sociología en la Universidad Mayor de San Andrés, La Paz, Bolivia.
GROSS, Stephen: Director Asociado para las operaciones de América Latina de ACCION Internacional/AITEC. Actualmente colabora en unos treinta programas de microempresas a través de toda Latinoamérica.
GUZMAN DE LA TORRE, María Margarita: Consultora del Banco Mundial de la Mujer en Colombia. Recibió su título de economista en la Universidad del Valle en Cali, Colombia.
LANDIVAR MANTILLA, Jorge E.: Presidente Ejecutivo de la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo. Graduado en Administración de Negocios. Master en Economía.

LYCETTE, Margaret: Subdirectora del Centro Internacional de Investigaciones sobre la Mujer. Dirige los trabajos principales de servicios técnicos con la Agencia Internacional para el Desarrollo de los EEUU.
McKEAN, Cressida: Científica social en la División de Evaluación de Programas y Políticas de la Agencia Internacional para el Desarrollo de EEUU. Recibió su maestría en Filosofía en Estudios de Desarrollo de la Universidad de Sussex, Inglaterra.
MEZZERA, Jaime: Asesor Regional del Sector Informal con el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Master en Economía de la Universidad de Boston.
OTERO, María: Directora en Honduras de ACCION/Internacional/AITEC. Obtuvo su maestría en la Universidad Johns Hopkins en la Facultad de Estudios Internacionales Avanzados.
PLACENCIA, María Mercedes: Fundadora y actual directora del Centro para el Estudio y Promoción del Sector Informal Urbano en Guayaquil, Ecuador. Fue asesora de la Organización Internacional del Trabajo y de numerosos proyectos de microempresa en América Latina.
REICHMANN, Rebecca Lynn: Oficial de Programación de la Fundación Ford en el Brasil. Doctorada en Educación en la Universidad de Harvard.
WHITE, Karen: Directora de PRITECH. Trabajó para el Centro Internacional de Investigación sobre la Mujer. Graduada en la Universidad de Maryland.