



**Universidad
Pontificia
Bolivariana**

**PEQUEÑOS CRÉDITOS, GRANDES EXPECTATIVAS:
¿LAS MICROFINANZAS EMPODERAN A LA MUJER?**

**CASO ESTUDIO DEL SECTOR DE CONFECCIONES EN LA CIUDAD DE
MEDELLÍN.**

MEJIA QUINTERO DAYANA KATHERINE

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA

**FACULTAD DE ECONOMÍA. ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.**

2016

AGRADECIMIENTOS

Principalmente quiero dar las gracias a Dios por darme la oportunidad de realizar las actividades que más me apasionan, pero sobre todo por darme la fuerza y el coraje de seguir adelante y luchar por mis sueños, a pesar de las adversidades. A mi familia, por darme el estímulo de continuar por el camino que he escogido y por siempre apoyarme a lo largo de mi vida, especialmente, a mi madre que es mi mayor ejemplo a seguir y que sé que sin su continuo apoyo, no me encontraría donde estoy.

También quiero agradecer a los profesores que he tenido por inculcarme el deseo de investigar y darme las herramientas para ser una profesional íntegra. Un agradecimiento especial a mi director de tesis, Antonio, por darme la oportunidad de trabajar con él y de inspirarme a través de las conversaciones sostenidas y de su saber, por su tiempo y paciencia a lo largo de la realización de esta tesis.

Por último, quiero agradecer a las mujeres que hicieron parte de la recolección de información para la realización de esta tesis, ya que sin ellas esto no hubiera sido posible. Son el mejor ejemplo a seguir y sin duda, esas ganas de salir adelante son lo que me estimula a seguir investigando para encontrar nuevas vías para apoyarlas.

“It’s not where you come from that matters, it’s where you are going”

PEQUEÑOS CRÉDITOS, GRANDES EXPECTATIVAS: ¿LAS MICROFINANZAS EMPODERAN A LA MUJER?

CASO ESTUDIO DEL SECTOR DE CONFECCIONES EN LA CIUDAD DE MEDELLÍN.

“Women hold up half the sky.” — Chinese proverb

RESUMEN

Estudios empíricos han dado evidencia de que el microcrédito ha tenido impacto positivo en el alivio de la pobreza (Fairley, 1998; Tinker, 2000; Snow y Buss, 2001; McGuire y Conroy 2000). Las mujeres como agentes de cambio económico, social y político tienen el potencial para actuar de forma independiente, invertir de manera productiva y gastar el dinero con inteligencia. Utilizando el enfoque de capacidades de Sen, la teoría del microcrédito de Muhammad Yunus, basado en su experiencia con el Banco Grameen en Bangladesh; datos experimentales y entrevistas semiestructuradas, se busca encontrar la interacción de las mujeres pobres y cabeza de hogar con el microcrédito enfocado en el sector de confecciones de la ciudad de Medellín. Usando un diseño de investigación cuasi experimental, este estudio soporta literatura extensa que encuentra un impacto positivo en los programas de microcrédito, como consecuencia del aumento del ingreso de sus participantes, en el gasto, en la calidad y cantidad de comida y en la educación de los hijos. Como resultado, esta tesis también encuentra que el limitado apoyo por parte del gobierno y el poco acceso que tienen las mujeres a los créditos, hacen que se incrementen los costos de transacción, afecta la capacidad de reembolso de las prestatarias y limita el impacto positivo del microcrédito.

PALABRAS CLAVES: Desarrollo económico, empoderamiento femenino, microcréditos, crecimiento económico, equidad de género.

ABSTRACT

Empirical studies provide evidence that microcredit has had positive impacts on the alleviation of poverty and the empowerment of women (Fairley, 1998; Tinker, 2000; Snow y Buss, 2001; McGuire y Conroy 2000). Women as economic, social and political change agents with the potential to act independently, invest productively and spend money wisely. By using Sen's Capability Approach, Yunus experience with his Grameen Bank, experimental data and a semi-structured questionnaire based, this thesis represents the interaction of women's livelihood and microcredit focus in Medellin garment sector. Using a quasi-experimental investigation design, this research supports extensive literature finding a positive impact on microcredit programs due to increased income of its participants, spending, quality and quantity of food and education of children. As a result, this thesis finds that the lack of support from the government and the limited access to credit for women, make the transaction costs increase, affecting the repayment capacity of borrowers and limits the positive impact of microcredits.

Key words: Economic empowerment, Economic development, Micro-credit, Household and social resources.

ABREVIACIONES

BM Banco Mundial

DANE Departamento Administrativo Nacional de Estadística

EAM Encuesta Anual Manufacturera

FMI Fondo Monetario Internacional

GED Enfoque de Género en Desarrollo

GEIH Gran Encuesta Integrada de Hogares

IDG Índice de Género

IMF Institución Microfinanciera

OCDE Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

ONG Organización No Gubernamental

PNUD Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

LISTA DE GRÁFICAS

| | |
|--|----|
| Gráfica 1.1 Tendencia de la Pobreza. Personas viviendo con menos de 1.25 dólares al día | 31 |
| Gráfica 1.2 Tendencia de la Pobreza en casas donde solo hay una figura de familia con hijos | 32 |
| Gráfica 1.3 Distribución de la población total por sexo para el trimestre abril-junio 2015. | 33 |
| Gráfica 1.4 Distribución porcentual de la población inactiva según actividad realizada y sexo | 34 |
| Gráfica 1.5 Tasa de analfabetismo para población de 15 a 24 años según sexo | 35 |
| Gráfica 1.6 Tasa de analfabetismo para población de más de 15 años según sexo | 35 |
| Gráfica 1.7 Distribución porcentual de hombres en la PEA según título alcanzado. Total, nacional | 36 |
| Gráfica 1.8 Porcentaje de hogares con jefatura femenina ECV (2013 – 2014) | 37 |
| Gráfica 1.9 Porcentaje de hogares con jefatura femenina y que no tienen cónyuge ECV (2013 –2014). | 40 |
| Gráfica 3.1 Población que vive bajo la línea de la pobreza | 86 |
| Gráfica 3.2 Número de personas con créditos financieros al cuarto periodo .. | 95 |
| Gráfica 3.3 Evolución del número de personas con microcrédito 201 – 2014.. | 96 |
| Gráfica 3.4 Evolución del número de sociedades con microcrédito 2010 – 2014 | 96 |
| Gráfica 3.5 Saldos y composición de cartera real de microcrédito. 2008 – 2015 | 97 |

| | |
|--|-----|
| Gráfica 3.6 Crecimiento anual real de los bancos por modalidades. 2008 – 2016 | 98 |
| Gráfica 3.7 Crecimiento de la cartera en la modalidad de microcréditos | 98 |
| Gráfica 3.8 Desembolsos de Microcrédito del sistema financiero. 2011-2015 . | 99 |
| Gráfica 3.9 Evolución de la tasa de interés corriente bancaria y la tasa de usura de la modalidad de microcrédito | 100 |
| Gráfica 3.10 Participación por tipo de entidad a diciembre 2014 | 102 |
| Gráfica 3.11 Número de clientes en la modalidad de microcrédito por tamaño | 103 |
| Gráfica 3.11 Número de clientes en la modalidad de microcrédito por tipo .. | 104 |
| Gráfica 3.12 Porcentaje de personas adultas con acceso al crédito bancario 2015 | 105 |
| Gráfica 4.1 Ubicación de las empresas del sector confección-textil en Colombia 2012 | 111 |
| Gráfica 4.2 Variación del PIB de los subsectores entre 2010 y 2014..... | 113 |
| Gráfica 4.3 Porcentaje de Micronegocios según sector económico. Total, nacional 2014..... | 115 |
| Gráfica 4.4 Participación del capital en el sector Confecciones | 116 |
| Gráfica 4.5 Distribución geográfica del sector Textil- Confecciones 2011..... | 116 |
| Gráfica 4.6 Participación de los propietarios de Micronegocios por sector económico según sexo Total nacional 2014 | 116 |
| Gráfica 4.7 Porcentaje de los Micronegocios por lugar de trabajo según sector económico. Total, nacional 2014..... | 116 |
| Gráfica 5.1 Tasas de crecimiento del PIB real, Antioquia y Colombia | 132 |
| Gráfica 5.2 Inversión per cápita. Ciudades colombianas | 133 |

| | |
|---|-----|
| Gráfica 5.3 Distribución de las empresas por tamaño | 134 |
| Gráfica 5.4 Medellín AM: Tasas de desempleo anuales según sexo | 135 |
| Gráfica 5.5 Edad de las encuestadas..... | 139 |
| Gráfica 5.6 Educación de las encuestadas | 141 |
| Gráfica 5.7 Percepción de las tasas de interés ofrecidas | 144 |
| Gráfica 5.8 Factores que impiden otorgar un mayor número de microcréditos | 146 |
| Gráfica 5.9 Cambios en las exigencias en la asignación de nuevos microcréditos | 146 |
| Gráfica 5.10 Nivel de satisfacción del servicio ofrecido por la IMF | 147 |

LISTA DE TABLAS

| | |
|---|-----|
| Tabla 1.1 Distribución de la población para el trimestral septiembre – noviembre 2015 | 33 |
| Tabla 1.2 Tasa de incidencia de la pobreza según características del jefe de hogar, 2014 | 37 |
| Tabla 1.3 Tasa de incidencia de la pobreza extrema por características del jefe de hogar, 2014 | 38 |
| Tabla 2.1 Roles de género | 59 |
| Tabla 3.1 Libertades Instrumentales | 83 |
| Tabla 3.2 Indicadores de microfinanzas e inclusión financiera en Colombia .. | 92 |
| Tabla 3.3 Indicadores de alcance de instituciones a nivel macroeconómico .. | 92 |
| Tabla 3.4 Mercados de Microfinanzas en la región 2009 | 93 |
| Tabla 3.5 Evolución del número de personas con productos financieros (por tipo de producto) | 94 |
| Tabla 4.1 Exportaciones (variación acumulada %) | 113 |
| Tabla 4.2 Importaciones (variación acumulada %)..... | 114 |
| Tabla 4.3 Grupos industriales que concentran la mayor parte del personal ocupado industrial en CIIU Rev.4 A.C. 2014 | 118 |
| Tabla 4.4 Evolución del sector de Confecciones | 122 |
| Tabla 4.5 Grupos industriales que concentran el mayor número de establecimientos según CIIU Rev.4 A.C.2014p | 122 |
| Tabla 5.1 Estado marital | 139 |
| Tabla 5.2 Acceso a un crédito diferente de una IMF | 141 |
| Tabla 5.3 Percepciones al acceso de un microcrédito de una IMF | 142 |
| Tabla 5.4 Mejoramiento en la provisión del servicio de las IMFs | 149 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 5.5 Indicadores de impacto a nivel de negocio | 148 |
| Tabla 5.6 Indicadores de impacto a nivel familiar | 150 |

TESIS



PEQUEÑOS CRÉDITOS, GRANDES EXPECTATIVAS: ¿LAS MICROFINANZAS EMPODERAN A LA MUJER?

CASO ESTUDIO DEL SECTOR DE CONFECCIONES EN LA CIUDAD DE MEDELLÍN.

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|-----------|
| ABREVIACIONES | 8 |
| LISTA DE FIGURAS | 9 |
| LISTA DE TABLAS | 11 |
| INTRODUCCIÓN: DENTRO DE LA CAJA NEGRA | 17 |
| Problema de investigación | 21 |
| Pregunta de investigación | 23 |
| Justificación y delimitación de la investigación..... | 23 |
| Objetivos | 24 |
| Objetivos específicos | 25 |
| Metodología | 25 |
| 1. MARCO TEÓRICO: ESTATUS DE LA MUJER EN COLOMBIA | |
| 1.1. Las mujeres como eje central de los proyectos de microcréditos | 28 |
| 1.2. Colombia y la feminización de la pobreza | 30 |
| 1.3 Microcréditos y empoderamiento femenino | 40 |

| | |
|---|-----|
| 1.4 Mujer vs Mujeres | 43 |
| 2. EL EMPODERAMIENTO, UN CONCEPTO EN CONSTANTE EVOLUCIÓN | |
| 2.1 Introducción | 46 |
| 2.2 El empoderamiento y sus diferentes concepciones | 48 |
| 2.3. El papel de la mujer en el crecimiento y el desarrollo económico. | 51 |
| 2.4. Roles de género y necesidades. | 57 |
| 2.5 Género, empoderamiento y desarrollo de las microfinanzas | 61 |
| 2.6 Transfiriendo el ingreso de la cartera al bolso..... | 63 |
| 3. MICROFINANZAS | |
| 3.1 Aproximación histórica | 66 |
| 3.2 Aproximación conceptual | 69 |
| 3.3 Banca Informal | 74 |
| 3.4 Caso del banco Grameen | 75 |
| 3.5 Enfoque de las capacidades de Sen | 78 |
| 3.5.1 Libertades institucionales e instrumentales | 81 |
| 3.5.2 Capacidades, Interconexiones y Microfinanzas | 84 |
| 3.6 Microcréditos y canales de impacto | 86 |
| 3.7 Microfinanzas en Colombia | 88 |
| 3.8. Panorama actual del microcrédito en Colombia | 95 |
| 4. EL SECTOR DE CONFECCIONES COMO CASO DE ESTUDIO | |
| 4.1 Introducción | 107 |
| 4.2 Relevancia e Importancia del estudio | 108 |
| 4.3 Estructura del sector | 110 |

| | |
|--|-----|
| 4.4 Entorno macroeconómico y microeconómico del sector Textil- Confecciones | 112 |
| 4.5 Mercado laboral | 116 |
| 4.6 Microempresas y el sector Informal | 118 |
| 4.5 Mujeres en el sector: personas olvidadas | 120 |

5. MICROFINANZAS Y SU EFECTO EN EL EMPODERAMIENTO FEMENINO:

EVIDENCIA

| | |
|---|-----|
| 5.1 Microfinanzas e Inequidad | 128 |
| 5.2 Metodología de Investigación | 130 |
| 5.2.1 Área de estudio | 131 |
| 5.2.2 Fuentes de información | 135 |
| 5.2.3 Metodología de campo | 135 |
| 5.2.4 Población y muestra | 136 |
| 5.2.5 Diseño de la encuesta | 137 |
| 5.2.6 Análisis de la información | 137 |
| 5.3 Análisis Empírico | 139 |
| 5.3.1 Antecedentes Socioeconómicos | 139 |
| 5.3.2 Percepción en el acceso a los microcréditos | 142 |
| 5.3.3 Herramienta de empoderamiento de los clientes | 146 |
| 5.3.3.1 Impacto a nivel empresarial | 148 |
| 5.3.3.2 Impacto a nivel familiar | 149 |

6 LOS MICROCRÉDITOS COMO HERRAMIENTA DE REDUCCION DE POBREZA Y DE DESARROLLO.

| | |
|---|-----|
| 6.1. ¿Las microfinanzas empoderan a la mujer? | 151 |
|---|-----|

| | |
|---|-----|
| 6.2. Retos del empoderamiento a través de los microcréditos | 153 |
| 6.3. ¿Cómo analizar el empoderamiento a partir de un proyecto de microcréditos? Una revisión de las propuestas analíticas | 154 |
| 6.4 El rol de las Instituciones Microfinancieras en el empoderamiento | 155 |
| 6.5 Hacia otros modelos de acceso a préstamos: Crowdfunding | 157 |
| 6.6 Conclusiones del estudio | 158 |
| 6.7 Recomendaciones | 158 |
| 6.8 Limitaciones del estudio | 165 |
| ANEXOS | 166 |
| BIBLIOGRAFÍA | 175 |

INTRODUCCIÓN

DENTRO DE LA CAJA NEGRA

Se ha encontrado cada vez más, mayor evidencia en la relación existente entre la equidad de género y el desarrollo económico (Kabeer and Natali, 2013; Chen, 2004), al mismo tiempo que el interés en la investigación de los determinantes del empoderamiento femenino ha crecido. La equidad de género y el empoderamiento femenino son necesarias para el mejoramiento del bienestar de la mujer y el hombre, para la justicia social, y para el logro de las metas de desarrollo¹. El empoderamiento femenino incluye la participación de las mujeres en actividades económicas, así como también tener autonomía para la toma de decisiones económicas sin ninguna coerción o externalidad negativa. Estudios han demostrado que existe una correlación positiva entre las ganancias de las mujeres, su productividad y el alivio de la pobreza (Banco Mundial, 2011; FMI, 2013).

Las investigaciones realizadas sobre el estatus de la mujer y los resultados que han arrojado los reportes en los países en vía de desarrollo² muestran una alta tasa de inequidad entre los géneros, la cual toma forma de inequidad económica como también de una seria diferenciación en las áreas de educación, salud, derechos, acceso a diferentes números de recursos esenciales y diferencias en el acceso al trabajo formal. Esto es debido a que, las mujeres ocupan un gran porcentaje de ocupación en el sector informal, determinado por la vulnerabilidad de la situación de empleo, el predominio de mano de obra no calificada y la inestabilidad de ingresos (OIT, 2012a; Campbell y Ahmed, 2012). Abu - Ghaida y Klasen (2002) proveen evidencia empírica donde se observa que un país que falla en cerrar la brecha de género, puede experimentar un decrecimiento en su ingreso per cápita de 0.1 a 0.3 puntos porcentuales³.

Las mujeres son una parte integral de cada economía, por lo que es necesario colocar como uno de los principales ejes en el desarrollo económico, su empoderamiento. Éste último, es un concepto multidimensional y cubre los aspectos económicos, políticos, sociales, personales y familiares. De todas estas

¹ PNUD

² World Bank (2012a). World Development Report 2012. Gender Equality and Development. Washington, DC: The World Bank

³ Para leer más acerca de este tema, se puede redireccionar al documento: The Economic and Human Development Costs of Missing the Millennium Development Goal on Gender Equity.

facetas de desarrollo femenino, el empoderamiento económico, tiene una gran influencia cuando se tiene como fin lograr un desarrollo sostenible de la sociedad, por lo que la provisión de las microfinanzas es importante para llegar a ella.

Durante las dos últimas décadas, las microfinanzas han estado en el epicentro de las políticas internacionales de desarrollo, así como también, del debate público. Éstas son conocidas como una de las herramientas más efectivas para el desarrollo económico y su enorme potencial se ha visto en la propagación de instituciones de microcréditos localizados en países subdesarrollados, como se puede observar en el caso de la creación del Banco Grameen en Bangladesh, creado y liderado por el Premio Nobel de la Paz, Muhammad Yunus⁴. Sin embargo, las microfinanzas se encuentran bajo discusión en los círculos académicos y en el debate público, debido a los diversos resultados que ha arrojado los diferentes experimentos que se han realizado. Su contribución a la reducción de la pobreza ha sido cuestionada y el potencial de los riesgos para los clientes han incrementado los temas de discusión relacionados con este fenómeno (Schicks, 2010; Schmidt, 2010), especialmente por la influencia que ha tenido la mayoría de los gobiernos y las empresas privadas, en cuanto al tema de inclusión financiera.

El enfoque del empoderamiento femenino en el contexto de las microfinanzas trae a la luz, la significancia de las relaciones de género en el desarrollo de políticas públicas. Las mujeres están consideradas como una de las principales "... armas en contra de la pobreza" (DFIF 2006,1). La racionalidad en la provisión del acceso de las mujeres a los servicios de microfinanciación, es que las inequidades de género inhiben el crecimiento y el desarrollo económico (Banco Mundial, CIDA, PNUD, UNIFEM).

La potenciación del acceso de las mujeres a los recursos y al crédito, para generar empleo y progreso económico, es una de las líneas de trabajo más importantes para conseguir erradicar la pobreza. Las personas de bajos recursos, y el caso que se trata, el de las mujeres, no logran en general acceder a un crédito formal al no tener garantías con que respaldarlo, las cuales son las

⁴ 2006

principales exigencias de las instituciones financieras. Sin embargo, cuando las mujeres disponen de recursos, esto llega a repercutir de forma más directa en el bienestar de sus familias y de las comunidades en las que viven (Banco Mundial, 2011). Es necesario, por lo tanto, dar un claro impulso a medida que eleven sus capacidades como emprendedoras.

La efectividad y el éxito de los programas de microfinanciamiento orientados a la mujer, radican en que: 1) Ella puede alcanzar el empoderamiento, es decir, que concibe, define y persigue una mejor calidad de vida (Csaszar, 2005; Stern et al.; Rowlands, 1997), a través del éxito económico en menor tiempo que con otro tipo de intervenciones, que ayudan a la reducción de la pobreza. 2) Promueven la sostenibilidad financiera e impulsan una serie de “círculos virtuosos” de empoderamiento económico y, por último, hay un aumento del bienestar y del empoderamiento social y político de las mujeres como lo indica Mayoux⁵. Sin embargo, la autora considera que se requiere de una estrategia centrada en el enfoque de justicia de género, entendida como la eliminación de las desigualdades y la discriminación que limita a las mujeres en todos los niveles, para que ellas puedan utilizar todo su potencial.

Esta tesis, trata de responder a uno de los ámbitos de la autonomía de la mujer: el fortalecimiento de sus capacidades económicas, que supondría el acceso a los recursos materiales, humanos y sociales necesarios a través de su capacitación para la gestión de microcréditos. Se toma el contexto económico del sector de confecciones en Medellín, adoptando a las mujeres que pertenecen a este sector como sujeto central del estudio y se hace una aproximación al papel que desempeñan los microcréditos como herramienta de empoderamiento.

La tesis se ha estructurado en seis capítulos, en los que se hace una primera aproximación al fenómeno desde un enfoque de género para aclarar qué razones han llevado a los microcréditos a seleccionar a las mujeres como público preferencial. Seguidamente, se analizan diferentes teorías sobre el empoderamiento, destacando sus orígenes y la presencia de diferentes interpretaciones que se tienen sobre dicho concepto; y las teorías que rodea el microcrédito, los autores más importantes y su correlación con el

⁵ Citada por Pait (2009)

empoderamiento. Posteriormente se debate el papel de los microcréditos como herramienta económica, los cuales pueden ayudar a la ampliación de poder por parte de las mujeres y, por lo tanto, su influencia en el empoderamiento de las mismas, partiendo de la base de que debe promoverse como un proceso endógeno. Se realiza un estudio empírico basado en los resultados de encuestas semiestructuradas que expliquen la influencia de las variables en el empoderamiento de las mujeres. Finalmente, y antes de presentar las conclusiones, se propone una revisión de las metodologías de análisis que se pueden considerar para un estudio de ésta índole y que centran su atención en las cuestiones económicas y sociales que influyen en el empoderamiento femenino.

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

Formular una apropiada intervención en la transformación del estatus de la mujer desde adentro y desde afuera de sus hogares ha sido una de las mayores preocupaciones de los economistas enfocados en el tema de desarrollo económico. Con el tiempo, han sido formuladas un conjunto de estrategias procurando el mejoramiento del acceso y calidad de la educación, la salud y los servicios de orientación familiar, así como también el acceso a consultas legales. A su vez, políticamente, se han hecho intentos para aumentar la proporción de las participantes femeninas en los órganos políticos representativos. En el ámbito financiero y económico, la estrategia más popular, especialmente desde la década de los noventa, ha sido la participación de las mujeres en los programas de microfinanzas. (Milgrajum, 2000: 212; Von Bulow, Damball & Maro, 1995:5, Malhotra, Schuler & Boender, 2002:24).

A pesar de estos esfuerzos para reconocer la situación de las mujeres a partir de la transformación de las relaciones sociales y de género, ellas se han quedado rezagadas en el proceso de desarrollo y aún están subordinadas, en un gran número de ocasiones, a los hombres. Por ejemplo, a pesar de la suposición de que las mujeres que lideran las micro y pequeñas empresas pueden llegar a transformar o cambiar su posición desventajada, en relación a los ingresos de los hogares y la sociedad en general, algunos autores como Cartaya, McDonnell, Himunyanga-Phiri & Tembo, (citado en Grasmuck & Espinal, 2000, p.242) argumentan que debido a que el trabajo en los sectores informales tienden a usar habilidades domésticas que son subvaloradas e invisibles, hacen que no se pueda transformar las relaciones de género y de hecho, pueden llegar a reforzar su estratificación. Al mismo tiempo, hay un debate teórico concerniente a la centralidad del ingreso o a la autonomía de las mujeres alrededor de ella (Grasmuck & Espinal, 2000, p.232). En este debate, algunos teóricos miran el potencial del poder económico como modalidad de reducción de la dependencia de las mujeres con sus contrapartes masculinas y el mejoramiento de su rol en los hogares y comunidades (Safsa, Tinker & Blumberg; in Grasmuck & Espinal, 2000:241).

El supuesto de que la participación en un programa de microfinanzas lleva al empoderamiento, está típicamente arraigado en un paradigma con base financiera. Definir el empoderamiento solo en base de términos económicamente, conceptualmente elimina su multidimensionalidad. De acuerdo a Cheston y Kuhn (2002), el empoderamiento abarca tanto la elección como el poder. Para los autores, este concepto incluye tener las opciones para elegir como también de tener el poder para hacerlo entre varias opciones. En el contexto de las microfinanzas, adherirse al paradigma del empoderamiento basado en el aspecto financiero es problemático, porque refleja la elección del componente del empoderamiento, pero no el componente de poder. Daley-Harris (2000) explica que el poder de las mujeres para tomar elecciones puede ser determinadas en su mayoría por los valores de la sociedad en las que viven. De esta manera, los cambios en los ingresos pueden no hacer una diferencia en la percepción de empoderamiento de las mujeres, si ellas son desempoderadas como grupo en su cultura.

En esta tesis, se presenta evidencia de importantes contribuciones hechas por las microfinanzas para erradicar la pobreza y llevar al empoderamiento femenino, por medio de la incrementación de actividades generadoras de ingreso y mayor acceso a servicios como la salud y la educación, y la reducción de la vulnerabilidad.

La presente investigación indica que, en adición al cambio en los ingresos, el diseño y la implementación de los programas microfinancieros son también fuertes determinantes del empoderamiento femenino. Es por esta razón, que se señala la importancia de que la relación entre las microfinanzas y el empoderamiento deba extenderse más allá del paradigma financiero. En la actualidad, los gobiernos están tratando de intervenir en la reducción de la pobreza en los países, sin embargo, la falta de apoyo en políticas que sean asertivas y, sobre todo que generen mayores cambios, son necesarios para la búsqueda de un mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

La pregunta principal de la investigación fue: ¿Cuál es el impacto de las microfinanzas en el empoderamiento de las mujeres?

JUSTIFICACIÓN Y DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Este problema fue seleccionado por diversas razones: La primera es que el empoderamiento de las mujeres debe ser una de las principales metas para el desarrollo económico y la equidad de género; y la segunda razón, es que los estudios y *papers académicos* que se enfocan en el empoderamiento femenino en el país son escasos, están distribuidos geográficamente de forma desigual y algunos son limitados en sus análisis, así como también institucionalmente no tienen tanta precedencia. La mayoría de las investigaciones han sido sobre el impacto en las empresas de microcrédito en el Sur de Asia, particularmente en Bangladesh, India y Pakistán como por ejemplo los trabajos de Ackerly (1995); Goetz & Gupta (1996); Hashemi, Schuler & Riley (1997, p.563); Schuler, Hashemi & Badal (1998, p.148); Schuler & Hashemi (1994; p.65); Schuler, Hashemi, Riley & Akhter (1996), Schuler & Hashemi (1995); Hashemi; Schuler & Riley (1996: 1729: 150); Fernando (1997); Madheswaran & Dharmadhikary (2001, p. 227-228) y Mumtaz (2000) y Malhotra et al (2002, p.24).

Las delimitaciones de la investigación se encuentran enmarcadas en las áreas a trabajar. Se estudiará el sector de confecciones de la ciudad de Medellín, por poseer una muestra considerable de mujeres que trabajan en dicho sector y por ser uno de los más feminizados en Colombia como se explicará a lo largo de la tesis. El periodo de tiempo comprende los últimos diez años. La información se tomará de datos y bases estadísticas del DANE, de los bancos de préstamos de créditos y de encuestas y entrevistas realizadas a las mujeres pertenecientes a la muestra escogida en la ciudad de Medellín. El periodo de estudio para la realización de la investigación fue de cuatro meses.

OBJETIVOS

El objetivo de esta investigación es observar y evaluar si las mujeres activas en un programa de microfinanzas, se empoderan económicamente y socialmente a través de la otorgación de microcréditos. Examinar el impacto de las microfinanzas en el empoderamiento femenino por medio de una revisión sistemática de la evidencia, enfocándose en la observación del sector de confecciones de la ciudad de Medellín, donde las mujeres pobres y cabeza de hogar poseen una de las mayores participaciones del mercado laboral, y a través de ella hacer recomendaciones para mejorar la efectividad de las intervenciones.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Los objetivos específicos del estudio son:

- I. Evaluar el rol de los servicios de las microfinanzas en el mejoramiento del ingreso de las mujeres.
- II. Evaluar el impacto de las microfinanzas en el acceso y control sobre los recursos por parte de las mujeres.
- III. Medir la influencia de los microcréditos en el estándar de vida de las mujeres y en su empoderamiento.

Este estudio busca aportar al debate del tema de desarrollo económico enfocado a los microcréditos, debido a que existen pocas experiencias y metodologías desarrolladas sobre ellos, especialmente los que van dirigidos a las mujeres en Colombia.

METODOLOGÍA

La metodología utilizada en este estudio, está basada en los preceptos de la investigación cualitativa, a través de la técnica de estudio de caso y la investigación cuantitativa por medio de estadísticas. A través de la utilización de ellos, se pretende conocer los aspectos esenciales del problema, simplificar los aspectos relevantes y finalmente hacer un análisis.

La metodología del análisis de caso comienza desde un aspecto descriptivo, hasta llegar a lo evaluativo; es decir, a la formulación de algunos juicios que permitan la acción. Debido a que el empoderamiento es un concepto que se fundamenta a sí misma en una percepción personal y en la experiencia (Bolton & Brookings, 1996), estudios exploratorios que se enfocan en como los prestatarios perciben y experimentan el empoderamiento pueden ser más apropiadas (Kabeer, 2001).

El marco teórico es la primera sección que es delimitada. Esto comprende una discusión de cómo las teorías son usadas para dar respuesta a la pregunta de investigación, y proveer un acercamiento crítico al uso de ellas. Luego, la información empírica es discutida, incluyendo una valoración de los métodos en relación a su recolección, validación y las implicaciones que este tipo de información tiene para el análisis.

Basado en la realización de entrevistas y encuestas que explica la influencia de los microcréditos en las vidas de las mujeres y en las decisiones de ellas en cuanto al nivel de ingresos del hogar, se observa el potencial de ellas a través de estos canales. Subsecuentemente, la estrategia general de la tesis es delimitada, incluyendo una discusión acerca de sus fortalezas y debilidades, a la vez que se comprenden métodos alternativos y áreas focales. La teoría de capacidades de Amartya Sen junto a la teoría de microcréditos de Yunnus, son usadas como principales teorías para responder la pregunta de investigación. En el capítulo cinco, se explicará con detalle la metodología utilizada.

CAPITULO 1.

MARCO TEÓRICO: ESTATUS DE LA MUJER.

CAPITULO 1.

MARCO TEÓRICO: ESTATUS DE LA MUJER.

1.1. Las mujeres como eje central de los proyectos de microcréditos.

El 70% de la población desfavorecida en el mundo son mujeres (HDR, 2014). Tradicionalmente, las mujeres por lo general, han sido perjudicadas en cuanto al acceso al crédito y otros servicios financieros. Los bancos comerciales a menudo se enfocan en negocios de carácter formal o en hombres que se encuentran trabajando informalmente, descuidando a las mujeres que tienen mayor participación en el creciente segmento de la economía informal (UN, 2000). Las microfinanzas, por otra parte, a menudo tienen como objetivo a las mujeres de forma exclusiva. Los clientes femeninos representan el 85% de los clientes más pobres de las microfinanzas⁶, por lo tanto, enfocarse en las mujeres prestatarias tiene mayor sentido desde un punto de vista de política pública.

Las mujeres, como resultado son un excelente riesgo. En el Banco Grameen, la Institución Microfinanciera (IMF) más grande del mundo, más de 90% de los clientes que poseen préstamos, son mujeres⁷. Se ha comprobado que ellas realizan oportunamente sus pagos en la mayoría de los casos, a diferencia de sus contrapartes masculinas⁸. Los hombres en otras palabras, tienden a gastar más del ingreso incrementado en ellos mismos que en sus hogares⁹. Este controversial resultado, trae un específico patrón de género reflejado en el gasto ya que las mujeres direccionan más de sus ganancias al hogar, lo cual ha sido reportado en una variedad de países y sociedades a lo largo de los últimos veinte años de investigación en el manejo de los recursos en los hogares.

Cuanto más las mujeres participan en la economía, se vuelven más comprometidas social y políticamente. Con sus comunidades, buscan tener más cambios que mejorarían no solo sus vidas, sino también la de otras niñas y mujeres, adjudicando que el poder del ejemplo es una variable influyente en la

⁶ Microcredit Summit Campaign Report 2007.

⁷ Grameen Bank. History.

⁸ ARMENDARIZ & MORDUCH, supra note 22, en 183; HOLVOET, Nathaly. The impact of Microfinance Decision making Agency: Evidence from South India, 36. DEV & CHENGE 1, 75-76 (2005).

⁹ JACOBSON, Jodi. Closing the gender gap in development, en *State of the World 1993: A worldwatch Institute Report on progress toward a sustainable society* 61, 63 (Linda Stark Ed. 1993)

sociedad. Más familias pagarían para que sus hijas atiendan a los colegios si observan a otras mujeres ejercer su educación. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el estatus social de las mujeres en varias culturas hace que escondan sus esfuerzos al comenzar un negocio (UNESCO, 2007).

Las mujeres que proveen para sí mismas y para sus familias están empoderadas. Toman más decisiones, tienen mayor influencia en las negociaciones, mayor autoestima y una mayor confianza en sus habilidades, pero, sobre todo, las mujeres que progresan económicamente también creen en su derecho de tomar decisiones sobre sus propias vidas. Además, la condición mejorada de algunas mujeres, puede beneficiar en una escala más grande a la sociedad. Las microfinanzas, ofrecen a las mujeres la oportunidad de entrar a la esfera pública como negociadoras, expandiendo sus roles más allá de amas de casa a sostén de la familia, con una mayor dotación de recursos. (OECD, 2010; Duflo, 2012).

Los esfuerzos de una mujer para generar ingresos pueden también deberse porque algunas veces el esposo o padre, está fallando en proveer los recursos necesarios a su familia. Algunas personas se preocupan que esto pueda llevar a un incremento en la violencia doméstica. Sin embargo, a menudo lo opuesto suele más cierto. La participación de las mujeres en las microfinanzas ha llevado a reducir la violencia doméstica en sus hogares a la vez que se reduce la pobreza (Banco Mundial, 2005), de hecho, la dinámica en muchas familias, parece mejorar cuando también los hombres se benefician de la prosperidad incrementada del hogar.

Para las mujeres que son beneficiarias de las microfinanzas, la educación mejora y les permite expandir sus habilidades de negocios. Las mujeres que dominan la lectura, el escribir, y las matemáticas básicas están en mejor posición de trabajar para ellas mismas. Muchas IMF's proveen entrenamiento de negocios, acceso a la educación, desarrollo tecnológico, así como también en políticas y promoción. Organizaciones como las Naciones Unidas, el Banco Mundial, entre otros, colocan de relieve la importancia de la educación como clave para acceder a mayores oportunidades. Niñas educadas tienden a aplazar sus matrimonios y la maternidad; así como también tienden a buscar cuidados médicos para ellas y

sus hijos y están más propensas a alentarlos a estar en la escuela por mayor tiempo (Banco Mundial, 2014).

Aunque el impacto positivo de las microfinanzas en el empoderamiento femenino es evidente, los proveedores de estas instituciones tienen que ser precavidos en evadir posibles consecuencias negativas. Los estudios han mostrado que las mujeres algunas veces tienen poco o nada control sobre sus préstamos, cuando el esposo o el hombre de familia toman todas las decisiones (Meyer, 2007). Así también, diferencias en alfabetismo, derechos de propiedad y actitudes sociales sobre las mujeres pueden limitar el impacto que tienen alrededor. Las mujeres también pueden verse cohibidas, debido a la mayor carga de trabajo creado por la responsabilidad de reembolso de los préstamos. La evidencia sugiere que un microcrédito aumenta la carga de trabajo de las mujeres y las niñas, tal vez compensado por una mayor igualdad en el hogar en cuanto a la toma de decisiones (Navajas, 2000).

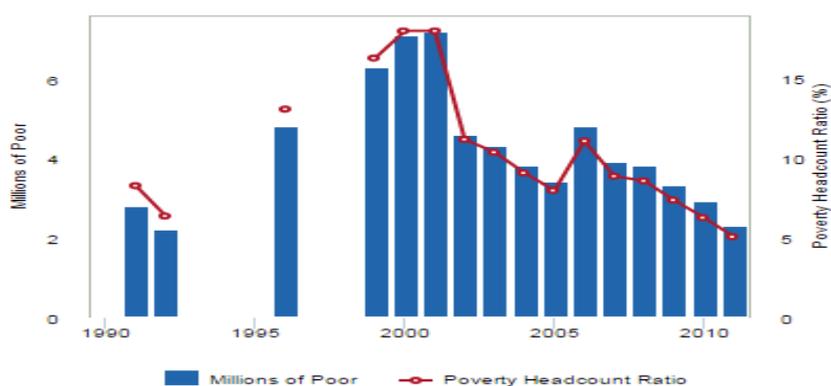
Tal vez el mayor obstáculo que enfrentan las mujeres es la falta de educación. En el 2013, el 63% del total de mujeres adultas y el 59% de las jóvenes entre quince y veinticuatro años eran analfabetas (UNESCO, 2015). El analfabetismo, la deficiencia en matemáticas y en las habilidades de contabilidad son comunes entre las mujeres que viven en la pobreza, lo que puede dañar al eje de sus negocios.

Algunas mujeres se ven sobrecargadas con la crianza de sus hijos, el cocinar, limpiar y manejar sus casas. Muchas sociedades y familias esperan que cualquier empresa de negocios tome un lugar secundario en relación a las labores del hogar. Algunas tradiciones culturales o prácticas religiosas no tienen en consideración o les resulta mal visto que las mujeres trabajen fuera del hogar y ganen un ingreso. En algunos casos, las mujeres se ven en la necesidad de participar en programas de microfinanzas de forma secreta y en otros, sin embargo, se ha hecho un esfuerzo para educar a las mujeres sobre sus derechos y el involucramiento de los hombres, por lo que el proceso de las microfinanzas se ve menos ajeno a ellas (Kristof, 2011).

1.2. Colombia y la feminización de la pobreza.

La "feminización de la pobreza" es una frase acuñada en referencia a un cambio en las tendencias en los niveles de pobreza en contra de las mujeres o los hogares a cargo de ellas.¹⁰ Más específicamente, es un aumento en la diferencia en los niveles de pobreza entre las mujeres y los hombres o entre mujeres, comparado con una relación entre los hombres y los hogares encabezados por ellos. Aunque las mujeres "no siempre son más pobres que los hombres, son más vulnerables debido a que su base de derechos es más débil. Una vez pobres, tienen menores opciones en términos de escape".¹¹ Las mujeres son más vulnerables a los efectos adversos de la pobreza y tienen una experiencia de la pobreza más severa que sus contrapartes masculinas.

Porque implica un cambio, la feminización de la pobreza no debe ser confundida con la prevalencia de los altos niveles de pobreza entre las mujeres o los hogares donde ellas son la cabeza de hogar. La feminización es un proceso, donde "un alto nivel de pobreza" es un estado. También es un concepto relativo basado en la comparación entre hombres y mujeres, incluyendo los hogares liderados por ellos. Dado a que el concepto es relativo, la feminización no necesariamente insinúa un empeoramiento de la pobreza entre las mujeres. Si la pobreza se reduce rápidamente entre los hombres y solamente un poco entre las mujeres, aun habría feminización de la pobreza.

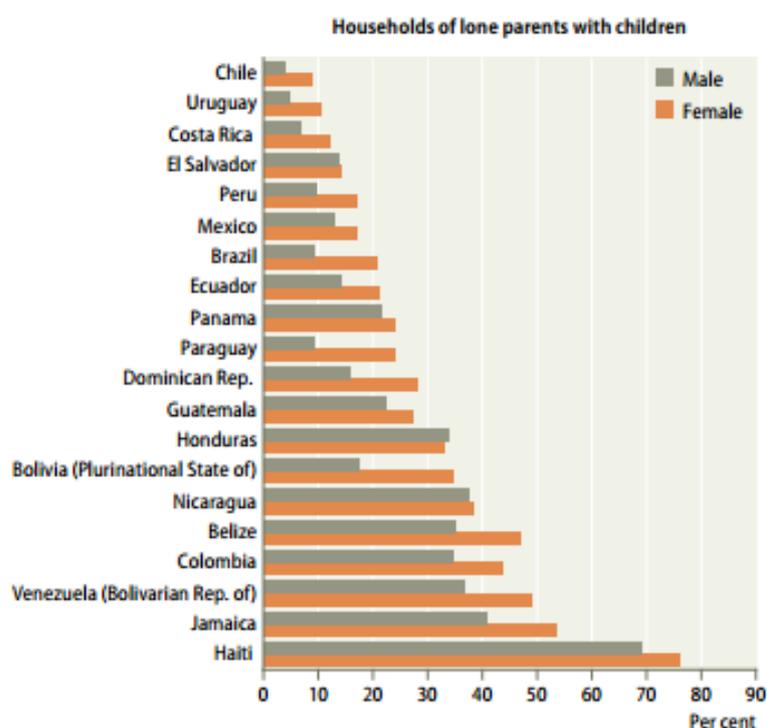


Gráfica 1. 1. Tendencia de la Pobreza. Personas viviendo con menos de 1.25 dólares al día. FUENTE: Worldwide Bank. Poverty and Equity DataBank.

¹⁰ Marcoux, Alain. "The Feminization of Poverty: Claims, Facts, and Data Needs." Population and Development Review, Vol. 24, 1998.

¹¹ Cheruiyot, Augustine. "Improving the Standards of Women through Microfinance: FSA Experience." K-Rep Development Agency. Nairobi, Kenya: K-Rep Development Agency, 2002.

Las mujeres son las más pobres entre los pobres, relativamente más desfavorecidas que los hombres, y desproporcionadamente representadas entre las personas más pobres del mundo. Según el Banco Mundial, en 2015 cerca de 970 millones de personas seguirán viviendo con menos de 1,25 dólares al día en países que en 1990 ya estaban clasificados como de ingresos bajos o medianos. África subsahariana y Asia meridional acumularán, cada una, aproximadamente el 40% del total de la población de los países en desarrollo que vive en la pobreza extrema como se observa en la gráfica 1.1.

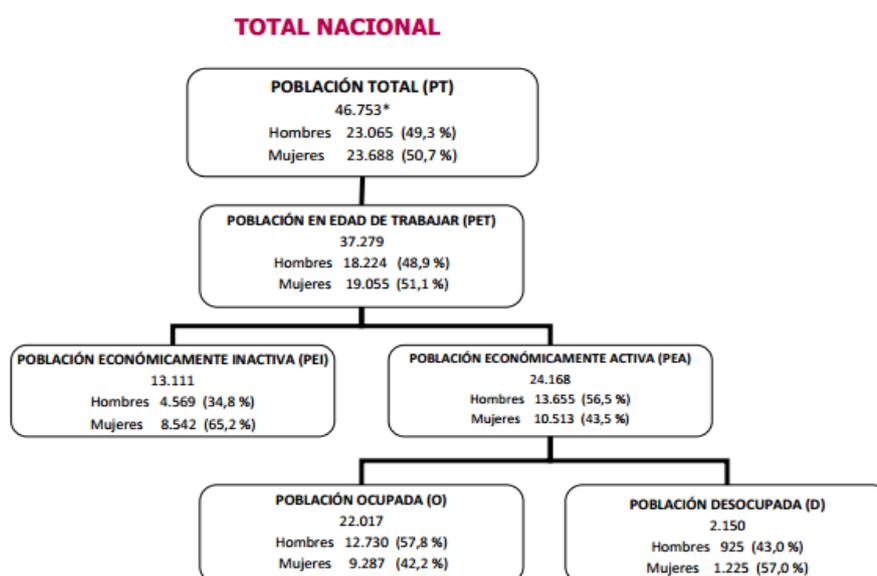


Gráfica 1.2. Tendencia de la Pobreza en casas donde solo hay una figura de familia con hijos. FUENTE: CEDLAS and The World Bank, Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (SEDLAC) (2009).

Note: Poverty rates are based on \$2.50 a day poverty line

Las mujeres son a menudo más pobres que los hombres que viven en hogares que son sostenidos solo por una persona. Esto es cierto para la mayoría de los países en Latino América y el Caribe, como se puede observar en la gráfica 1.2. La diferencia en la tasa de pobreza entre las mujeres y los hombres es más alta

en Colombia, seguida de México y Nicaragua. Cuando vive una sola persona en un hogar, 42% de las mujeres y 23% de los hombres son pobres.¹²



Gráfica 1.3. Distribución de la población total por sexo para el trimestre abril- junio 2015. Total, nacional. FUENTE: DANE, Gran Encuesta Integrada de Hogares.

En Colombia, las mujeres constituyen más de la mitad de la población. De acuerdo con el DANE en el trimestre comprendido entre abril y junio del año 2015, las mujeres representan un 50.7% y los hombres un 49.33% de la población, una tendencia que se confirma en todos los grupos, salvo en el rango de 0 a 14 años (49% mujeres y 51% hombres)¹³.

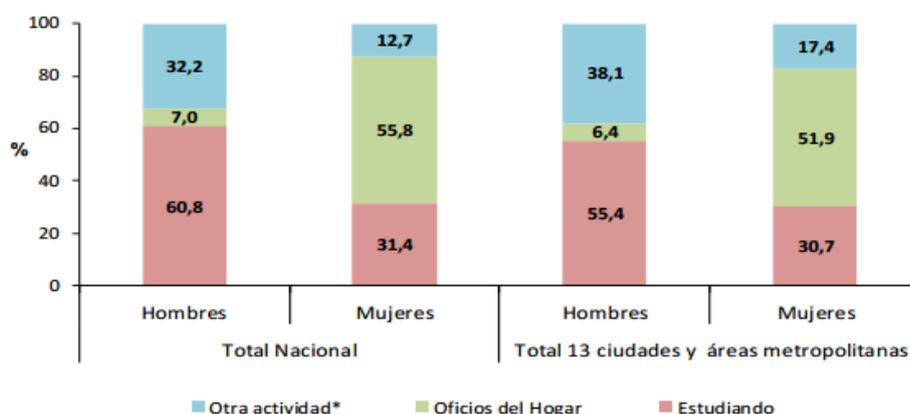
| Concepto | Sep - Nov 2015 | HOMBRES | MUJERES |
|---------------------------------|----------------|---------|---------|
| Población en edad de trabajar | 37.492 | 18.329 | 19.163 |
| Población económicamente activa | 24.625 | 13.875 | 10.750 |
| Ocupados | 22.621 | 13.019 | 9.602 |
| Desocupados | 2.005 | 856 | 1.148 |
| % población en edad de trabajar | 79,8 | 79,1 | 80,5 |
| TGP | 65,7 | 75,7 | 56,1 |
| TO | 60,3 | 71,0 | 50,1 |
| TD | 8,1 | 6,2 | 10,7 |

Tabla 1.1. Distribución de la población para el trimestral septiembre – noviembre 2015. % población en edad de trabajar, tasa global de participación, de ocupación, de desempleo (abierto y oculto) y de subempleo. Total, nacional. FUENTE: DANE, Gran Encuesta Integrada de Hogares.

¹² CEDLAS and The World Bank, Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (SEDLAC) (2009).

¹³ DANE, 2015. Encuesta de hogares.

En referencia al mercado laboral, como se observa en la tabla 1.1, la población total en edad de trabajar para el trimestre de septiembre a noviembre 2015 se estimó en 37,492 miles de personas, con 51.11% siendo mujeres y 48.88% siendo hombres, donde la población ocupada estuvo compuesta por 13,019 miles de hombres y representaron el 57.55% de los ocupados mientras que 42.44% y 9,602 miles son mujeres, indicando la brecha existente entre ambos sexos. La tasa de desempleo de las mujeres fue de 10.7% y la de los hombres fue de 6.2%, sin embargo, en ese periodo estudiado frente al mismo trimestre del año anterior, la población desocupada masculina presentó un aumento de 0.1%, y la población femenina reportó un aumento de 0.2%.



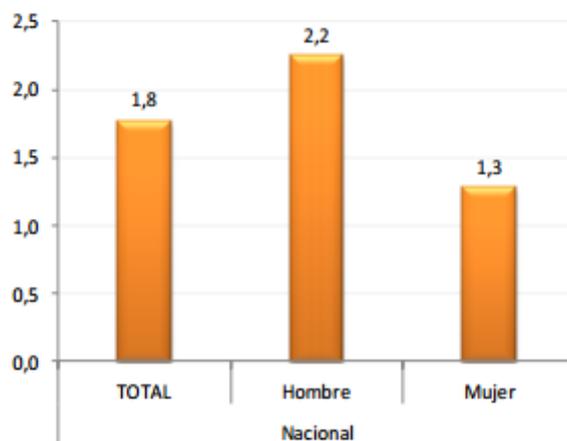
Gráfica 1.4. Distribución porcentual de la población inactiva según actividad realizada y sexo¹⁴. Total, nacional. Trimestre móvil septiembre – noviembre 2015. FUENTE: DANE, Gran Encuesta Integrada de Hogares.

Para el trimestre septiembre – noviembre de 2015, el 60.8% de los hombres y el 31.4% de las mujeres que hacen parte de la población inactiva se encontraban estudiando. En la gráfica 1.4 se puede observar que las mujeres inactivas se dedicaron principalmente a oficios del hogar con un 55.8% mientras que el 60.8% de los hombres se dedicaron a estudiar.

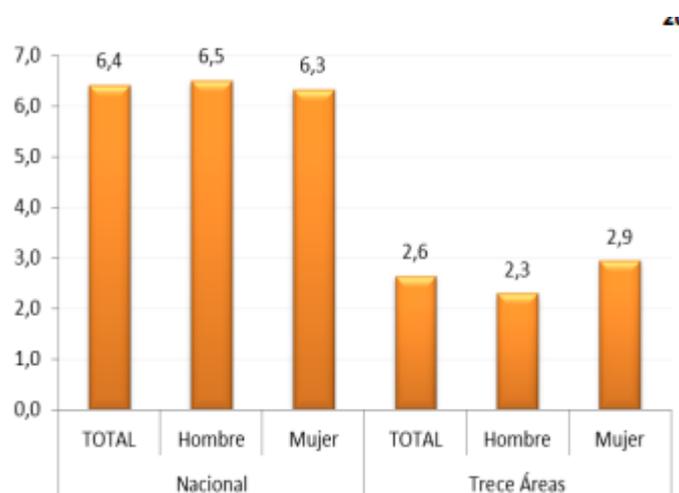
La tasa de analfabetismo en las mujeres mayores de 15 años ha estado entre uno y cuatro puntos porcentuales por debajo de la tasa de analfabetismo en

¹⁴ *Otra actividad incluye las categorías: Incapacitado permanente para trabajar, rentista, pensionado ó jubilado y personas que no les llama la atención o creen que no vale la pena trabajar.

hombres con la misma edad¹⁵. En el caso del analfabetismo para la población de 15 a 24 años la tasa global en Colombia fue de 1.8%, donde la tasa de los hombres fue 2.2% y la de las mujeres se ubicó en un 1.3% (gráfica 1.5). En la población de más de 15 años, se registró una tasa global de 6.4%, donde, 6.5% se registró para los hombres y 6.3% para las mujeres en el 2011 como se observa en la gráfica 1.6.



Gráfica 1.5. Tasa de analfabetismo para población de 15 a 24 años según sexo. Total, nacional 2011. FUENTE: DANE, Gran Encuesta Integrada de Hogares.

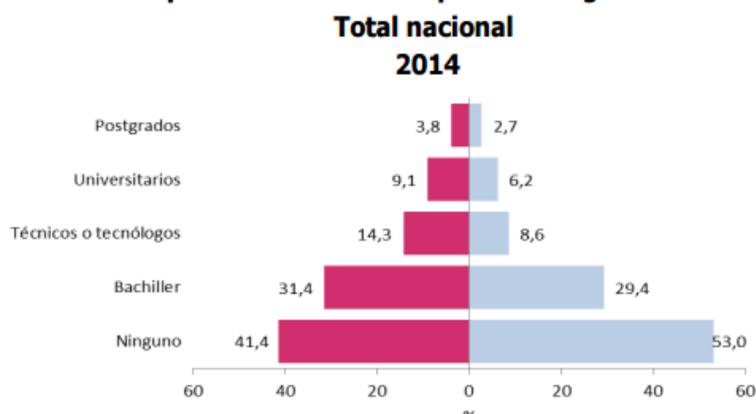


Gráfica 1.6. Tasa de analfabetismo para población de 15 a 24 años según sexo. Total, nacional 2011. FUENTE: DANE, Gran Encuesta Integrada de Hogares.

¹⁵ DANE. Período 2007 – 2011.

El promedio de años de escolaridad para las mujeres del mismo rango de edad, ha estado entre uno y dos puntos porcentuales por encima de sus contrapartes y la tasa neta de asistencia de mujeres a la educación primaria, secundaria y superior para el 2011, era superior a la de los hombres en 0.7, 8.6 y 3.6 puntos porcentuales respectivamente¹⁶ y sigue manteniendo la misma tendencia.

Distribución porcentual de la PEA por sexo según título alcanzado



Gráfica 1.7. Distribución porcentual por sexo en la PEA según título alcanzado. Total, nacional. FUENTE: DANE, Gran Encuesta Integrada de Hogares.

Se ha observado a lo largo de los años que las mujeres que hacen parte de la Población Económicamente Activa (PEA) tienen mayor nivel educativo que el de los hombres¹⁷. Al realizar un análisis con la gráfica 1.7, se observa que la proporción de mujeres que conforman la PEA, sin ningún nivel educativo es menor que la proporción de hombres en iguales condiciones, con un valor de 11.6 puntos porcentuales. Así mismo, en la PEA hay una mayor proporción de mujeres que de hombres con título en todos los niveles (Bachiller, técnico/tecnólogo, universitario y posgrado).

De acuerdo con el Sistema Nacional de Información de la Educación Superior¹⁸ el 54.5% de las personas graduadas en instituciones de educación superior del durante el periodo comprendido entre 2001 a 2013 fueron mujeres y el 45.5%

¹⁶ Tasa neta de asistencia escolar total es la relación entre la población entre 5 y 21 años que asiste al nivel educativo apropiado para su edad y la población total entre 5 y 21 años. Las tasas netas de asistencia escolar por nivel se refieren a la relación entre la población que asiste a un nivel educativo y que tienen la edad adecuada para cursarlo y el total de la población en el rango de edad apropiado para dicho nivel.

¹⁷ DANE (2010,2011,2012,2013,2014)

¹⁸ SNIES

fueron hombres. Esto trae como resultado, que las mujeres se encuentran en una posición donde, por lo general, están mejor educadas que sus contrapartes masculinas. Al hacer un desglose de la información, se observa una mayor participación de los hombres en los niveles técnico y profesional con un 60.4%, maestría con un 54% y doctorado con un 64.1% mientras que las titulaciones de las mujeres son superiores a sus contrapartes masculinas en los niveles universitario con 57.1% y especialización con 56.6%. En el nivel tecnológico hay una participación levemente superior de las mujeres con un 50.3%.

| Características del jefe de hogar | | Total Nacional | Centros Poblados y rural | | | Otras Cabeceras |
|-----------------------------------|---------------------------------|----------------|--------------------------|----------|----------|-----------------|
| | | | Cabeceras | disperso | 13 áreas | |
| Sexo | Hombre | 27,3 | 22,5 | 40,1 | 14,2 | 34,4 |
| | Mujer | 31,0 | 28,4 | 46,3 | 18,8 | 42,3 |
| Edad | Hasta 25 años | 34,3 | 32,1 | 40,3 | 21,9 | 44,0 |
| | Entre 26 y 35 años | 33,5 | 30,2 | 44,6 | 21,5 | 42,9 |
| | Entre 36 y 45 años | 33,1 | 29,0 | 45,4 | 19,1 | 42,2 |
| | Entre 45 y 55 años | 25,6 | 21,2 | 40,9 | 13,4 | 32,9 |
| | Entre 56 y 65 años | 21,9 | 18,3 | 35,0 | 11,2 | 29,9 |
| | Mayor a 65 años | 23,3 | 19,4 | 36,8 | 10,4 | 32,8 |
| Nivel Educativo | Ninguno o primaria | 39,6 | 35,8 | 45,7 | 23,1 | 49,3 |
| | Secundaria | 25,7 | 24,7 | 31,6 | 17,6 | 35,8 |
| | Técnica o Tecnológica | 10,1 | 10,0 | 11,6 | 6,5 | 16,6 |
| | Universidad o posgrado | 4,9 | 4,8 | 7,1 | 3,3 | 8,3 |
| Situación laboral | Desocupados | 47,2 | 45,4 | 59,9 | 36,8 | 57,1 |
| | Ocupados | 27,2 | 23,1 | 39,5 | 14,8 | 35,0 |
| | Inactivos | 30,1 | 25,8 | 50,6 | 15,5 | 41,4 |
| Posición Ocupacional | Asalariados | 15,9 | 15,0 | 19,5 | 10,0 | 23,9 |
| | Patronos y cuenta propia | 36,2 | 30,2 | 51,0 | 19,7 | 42,7 |
| Seguridad social | Afiliado | 7,8 | 8,1 | 5,5 | 6,3 | 11,8 |
| | No Afiliado | 38,5 | 34,8 | 46,1 | 23,6 | 46,8 |

Fuente: DANE, cálculos con base GEIH.

Tabla 1.2. Tasa de incidencia de la pobreza según características del jefe de hogar, 2014 (Cifras en porcentajes). Total, nacional. FUENTE: DANE, Gran Encuesta Integrada de Hogares.

Históricamente los hombres han predominado como jefes de hogar y la jefatura femenina de los hogares es, mayoritariamente, una jefatura sin cónyuge. La jefatura masculina en los hogares, si bien ha disminuido, se mantiene como una constante.¹⁹ El número de hogares donde hay mujeres cabeza de hogar ha tenido un rápido crecimiento en los últimos años. En cuanto a la pobreza, existe una mayor incidencia en las mujeres y particularmente en las niñas.

¹⁹ DANE. Censo General de hogares 2005.

En el país, se ha pasado del 25.8% del total de hogares en 1997, al 29.9% en el año 2005²⁰. Del total de hogares encabezados por mujeres, el 54.1% son hogares no pobres, es decir, que cumplen con la cobertura mínimas de necesidades básicas, el 22.8% son hogares en condiciones de pobreza y el 23.1% son hogares que se encuentran en una situación de extrema pobreza²¹. De acuerdo con los resultados de la Gran Encuesta Integrada de Hogares²² para el año 2014, en el total de hogares donde las mujeres son cabeza hogar, se evidencia una tasa de incidencia de pobreza monetaria de 31.0%, y los hombres de 27.3%, lo cual equivale a una diferencia de 3.3 puntos porcentuales. La tasa de incidencia de la pobreza extrema para las mujeres fue de 9.4%, 2 puntos porcentuales por encima de la tasa de incidencia en hombres como se observa en la tabla 1.3. Durante el período de 2011 a 2014 la incidencia de la pobreza monetaria y de la pobreza extrema se concentró mayoritariamente en niñas de 0 a 9 años.

| Características del jefe de hogar | | Total Nacional | Cabeceras | Centros poblados y rural disperso | 13 áreas | Otras Cabeceras |
|-----------------------------------|---------------------------------|----------------|-----------|-----------------------------------|----------|-----------------|
| Sexo | Hombre | 7,4 | 3,9 | 16,8 | 1,9 | 6,9 |
| | Mujer | 9,4 | 7,1 | 22,7 | 4,0 | 11,6 |
| Edad | Hasta 25 años | 10,0 | 7,2 | 18,1 | 4,6 | 10,1 |
| | Entre 26 y 35 años | 10,0 | 6,9 | 20,3 | 3,9 | 11,3 |
| | Entre 36 y 45 años | 9,4 | 6,1 | 19,3 | 3,1 | 10,0 |
| | Entre 45 y 55 años | 7,0 | 4,0 | 17,3 | 1,9 | 7,2 |
| | Entre 56 y 65 años | 5,9 | 3,4 | 14,9 | 1,8 | 6,1 |
| | Mayor a 66 años | 6,6 | 3,7 | 16,6 | 2,0 | 6,4 |
| Nivel Educativo | Ninguno o primaria | 12,5 | 7,8 | 20,2 | 4,2 | 11,6 |
| | Secundaria | 6,0 | 4,9 | 12,9 | 2,7 | 8,3 |
| | Técnica o Tecnológica | 1,9 | 1,7 | 4,9 | 1,3 | 2,6 |
| | Universidad o posgrado | 1,0 | 0,9 | 1,8 | 0,6 | 1,7 |
| Situación laboral | Desocupados | 20,7 | 18,1 | 39,0 | 13,0 | 25,1 |
| | Ocupados | 6,9 | 3,8 | 16,0 | 1,9 | 6,6 |
| | Inactivos | 10,5 | 6,9 | 27,3 | 3,4 | 12,2 |
| Posición Ocupacional | Asalariados | 1,9 | 1,4 | 3,8 | 0,6 | 2,7 |
| | Patronos y cuenta propia | 10,9 | 5,9 | 23,1 | 3,1 | 9,3 |
| Seguridad social | Afiliado | 0,3 | 0,2 | 1,1 | 0,1 | 0,4 |
| | No Afiliado | 10,6 | 6,6 | 18,8 | 3,6 | 9,7 |

Fuente: DANE, cálculos con base GEIH.

Tabla 1.3. Tasa de incidencia de la pobreza extrema por características del jefe de hogar, 2014 (Cifras en porcentajes).

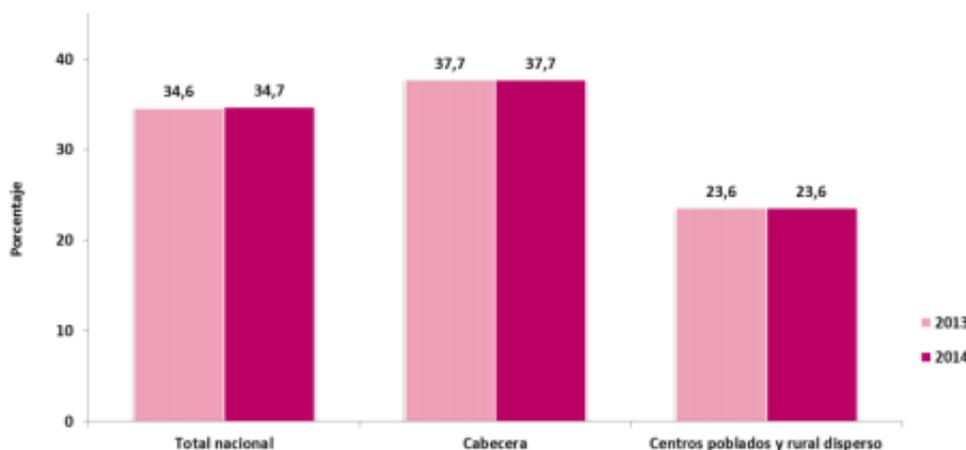
FUENTE: DANE, Gran Encuesta Integrada de Hogares.

²⁰ DANE. Censo General de hogares 2005.

²¹ CEPAL (2006)

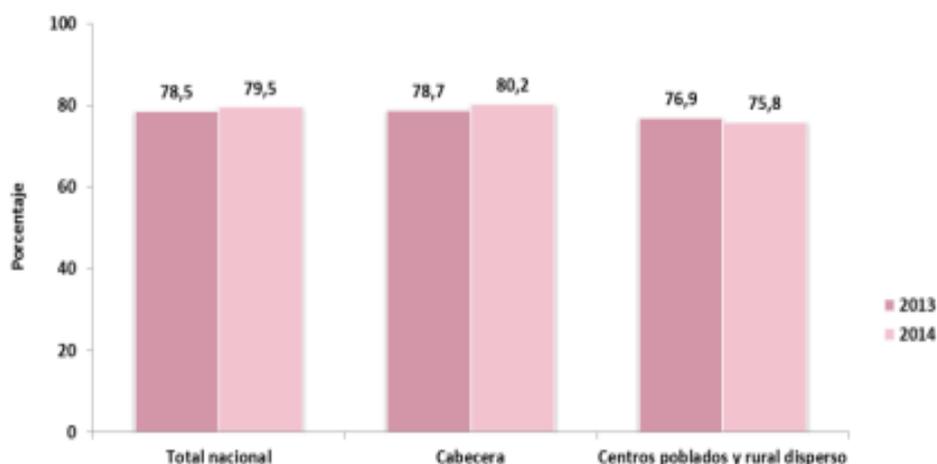
²² Gran Encuesta Integrada de Hogares.GEIH.

De acuerdo con las cifras del GEIH en el 2014 y los cálculos realizados por la Alta Consejería Presidencial para la Equidad de la Mujer²³, los hogares con mujeres cabeza de hogar era del 34.7% en el total nacional siendo que el 79.5% de los casos, dicha mujer no tenía pareja (gráfica 1.8 y gráfica 1.9 respectivamente). Esto se observa en el 83% de hombres cabeza de hogar en Colombia que son casados o viven en unión libre, a diferencia del 79.5% de mujeres cabeza de hogar que son solteras, separadas o viudas. Este fenómeno se observa de manera prominente cuando se ve el aumento en la tendencia de dichas mujeres, la cual subió 1 punto porcentual con respecto al 2013. La característica de las familias más frecuente entre las mujeres cabeza de hogar corresponde a las que viven con sus hijos y no tienen cónyuge, donde el 38.5% de los hogares se observa en las cabeceras y el 38.8% en los hogares del resto del área (DANE, 2014).



Gráfica 1.8. Porcentaje de hogares con jefatura femenina ECV (2013 – 2014) Total nacional, cabecera y centros poblados - rural disperso. Total, nacional. FUENTE: REDATAM, Gran Encuesta Integrada de Hogares.

²³ ACPEM. DANE (Boletín de prensa: condiciones de vida 2014)



Gráfica 1.9. Porcentaje de hogares con jefatura femenina y que no tienen cónyuge ECV (2013 –2014). Total, nacional, cabecera y centros poblados - rural disperso. FUENTE: REDATAM, Gran Encuesta Integrada de Hogares.

La mayor proporción de mujeres cabeza de hogar son solteras, seguido de las viudas, y en el último lugar, las separadas y divorciadas. Esto se observa en los cambios sociales y culturales de más de una década que ha experimentado el país en el ámbito de identidad de género. Sin embargo, el hogar cuando está compuesto por integrantes, en donde ambos generan ingresos, se puede llegar a una situación estable, donde se toma decisiones que no estén supeditas al otro.

1.3 Microcréditos y empoderamiento femenino.

No hay un consenso general sobre si el microcrédito empodera a las mujeres (Kabeer²⁴, N. (1a), p. 27). Hashemi et al, 1996, encontró que la participación en los programas de crédito aumenta la movilidad de las mujeres, su capacidad para hacer compras y tomar las principales decisiones del hogar, la propiedad de los bienes de producción, aumentar su conciencia y participación legal y política en las campañas públicas. Otro estudio realizado por el Banco Grameen concluyó que las mujeres participantes en los programas de crédito son más conscientes de sus derechos, están en mejores condiciones para resolver los conflictos y tienen mayor control sobre la toma de decisiones en su hogar y en su comunidad (Chen, 1996), sin embargo, este punto de vista no es universal. Goetze et al (1996) ha llegado a la conclusión, a que, a pesar de que las mujeres

²⁴ Kabeer, N. (1a), "Discussing Women's Empowerment: Theory and Practice", p. 19.

reciban crédito, su empoderamiento tiene un largo camino por recorrer. Para llegar a esto, el autor enfatizó que las sociedades siguen teniendo creencias retroactivas sobre los roles de las mujeres y que, a fin de empoderarlas a través de los microcréditos, se necesita cambiar la corriente de pensamientos y creencias.

También se han realizado varios trabajos que estudian los diferentes impactos de las microfinanzas en el género. El más notable de ellos es el estudio de Pitt y Khandker (1998), el cual arrojó como resultado, que el impacto marginal de las microfinanzas en el consumo fue de 18% para las mujeres en comparación con el 11% de los hombres. También encontraron que los préstamos de las mujeres (del Grameen Bank) tuvieron un efecto estadístico positivo en la escolarización de las niñas en comparación con los préstamos para los hombres. Sin embargo, Morduch (1998) rechazó los impactos positivos encontrados por estos autores, alegando que no hubo aumentos reportados en los niveles de consumo o de escolarización de los hijos de los prestatarios con respecto a los no prestatarios en las aldeas beneficiarias de los programas de microfinanzas. En particular, planteó preguntas sobre la validez de los modelos utilizados y las suposiciones hechas por Pitt y Khandker. Sin embargo, Pitt (1999) explicó el funcionamiento de la investigación realizada en 1998 y verificó la incompreensión de Morduch en su trabajo.

El enfoque del empoderamiento de las mujeres en el contexto de las microfinanzas, saca a la luz la importancia de las relaciones de género en los círculos de desarrollo de políticas de manera más prominente que nunca. Los críticos de la perspectiva del desarrollo argumentan que el enfoque de desarrollo de políticas para el empoderamiento es extremadamente instrumental. Como Cornwall y Edward (2010) dijeron, "el empoderamiento de las mujeres se anuncia como un medio que puede producir resultados extraordinarios...su empoderamiento es exaltado como la solución a una serie de problemas sociales y económicos muy arraigados. La imagen predominante de empoderamiento en el desarrollo, es la de que las mujeres que ganan ingresos, pueden llegar a empoderarse a sí mismas como individuos, y se puede colocarlas, al servicio de sus familias y comunidades". Esto es principalmente porque el empoderamiento se entiende en relación a la deliberación e intervenciones planeadas, tales como

las cuotas electorales, la educación, las iniciativas de empoderamiento económico, el cambio legislativo y la acción pública no gubernamental.

La perspectiva alternativa a lo anterior hace hincapié en que el empoderamiento de las mujeres surge: (i) como resultado de los cambios culturales, económicos y de otro tipo, tales como la disponibilidad de las nuevas tecnologías en sus vidas (por ejemplo, los celulares y la televisión por satélite); (ii) como fuente de oportunidades y de las limitaciones actuales de las mujeres; y (iii) como un proceso en el tiempo, a través de generaciones (Cornwall y Edwards 2010). Desde el contexto de la calidad de vida de las mujeres, las mayorías de las intervenciones no son eficaces en todas partes. (Abdullah, Aisha y King 2010; Sardenberg 2010a).

Las experiencias de empoderamiento y desempoderamiento están relacionados no sólo a los medios y a las intervenciones materiales, sino también a las relaciones sociales (Kabeer y Haq 2010; Sardenberg 2010a), narrativas (Priyadarshani y Rahim 2010), voz (Goetz y Nyamu Musembi 2008), elección (Kabeer 2008) y las negociaciones (Huq, 2010; Johnson, 2010). Esta crítica está reflejada en los tres paradigmas de empoderamiento de las mujeres a través de las microfinanzas: (i) el paradigma del empoderamiento feminista; (ii) el paradigma de la autosostenibilidad financiera; y (iii) el paradigma de reducción de la pobreza (Mayoux, 2005, 2006). No es que las IMFs no presten atención a las cuestiones de empoderamiento de las mujeres; más bien, lo hacen de forma marginal mediante la adhesión a estos dos últimos paradigmas. Como Mayoux (2005, 2006) explica, "en el paradigma de la autosostenibilidad financiera, las estrategias de empoderamiento de las mujeres son vistas como aquello que supone costos inaceptables, así como el objetivo explícito del paradigma, donde el desarrollo de las IMFs es totalmente autosuficiente financieramente".

En el paradigma de reducción de la pobreza, el empoderamiento de la mujer es visto como "una imposición externa por una clase media elite feminista influenciada por las costumbres occidentales, con poca relevancia para las necesidades de las mujeres pobres. También es visto como políticamente sensible y la participación de los conflictos dentro de las familias y las comunidades pueden socavar la sostenibilidad de la organización". Ambos

paradigmas perciben conflictos entre empoderamiento y el desarrollo de los objetivos de las mujeres. Así, el paradigma feminista - donde la preocupación central radica en la promoción de la igualdad de género y los derechos humanos- se ha subrayado como una vía eficaz para el empoderamiento de las mujeres a través de las IMFs. Aunque los programas de microfinanzas se adhieren a estos dos últimos paradigmas, hay argumentos sobre por qué las IMFs deben adoptar enfoques de empoderamiento: En primer lugar, las prácticas de microfinanzas no siempre producen beneficios automáticos de empoderamiento para las mujeres, por lo tanto, la capacitación debe planificarse estratégicamente en las IMFs. En segundo lugar, los enfoques de empoderamiento les permiten a éstas, desarrollar todo su potencial para contribuir a una serie de dimensiones críticas de empoderamiento femenino. Por último, los enfoques de empoderamiento, a menudo son compatibles con otros enfoques de microfinanzas (por ejemplo, de sostenibilidad financiera), y en realidad pueden mejorar los objetivos de otros enfoques en muchos casos (Mayoux, 2006).

Una agenda donde solo tiene como objetivo a las mujeres para el acceso a préstamos, y separa el aspecto del empoderamiento, será una estrategia de lucha contra la pobreza que no sólo es racionalmente incongruente, sino también moralmente incomprensible. Por esta razón, la agenda de las IMFs, debe ser desarrollar vínculos útiles entre las funciones de ellas y su potencial de empoderamiento.

1.4 Mujer vs Mujeres.

“Todos los esfuerzos por mejorar el impacto de las IMFs enfocadas en las mujeres se reducen en comprender realmente las necesidades de la mujer, su situación y lo que ella sueña. Incluso antes de que todas las preguntas se puedan responder, la pregunta básica que debe responderse primero quien es quien”

(Noni S. Ayo, Director General de Agricultura y Desarrollo Rural de Catanduanes, Inc. (ARDCI).

Existe una gran preocupación por el reto que surge en el contexto de las microfinanzas y el empoderamiento de las mujeres. En la exploración de tales empoderamientos, es importante tener una comprensión clara no sólo del concepto de éste, sino también de la categoría de la mujer. En un esfuerzo por empoderar a las mujeres a través de las microfinanzas, la cautela debe ser ejercida debido a un enfoque excesivo en la categoría de "mujeres", la cual puede venir a expensas de la habilitación de la categoría de "mujer".

Aunque el empoderamiento personal de las mujeres no puede ser eficaz sin el empoderamiento colectivo, tratar a las mujeres como una categoría homogénea puede ser un enfoque igualmente ingenuo. Escuchar a los clientes y evaluar cuidadosamente sus bases de recursos, fortalezas y vulnerabilidades es importante si los programas de microfinanzas quieren alcanzar el objetivo de empoderamiento de las mujeres (Cheston y Kuhn 2002).

El análisis de género de las microfinanzas debe incluir una comprensión del impacto del empoderamiento de las IMF: (i) en las mujeres como una categoría exclusiva; y (ii) sobre las mujeres en relación con los hombres. En otras palabras, se debe abordar la cuestión de cuánto es el efecto de las IMF en las mujeres debido al hecho de que son mujeres.

CAPITULO 2.

EL EMPODERAMIENTO Y SU EVOLUCIÓN CONSTANTE COMO CONCEPTO.

CAPITULO 2.

EL EMPODERAMIENTO Y SU EVOLUCIÓN CONSTANTE COMO CONCEPTO.

2.1 Introducción

El empoderamiento femenino es un prerrequisito para el desarrollo sostenible, y para el logro de las metas de desarrollo del milenio (PNUD, 2015). La inversión en la igualdad de género genera los más altos retornos de todas las inversiones en el tema de desarrollo (OCDE, 2010). Las mujeres tienden usualmente a invertir una mayor proporción de sus ganancias en sus familias y comunidades que los hombres, como se planteará en profundidad más adelante. Un estudio en Brasil mostró que la probabilidad de supervivencia de un niño se incrementó en un 20% cuando las mujeres controlan sus ingresos²⁵. Incrementar el rol de las mujeres en la economía, es parte de la solución para las crisis económicas y financieras y el crecimiento económico, sin embargo, al mismo tiempo, se necesita que se tenga en cuenta que las mujeres en algunos contextos, soportan los costos en la recuperación de las crisis económicas, con la pérdida de trabajos y condiciones precarias de trabajos²⁶.

Las IMFs en todo el mundo, cuando realizan la publicidad del impacto de sus servicios, utilizan continuamente la palabra "empoderamiento" para describir específicamente las consecuencias positivas que tiene el acceso al crédito en el aporte a la vida de las mujeres. Sin embargo, "empoderamiento" sigue siendo un término ambiguo que muchas de estas organizaciones descuidan al tratar de definirlo. Joy Deshmukh Ranadive y Ranjani K. Murthy, de Microcrédito, Pobreza y Empoderamiento, definen el empoderamiento como el proceso del logro personal a través de la eliminación de las barreras económicas, psicológicas y socio-culturales que alguna vez fueron mantenidas por las instituciones formales y por las normas sociales. El individuo empoderado pasa de ser un "receptor pasivo" de las condiciones sociales y económicas existentes a un "participante activo" en el mundo alrededor de él, tomando decisiones individuales que le dan

²⁵ Thomas, Duncan, Income, Expenditure and Health Outcomes: Evidence on Intrahousehold Resource Allocation.

²⁶ Extraído del discurso dado por el presidente del Banco Mundial Zoellick en la conferencia MDG3 en Copenhagen, 25 marzo de 2010.

el poder de afectar su futuro²⁷. El empoderamiento económico, el empoderamiento psicológico y el empoderamiento socio-cultural son todos los conceptos que se han debatido y cuantificados de forma individual.

La discusión del empoderamiento puede dividirse en los anteriores tres factores: El empoderamiento económico puede referirse a la independencia financiera o a la ganancia de los fondos necesarios para cubrir los gastos de salud o educación, por ejemplo. El empoderamiento psicológico sugiere posibles aumentos en la confianza personal. El empoderamiento sociocultural puede abarcar una serie de mejoras en las normas de género, tales como el mejoramiento de las relaciones de igualdad y negociación maritales en el hogar o en la comunidad femenina²⁸. Estos aspectos deben ser alcanzados conjuntamente para que una organización pueda afirmar que ha facultado plenamente a sus clientes.

En cualquier discusión sobre el empoderamiento de las mujeres en relación al tema de las microfinanzas, hay dos fuentes de discrepancia que se deben tener en cuenta. La primera es que si la IMF en discusión, proporciona un modelo de crédito sólo para sus clientes o un modelo de crédito-plus con los servicios financieros y sociales adicionales. Algunos argumentan que el simple acceso al crédito es el único catalizador necesario de empoderamiento, citando un argumento de "espiral virtuosa" que establece que el aumento de los ingresos de un microcrédito automáticamente puede poner en marcha una serie de mejoras psicológicas, sociales y culturales en la vida del cliente²⁹. Otros autores son más escépticos de dicha espiral, afirmando que el crédito puede abordar las necesidades prácticas de la vida de un cliente, pero no puede tener automáticamente un efecto significativo en las condiciones sociales arraigadas y en las normas de género (Mayoux, 2009). Estos teóricos abogan por el modelo de crédito más como un catalizador factible para el empoderamiento de las mujeres, destacando la importancia de los servicios financieros adicionales para

²⁷ Deshmukh-Ranadive, Joy and Ranjani K. Murthy. "Introduction: Linking the Triad." Microcredit, Poverty, and Empowerment. Eds. Neera Burra, Joy Deshmukh-Ranadive and Ranjani K. Murthy. New Delhi: United Nations Development Programme, 2005. P. 45.

²⁸ Mayoux, P. 238

²⁹ Hashemi et al., Mizan y Cohen, Snodgrass y Sebstad, citados por Pérez (2003).

lograr el empoderamiento económico y los servicios sociales y educativos adicionales para lograr un empoderamiento psicológico y sociocultural³⁰.

Una segunda fuente de discrepancia es el contexto social y económico en el que una organización de microfinanzas está en funcionamiento. Las condiciones en los países del sur de Asia en comparación con los países de América Latina, por ejemplo, difieren significativamente en términos de estructura económica y desigualdad de género y la opresión. En India, por ejemplo, existe un fuerte sistema de castas socioeconómicas que limita los individuos a ciertos niveles de pobreza, y de las convenciones sociales, como por ejemplo la dote que llega a contribuir a la inequidad de género.³¹ En Colombia, por el contrario, un gran sector informal de la economía hace que los mercados se saturen, por lo que intensifican la competencia entre las pequeñas empresas, y la noción cultural de machismo, contribuye a la visión de la mujer como el sexo débil. Cuando se examina la capacidad de una organización de microfinanzas en particular para empoderar a sus clientas, se debe tener en cuenta estos factores, al mismo tiempo que los servicios y el contexto nacional como contribuyentes esenciales para el éxito de esa institución.

2.2 El empoderamiento y sus diferentes concepciones.

Para Amartya Sen (1993), el empoderamiento está reflejado en las capacidades de las personas. La “capacidad” de una persona depende de varios factores, incluyendo características personales y arreglos sociales. El empoderamiento es la capacidad para alcanzar esta capacidad y no solamente la elección de hacerlo. De acuerdo con él, el foco central debe estar en funciones evaluadas de forma universal, el cual se relaciona a los fundamentos básicos de la supervivencia y el bienestar, sin tener en cuenta el contexto. Estos incluyen una alimentación adecuada, buena salud y vivienda. Si hay diferencias de género en estos logros muy básicos de funcionamiento, pueden ser tomados como evidencia de las desigualdades en las capacidades subyacentes, en lugar de diferencias en las preferencias.

³⁰ Ibid

³¹ Hunt, Juliet and Nalini Kasynathan. “Pathways to empowerment? Reflections on microfinance and transformation in gender relations in South Asia.” *Gender and Development* 9.1 (2001): 42-52. p. 47. Academic Search Premier Database, 7 Nov 2009.

El empoderamiento también está relacionado con el proceso de cambio interno (Mayoux ,1998) y con la capacidad y el derecho a tomar decisiones (Kabeer, 2001) y consiste también en el cambio, la elección y el poder. Es un proceso de cambio por el cual, los individuos o grupos con poco o ningún poder obtienen la capacidad de tomar decisiones que afectan sus vidas. Las estructuras de poder (es decir, lo que tiene, cuáles son sus fuentes, y cómo se manifiesta el ejercicio) afectan directamente a las opciones de las mujeres para ser capaces de hacer frente en sus vidas (Mayoux 2001, p.18). En el paradigma feminista, el empoderamiento va más allá del mejoramiento económico y el bienestar para los intereses estratégicos de género (Bali- Swain 2006). El empoderamiento puede existir a nivel individual, en donde se trata de tener un aumento de la autonomía, la elección, la autoconfianza y la autoestima y puede existir en un nivel colectivo, donde incluya la movilización colectiva de las mujeres, y en tanto posible también la de los hombres, con el fin de cuestionar y cambiar la subordinación relacionada con el género.

El empoderamiento personal y colectivo están intrínsecamente vinculados porque sin este último, el primero se convierte en circunscrito (Sen, 1990). Otro punto de vista del empoderamiento de las mujeres, afirma que éste tiene que ocurrir en múltiples dimensiones: económicas, socioculturales, familiares/interpersonales, legales, políticos y psicológicos (Malhotra, Schuler y Boender, 2002). Estas dimensiones abarcan una amplia gama de factores, por lo que las mujeres pueden ser empoderadas dentro de uno de estos subdominios. Por ejemplo, la dimensión sociocultural abarca una serie de subdominios de empoderamiento, como los sistemas de matrimonio, las normas relativas a la movilidad física de las mujeres, los sistemas de apoyo social no familiares y las redes disponibles para las mujeres. También el capital social, las redes sociales, la capacidad de tomar decisiones de vida efectiva y de desarrollo comunitario hacen parte de esta clase de empoderamiento (Krishna, 2003; Grootaert, 2003).

Krishna (2003) define el empoderamiento como “el proceso de aumentar la capacidad de los individuos o los grupos para tomar decisiones y transformar dichas decisiones en acciones y resultados deseados. Central a este proceso son las acciones que construyen tanto ventajas individuales como colectivas, y

mejora la eficiencia y legitimidad del contexto organizacional e institucional en la cual se gobiernan el uso de dichas ventajas”.

En PovertyNet³², el Banco Mundial define el empoderamiento como "el proceso de aumento de la capacidad de los individuos o grupos de tomar decisiones, y transformar esas opciones, en acciones y resultados deseados. El enfoque central de este proceso son las acciones que construyen tanto los activos individuales y colectivos, y mejoran la eficiencia y la equidad del contexto organizativo e institucional que rigen el uso de estos activos". En el círculo político, se identifica cuatro elementos clave de empoderamiento para la redacción de reformas institucionales: 1) el acceso a la información; 2) inclusión y participación; 3) rendición de cuentas; y, por último, la capacidad de organización local (Banco Mundial 2001).

De acuerdo con UNIFEM (2000), el empoderamiento de la mujer consiste en "la obtención de la capacidad de generar opciones y poder de negociación del ejercicio... el desarrollo de un sentido de autoestima, una creencia en la propia capacidad para conseguir los cambios deseados, y el derecho a controlar la propia vida".

Un punto importante de debate en relación con el empoderamiento es su medición. La medición se vuelve importante debido a su importancia política. Según Malhotra, Schuler y Boender (2002), aunque el empoderamiento ha sido identificado como un objetivo de desarrollo principal, ni el Banco Mundial ni ninguna otra agencia de desarrollo importante ha desarrollado un método riguroso para la medición y seguimiento de los cambios en los niveles de empoderamiento.

El reporte del PNUD (1995) introdujo dos índices complementarios: El índice de desigualdad de Género (IDG) y la medida de empoderamiento de Género (MEG). El indicador IDG mide las inequidades entre los hombres y las mujeres en términos del acceso a las necesidades básicas. El MEG evalúa el acceso de las mujeres a los puestos políticos y económicos.

³² <http://www.worldbank.org/en/topic/poverty>

Algunos autores han tratado de construir índices alternativos de empoderamiento más específicamente relacionados con la actividad de las Microfinanzas. Ackerly (1995) construyó un indicador de medición de conocimiento conocido como “conocimientos contables”³³, la cual mide los cambios asociados con el empoderamiento. Goetz y Sen Gupta (1996) construyeron un índice de control administrativo derivado del uso de préstamos, contribuciones que se dieron en términos de trabajo, en relación a la actividad financiera y el control sobre todo el proceso productivo, incluyendo el mercadeo. Hashem, Schuler y Riley (1996) investigaron el cambio en el empoderamiento femenino creando un indicador de empoderamiento construido en los siguientes ocho criterios: movilidad, seguridad económica, habilidad para hacer pequeñas compras, grandes compras, participación en la mayoría de las decisiones en los hogares, libertad relativa de la dominación por parte de la familia, conocimiento político y legal, participación en protestas públicas y campañas políticas.

Autores han sugerido también que los recursos, agencia y logros, y no sólo el acceso, deben ser consideradas como formas de medir el empoderamiento (Kabeer 1999). También se ha concluido que ciertas medidas clave de empoderamiento, tales como la toma de decisiones, la autoconfianza y la autoestima son difíciles de medir (Cheston y Kuhn 2002).

2.3. El papel de la mujer en el crecimiento y el desarrollo económico.

El término, desarrollo sostenible, fue popularizado por la comisión mundial de medio ambiente y desarrollo³⁴. En 1987 con su reporte, “nuestro futuro común”, también conocido como el reporte Brundtland, se incluyó la definición “clásica” del desarrollo sostenible: “desarrollo que cumple con las necesidades del presente sin comprometer la habilidad de futuras generaciones para cumplir sus propias necesidades” (WCED, p.43)³⁵. La aceptación del reporte por la Asamblea General las Naciones Unidas (UN) le dio al término prominencia política y en 1992, los líderes propusieron los principios del desarrollo sostenible en la conferencia de las naciones unidas sobre medio ambiente y desarrollo (con su

³³ En inglés: Accounting Knowledge

³⁴ Título original: Our Common Future. WCED

³⁵ “development which meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs” (WCED, p. 43).

sigla en inglés: UNCED) en Rio de Janeiro, Brasil, también llamado la Cumbre de Rio y la Cumbre para la tierra.

El desarrollo sostenible es un concepto muy fluido y un conjunto de varias definiciones sobre él, han emergido a lo largo de las últimas dos décadas. A pesar del debate del significado real, unos principios en común tienden a ser enfatizados. El primero, es un compromiso a la equidad y a la legitimidad, en donde la prioridad debe estar dada al mejoramiento de las condiciones de los más desfavorecidos y a las decisiones que se deben tener en cuenta para los derechos de las futuras generaciones. El segundo, es un punto de vista a largo plazo que enfatiza que “con el fin de proteger el medio ambiente, los Estados deberán aplicar ampliamente el criterio de precaución conforme a sus capacidades. Cuando haya peligro de daño grave o irreversible, la falta de certeza científica absoluta no deberá utilizarse como razón para postergar la adopción de medidas eficaces en función de los costos para impedir la degradación del medio ambiente” (Declaración de Rio de Medio ambiente y Desarrollo, Principio 15). Tercero, el desarrollo sostenible encarna una integración, un entendimiento y un acto en la complejidad de las interconexiones que existe entre el medio ambiente, la economía y la sociedad. Esto no es un acto de balance o un juego de un problema en contra de otro, sino en reconocer la naturaleza interdependiente de estos tres pilares.

Las habilidades de las mujeres para beneficiarse económicamente de las ganancias del crecimiento económico no siempre ocurren automáticamente, aun cuando el país es más rico. Duflo argumenta que una política continúa comprometida con la igualdad debe ser necesitada para cerrar esa desigualdad entre hombres y mujeres.

La pregunta si el crecimiento económico promueve la equidad de género se mantiene inconclusa³⁶. En algunos países, estudios han identificado circunstancias donde la equidad de género en salarios ha mejorado. En Corea del Sur y Taiwan, el crecimiento económico que fue acompañado por aumentos en los niveles de educación femenina relativa a los hombres, un incremento de las mujeres en la participación de los trabajos profesional y técnicos y, en el caso de

³⁶ World Bank (2012a), Duflo (2011 y 2012), Kabeer y Natali (2013).

Corea del Sur, el aumento de las tasas de participación de la fuerza laboral femenina relativa a los hombres, contribuyó a la reducción en la brecha de salarios entre géneros. Esto fue parcialmente compensado en el caso de Taiwán, con mayor facilidad de movilidad de capital y su impacto en el poder de negociaciones de las mujeres en las industrias exportadoras. En adición a esto, ambos países han realizado legislaciones que favorecen a las trabajadoras, como en el caso de Corea del Sur, donde la legislación de igualdad de oportunidades ha ayudado a reducir la brecha de salarios entre géneros³⁷.

Mientras que la teoría económica predice que el crecimiento económico puede hacer menos necesario el discriminar, algunos países emergentes muestran menores señales de progresar en la equidad de género en términos de participación de fuerza laboral y en las disparidades de salarios entre hombres y mujeres³⁸. La transformación económica de China a lo largo de las últimas tres décadas ha creado nuevas oportunidades económicas para hombres y mujeres, pero también ha traído nuevos retos como: La presión en las mujeres de jugar un papel dual como cuidadora en sus hogares y de ganar dinero (lo cual es más desafiante cuando los lugares de trabajo están lejos del hogar); la reducción de gastos del gobierno y el soporte del empleador para el cuidado de niños y de ancianos incluso cuando la provisión de cuidado continua siendo visto como responsabilidad de las mujeres, y la insuficiente atención de las políticas para la provisión de cuidado y sus efectos en la equidad de género³⁹. Aunque la tasa de participación laboral de las mujeres en China se ha mantenido alta, las mujeres están más propensas de ser despedidas en los procesos de reestructuración de empresas que pertenecen al estado, menos probable a ser recontratadas, y se han concentrado mayormente en trabajos con menos paga y trabajos informales.

Similarmente, a pesar de los logros económicos en Brasil en el tema de reducción de pobreza e inequidad de ingreso, y un aumento considerable en la educación de las mujeres, las disparidades de género entre las vidas económicas de las mujeres y los hombres se mantienen alto. Aunque la participación de la fuerza laboral femenina aumentó por 20 puntos porcentajes,

³⁷ Kabeer y Natali, (2013).

³⁸ BID (2012)

³⁹ Cook y Dong (2011); Berik, Dong y Summerfield (2007)

en los últimos 20 años, la brecha de género en el acceso a empleo formal aún persiste⁴⁰.

El debate continúa sobre el impacto de la globalización y la liberación del mercado⁴¹, la competencia⁴² y los cambios en la tecnología y los procesos de trabajo⁴³, si el aumento repentino de crecimiento incrementa la demanda para el trabajo de las mujeres. Pese a que el crecimiento ha llevado a que más mujeres trabajen fuera de su hogar en la mayoría de los países, éste incremento en la participación no se ha traducido en iguales oportunidades de empleo o salarios iguales tanto para hombres como para mujeres. Las mujeres están agrupadas, por lo general, dentro de sectores específicos de la economía, con pequeños cambios a lo largo del tiempo. También, son más propensas a trabajar en empleos con poco o ningún pago, es decir, en trabajos domésticos o en el sector informal.

En la historia, los cambios más grandes para las mujeres se han dado después de cambios económicos significativos y sostenidos, pero a menudo se han envuelto en acciones con propósitos para enfrentar también la represión de género. Cuando los roles económicos para mujeres y hombres cambian, se pueden generar cambios en las relaciones de género y reducir sus limitaciones. Mientras las mujeres obtienen empleo y educación, el poder de compra de ella en el hogar y su lugar de trabajo es probable que mejore. La encuesta mundial de valores⁴⁴ sugiere que un incremento de las mujeres en la participación en el empleo a lo largo del tiempo, y en el crecimiento económico, puede llevar al debilitamiento de los estereotipos de género.

En la década de 1970, investigaciones realizadas en veredas africanas señalaron que, lejos de ser neutrales al género, el desarrollo era imparcial en cuanto a este y llegaba a perjudicar a las mujeres. Luego de este descubrimiento, surgió el Enfoque de las Mujeres en el Desarrollo (Women in Development)⁴⁵, el cual constituyó como problema del desarrollo, la exclusión de las mujeres como

⁴⁰ OCDE (2012)

⁴¹ Kabeer (2012), Oostendorp (2009), Aguayo-Tellez (2011), Campos y Joliffe (2005).

⁴² Weichselbaumer y Winter-Ebner (2007).

⁴³ Goldin (2006) y Rosenzweig y Zhang (2012).

⁴⁴ World Values Survey.

⁴⁵ WID (Women in Development).

proceso benigno. El WID tiene como objetivo lograr un cambio en la percepción de la sociedad sobre el papel de la mujer. Los objetivos del proyecto son cuatro: 1) mejorar la productividad de las mujeres y el ingreso potencial de ingresos; 2) mejorar el bienestar y la condición de la mujer; 3) fortalecer las instituciones gubernamentales para que puedan afrontar mejor los problemas de la mujer; y 4) contribuir a lograr un cambio en la percepción social sobre el rol de ella.

Se observó que la subordinación de las mujeres tiene raíz en la exclusión de ellas en la esfera del mercado y a su limitado acceso y control sobre los recursos. La clave de este proyecto fue colocar a las mujeres 'dentro' del enfoque de desarrollo, tratando legislativamente de limitar la discriminación y promover su participación en la educación y el empleo. El enfoque WID re direccionó los recursos a las mujeres e hizo significativamente un aporte de generación productiva o el de ingresos de las mujeres, más visible. Sin embargo, su contribución reproductiva fue menos enfatizada. Mientras WID abogó por una mayor igualdad de género, no abordó el problema estructural real: los roles de género y las relaciones desiguales que están en la base de la subordinación de género y la exclusión de las mujeres. Este enfoque también se centró en lo que se ha denominado las necesidades de prácticas de género, tales como proporcionar un mejor acceso al agua, lo que reduciría la cantidad de tiempo que las mujeres y las niñas deben pasar en las actividades domésticas y así darles más tiempo para la educación o el empleo.

En la década de 1980, el enfoque de Género en el Desarrollo (GED) surgió de la crítica de la mujer en el desarrollo. GED reconoció que los roles y las relaciones de género son clave para mejorar la vida de las mujeres, con el término "género" lo que sugiere que es necesario un enfoque en las mujeres y los hombres. Más recientemente, ha surgido la necesidad de comprender cómo se cruza el género con otras características como la edad, la etnia y la sexualidad. El enfoque GED reconoce que no es suficiente agregar a las mujeres y a las niñas en los procesos existentes de desarrollo, sino también que hay una necesidad de problematizar en las categorías donde están excluidas, apoyándose en que la atención debe centrarse en hacer frente a los desequilibrios de poder desde la base de la exclusión. GED también cuestiona la noción de "desarrollo" y su naturaleza benigna, lo que implica una necesidad de pasar de una comprensión estrecha

del desarrollo como crecimiento económico, a un desarrollo más social o humano. Los proyectos GED son más holísticos y tratan de abordar los intereses estratégicos de género de las mujeres mediante la búsqueda de la eliminación de formas institucionalizadas de discriminación, por ejemplo, en torno a los derechos de la tierra, o la garantía del derecho de las mujeres y las niñas a vivir libres de violencia, (Molyneux 1985; Moser 1989). La década de 1990 fue testigo de que muchas organizaciones no gubernamentales y los organismos adoptaran un enfoque basado en los derechos al desarrollo. Sin embargo, el derecho a la igualdad de condiciones de las mujeres fue la que menos se enfatizó.

Los derechos aumentan el reconocimiento de que las demandas de las mujeres sean equitativas, y que las disparidades entre los géneros sociales producen resultados económicamente ineficientes (Banco Mundial, 2001 a). Por ejemplo, se muestra que, si los países africanos hubieran cerrado la brecha de género en la educación entre 1960 y 1992 tan pronto como lo hizo el Este de Asia, esto habría producido cerca de una duplicación del crecimiento del ingreso per cápita en la región (Banco Mundial, 2003).

Las principales vías a través del cual los sistemas de género afectan el crecimiento están influyendo en la productividad del trabajo y la eficiencia en la asignación de la economía (Banco Mundial, 2002). En términos de productividad, por ejemplo, si el acceso de las agricultoras a los insumos productivos y capital humano estuvieran a la par del acceso de los hombres, la producción agrícola total podría aumentar en un estimado de 6 a 20 por ciento (Banco Mundial 2001b). En cuanto a la eficiencia en la asignación, mientras que los aumentos en los ingresos del hogar están generalmente asociados con riesgos de mortalidad infantil reducida, el impacto marginal es casi 20 veces mayor si el ingreso está en las manos de la madre y no del padre (WBGDG, 2003).

La identificación de las mujeres como una fuerza de trabajo confiable, productiva y económica, las hace preferidas para formar parte de la fuerza de trabajo para el sector de textiles y las empresas transnacionales electrónicas, así como también a tener la percepción de considerar a las mujeres como 'buenas con el dinero', además de que ser mejores en el reembolso de los préstamos, las ha llevado a ser punto focal en los programas de Microfinanzas (Yunus, 1999).

El reconocimiento de las mujeres como las distribuidoras más eficientes de bienes y servicios dentro del hogar, ha llevado a que sean el centro de los recursos destinados a aliviar la pobreza, así como los programas de transferencia de dinero. Lo anterior muestra cómo la justificación para la inclusión de las mujeres en el crecimiento económico ha sido un argumento de eficiencia, aun cuando los problemas de equidad siguen siendo algo secundario. Es importante señalar que, si bien la igualdad de género ayudará a traer crecimiento económico, este no necesariamente trae igualdad de género. El avance de esta, requiere el fortalecimiento de las diferentes dimensiones de la autonomía de la mujer: la autonomía económica y política, la ciudadanía plena y la libertad de todas las formas de violencia, y la autonomía sexual y reproductiva (Alpízar Durán, 2010).

2.4. Roles de género y necesidades.

Los roles de género varían considerablemente y cambian a través del tiempo. El ambiente social, cultural, económico y político forman y cambian dichos roles. Tales responsabilidades están separadas dentro de cuatro diferentes clasificaciones que incluyen la reproducción, la producción, el manejo de las comunidades y los roles políticos en estas últimas.

Existe una diferenciación por género en diferentes ámbitos tanto en lo privado como en lo público. Esto ha traído como consecuencia divisiones como la división genérica del trabajo, donde se le asigna a la mujer, las actividades relacionadas con el hogar y su mantenimiento a diferencia del hombre que se le da la actuación en el ambiente público, la división de roles que en el caso de la mujer cumple el de reproductor y el de los hombres, el de productores (en la tabla 2.1 se explica detalladamente). Otra división genérica es la que se da en el campo del trabajo. Esto trae como consecuencia, una segregación sexual donde prima el papel de los hombres sobre las mujeres, dándoles mayores oportunidades a los primeros convirtiendo a las segundas, en una fuerza de trabajo secundaria y relegándolas a sectores feminizados y de menores salarios.

Moser (1989) plantea un modelo que se basa en la división genérica del trabajo en tres roles y los identifica, para así delimitar las necesidades e intereses que conllevan la realización de dichas actividades. Para ella, las mujeres

desempeñan un triple rol que se observa en la tabla 2.1, que deben ser tenidas en cuenta para la formulación de proyectos que se realicen en beneficio de ellas⁴⁶.

| ROLES DE GENERO⁴⁷ | |
|-------------------------------------|---|
| Rol reproductivo. | Incluye la maternidad, la responsabilidad de crianza de los hijos, y tareas domésticas completadas por las mujeres. La reproducción no está limitada al proceso biológico, por lo que también incluye el cuidado y mantenimiento de las redes familiares, mientras que se educan a infantes y pequeños niños quienes participarán en el futuro en grupos de trabajos. |
| Rol productivo. | Se refiere al trabajo pagado. El trabajo hecho por las mujeres y los hombres pagado en efectivo incluye tanto la producción de mercado con un valor de intercambio o la producción del hogar con el uso de un valor actual y/o el potencial de valor de intercambio. |

⁴⁶ Moser, C. O. N. (1989), "Gender Planning in the Third World: Meeting Practical and Strategic Gender Needs", World Development, vol. 17, nº 11. Trad. cast.: "La planificación de género en el Tercer Mundo: enfrentando las necesidades prácticas y estratégicas de género", en Guzmán, Portocarrero y Vargas (eds.), Una Nueva Lectura: Género en el Desarrollo, Entre Mujeres, Lima, 1991

⁴⁷ International Labor Organization South-East Asia and the Pacific Multidisciplinary Advisory Team (ILO/SEAPMAT). "A Conceptual Framework for Gender Analysis and Planning: Moser's Gender Planning Framework." San Francisco: International Labor Organization, 1998.

| | |
|------------------------|--|
| <p>Rol comunitario</p> | <p>Se clasifica en dos: El rol de la administración de la comunidad y el rol político de la comunidad. La primera incluye actividades que son tomadas principalmente por las mujeres a nivel comunitario, en la extensión de su rol reproductivo, para asegurar la provisión y el mantenimiento de los recursos escasos del consumo colectivo como el agua, el cuidado de la salud y la educación. Esto es un trabajo voluntario sin pago, que se ha tomado bajo la consigna de “tiempo libre”. El rol comunitario político incluye actividades que son hechas principalmente por hombres en un nivel comunitario. Generalmente es trabajo pago directa o indirectamente, pero también incluye el beneficio de un incremento en el estatus del poder, Este rol está organizado en un nivel formal político, a menudo relacionado con un enfoque político nacional.</p> |
|------------------------|--|

Tabla 2.1 Roles de género. FUENTE: Moser.

La diferenciación de roles trae implicaciones importantes para la planificación del desarrollo debido a que, solo se reconoce el rol productivo al ser la principal fuente para la economía de un país, dejando rezagado el rol reproductivo y el comunitario. Esto trae como consecuencia que el papel de las mujeres en la mayoría de las sociedades no sea reconocido o recompensado al evaluar las necesidades de las comunidades y su posterior mejoramiento. Así, el reporte

realizado por el Banco Mundial⁴⁸ confirma que las sociedades que discriminan en base al género, pagan el costo de mayores tasas de pobreza, menor crecimiento económico, gobiernos más débiles y niveles de vida menores para los individuos.

El Banco Mundial también identifica cuatro elementos claves de empoderamiento para hacer un bosquejo de las reformas institucionales: Acceso a la información, inclusión y participación, responsabilidad y la capacidad organizacional local. El empoderamiento también está relacionado con los conceptos de capital social y desarrollo de comunidades, el cual a veces suele ser confuso. Como Krishna (2003) señala, el empoderamiento por naturaleza es un proceso y/o resultado. El capital social, por el otro lado, distingue la organización social como las redes, las normas y la confianza interpersonal, lo cual facilita la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo. Grootaert (2003) señala que la construcción del capital social facilita el empoderamiento. El capital social y el empoderamiento son conceptos que poseen muchos niveles y facilitan el vínculo para la reducción de la pobreza.

Kabeer (1999) insiste que el empoderamiento femenino es el proceso en el cual aquellos a los que se les ha negado la habilidad de tomar decisiones estratégicas para sus vidas adquieran dicha habilidad. De acuerdo con ella, es importante entender el empoderamiento como un proceso y no con una forma instrumentalista de apoyo, el cual requiere de la medida y la cuantificación del empoderamiento. La autora enfatiza que la habilidad para ejercer las decisiones incorpora tres dimensiones interrelacionadas entre sí: 1) recursos⁴⁹, que no incluye solamente el acceso a ellas, sino también futuras demandas de ella; 2) voluntad⁵⁰, que incluye los procesos de toma de decisiones, como también las manifestaciones menos medibles de la voluntad como la negociación, el engaño y la manipulación; y por último, los logros, que son los resultados del bienestar.

⁴⁸ Banco Mundial (2011).

⁴⁹ Los recursos no solo incluyen recursos materiales sino también recursos humanos y sociales, los cuales sirven para asegurar y fortalecer la habilidad para ejercer la toma de decisiones.

⁵⁰ Es la habilidad de definir una de las metas y actuar en base a ella. Es más sobre la acción observable e incluye también el significado, la motivación y el propósito que los individuos traen a sus trabajos.

3.6. Género, empoderamiento y desarrollo de las microfinanzas.

Las oportunidades de las microfinanzas se están expandiendo en los países pobres, enfocándose particularmente en las mujeres. El mercado MIX⁵¹ reportó que las mujeres en promedio constituyen más del 80% del alcance de las microfinanzas globalmente, y el 95% en el caso de las IMFs como el caso del Banco Grameen⁵².

Estudios, sin embargo, han mostrado diferentes resultados (Armendariz y Morduch, 2005). Algunos de ellos reportan resultados positivos, medidos a través de varios indicadores como el acceso al consumo, el cuidado de la salud y la contracepción, mejorando el poder de toma de decisiones y una mejor movilidad espacial, el acceso a la propiedad y un decrecimiento en la violencia doméstica. En contraste, otros estudios han señalado un número de consecuencias negativas, en la administración de los hogares, y en una escala más amplia (Guérin, Santosh Kumar y I. Agier, 2010). Ciertamente, hay evidencia creciente que, en lo más mínimo, tales servicios han ayudado, por ejemplo, a las mujeres a satisfacer sus necesidades inmediatas en el aseguramiento de la provisión de alimentos para ellas y sus familias. Pero el impacto de estos servicios en las necesidades estratégicas de las mujeres a largo plazo – equidad de género- se mantienen inciertos (Mayoux y Hartl, 2009; Kabeer, 1999). Esto es debido, entre otras cosas, porque los productos financieros, a menudo son diseñados pobremente y concebidos en una sola categoría que lo agrupa todo y raramente están integrado con otros servicios esenciales de microfinanzas. Por ejemplo, mientras que las IMFs exitosas que tienen modalidad hacia los grupos como el BRI⁵³ y el Banco Grameen son implementadas en países como Bangladesh e Indonesia donde la densidad de la población está entre 700- 900 personas por kilómetro cuadrado, más o menos, la misma modalidad es aplicada en África y Latino América donde hay menos de 10 personas en el área, y dotados con realidades socioeconómicas diferentes (CGAP, 2004).

Ciertamente, una de las mayores virtudes de las microfinanzas es traer el servicio más cerca de donde residen los clientes, particularmente a los que

⁵¹ Microfinances Information Exchange

⁵² Banco Grameen (2003)

⁵³ Bank Rakyat Indonesia.

poseen bajos recursos, ya que la distancia es una de los determinantes más importantes de los costos de transacción. Se espera que las mujeres se beneficien de este cambio de enfoque en el sector bancario. Sin embargo, la distancia no es solamente un espacio físico entre el proveedor de servicios y los clientes potenciales. La geografía, la psicología, la religión, el idioma, el género, la etnicidad, la cultura o la clase social, crea distancia entre los prestamistas y los prestatarios (Gonzalez-Vega, 2003). Y ni los hombres ni las mujeres son un grupo homogéneo. Las mujeres, por ejemplo, pueden ser viudas, solteras, casadas, embarazadas, sin empleo, vivir en zonas rurales, y así (FAO, 2002).

Lograr un común entendimiento de conceptos como “transversalidad de género⁵⁴” y “empoderamiento femenino” es fundamental para diseñar programas que logren las metas deseadas, así como también para monitorearlas y evaluarlas. La Organización de las Naciones Unidas define la transversalidad de género como el “proceso de evaluación de las implicaciones para las mujeres y los hombres de cualquier acción planeada, incluyendo los programas, la legislación o las políticas, en cualquier área de todos los niveles” (ONU, 2002). La meta principal es la equidad de género, en el sentido de los derechos individuales, las oportunidades y la responsabilidad que no debe depender de una persona así sea que haya nacido hombre o mujer. Así, la transversalidad de género conlleva las percepciones, experiencias, conocimiento, necesidades e intereses de las mujeres, así como también las de los hombres para soportar la toma de decisiones, su política y su planeación. Sin embargo, la estrategia de transversalidad no significa que las actividades enfocadas en apoyar el empoderamiento femenino no son más necesarias. Tener como objetivo las iniciativas que se enfocan especialmente en las mujeres, son importantes para reducir las disparidades existentes, sirviendo como un catalizador para la promoción de equidad de género.

Diversos autores asumen que enfocándose activamente en las mujeres y colocándolas en control de sus decisiones económicas, se puede crear un

⁵⁴ En inglés: Gender Mainstreaming. La estrategia más reciente de la política de igualdad entre mujeres y hombres de la Unión Europea (UE) se conoce como mainstreaming de género. Ver PLATAFORMA DE PEKÍN, párrafos 79, 105, 123, 141, 164, 189, 202, 229, 238, 252, 273.

espacio flexible para la interacción entre ellas, como grupo, haciendo que se movilizan para lograr otras dimensiones de cambio social⁵⁵.

Una generación de mujeres creará un cambio sistemático por medio de la asignación de los recursos dentro del hogar e intergeneracional para crear un mayor nivel de campo de juego – al menos en relación con el acceso a recursos básicos- para las futuras generaciones de mujeres. Aumentando el flujo de los patrones de consumo y gasto de las mujeres para lograr paridad con el de los hombres, se creará un efecto en cadena, las hijas podrán finalmente disfrutar de acceso al cuidado de la salud, a la nutrición adecuada, y a las oportunidades educativas que alguna vez fueron reservadas a sus hermanos⁵⁶.

2.6 Transfiriendo ingreso de la cartera al bolso.

Las mujeres contribuyen a la sociedad y a sus hogares a través de lo que se ha definido como “el efecto multiplicador del hogar”⁵⁷. La unidad especial de microfinanzas de la PNUD reporta que, “el éxito de las mujeres beneficia más de una persona. Algunas instituciones confirmaron el hecho de que las mujeres son más propensas que los hombres a gastar sus ganancias en el hogar y en las necesidades de sus familias”⁵⁸ a diferencia de los hombres que están más propensos a gastar sus ingresos en ellos mismos.

Los hijos de las mujeres prestatarias cosechan los beneficios, ya que existe una mayor probabilidad de matriculación en la escuela a tiempo completo y poseen tasas de abandono inferiores. Cuando ellas salen del círculo de la pobreza, sacan también a sus familias, logrando tener mejor nivel de vida. Una vez que consiguen ventaja, las mujeres son más propensas a gastar sus ganancias en cuidado médico y educación para sus hijos⁵⁹. Lo que es importante, un préstamo en las manos de ellas, trae como consecuencia tener mejores oportunidades de

⁵⁵ Fernando. “Microfinance: Perils and Prospects.” 2006

⁵⁶ Esto se referencia a la cultura y a los patrones de roles de género en algunas sociedades.

⁵⁷ Household Multiplier Effect. Cheston, Susy and Lisa Kuhn. “Empowering women through Microfinance.” Opportunity International and the Women’s Opportunity Fund. Washington DC: Microcredit Summit Campaign, 2002.

⁵⁸ Cheston and Kuhn. “Empowering women through Microfinance.” 2002.

⁵⁹ ARMENDARIZ & MORDUCH, supra note 22, en 189.

cambiar no solo sus vidas, sino también colaborar con la prosperidad de sus entornos (CGPA, 2014)⁶⁰.

En el caso colombiano, un estudio realizado por la CEPAL⁶¹ arroja como resultado que cuando se toma como unidad de análisis el hogar, los índices de pobreza entre géneros llegan a tener casi el mismo porcentaje, pero cuando se hace un análisis más detallado de esto, se observa que el 40.9% de las mujeres que habitan en hogares que no son pobres, no disponen de ingresos propios, lo que llega a concluir que existe la posibilidad de que haya mujeres sin recursos económicos propios (sin el acceso ni el control sobre ellos) en hogares que no son pobres⁶². Este fenómeno ilustra las disparidades que existe en la equidad de género y los ingresos aun cuando el hogar posea ingresos.

Las mujeres tienden a tomar poco o nada para ellas mismas, lo que trae como resultado, que más dinero este usualmente disponible en los hogares para el gasto colectivo a diferencia de uno donde hay un hombre cabeza de hogar⁶³. Estudios que se han enfocado en los niveles de pobreza de los hogares con mujeres cabeza de hogar, como los dirigidos por Sylvia Chant⁶⁴, han dado credibilidad a la creencia de que las mujeres gastan mayor porcentaje de sus ingresos a los hogares que los hombres⁶⁵. Los estudios del instituto Internacional de investigación en políticas de alimentos⁶⁶ han delimitado la importancia de lograr un mejor bienestar que resulta de la proporción de los alimentos, la nutrición, la educación, y el estado de salud de los niños y sus familias. Pitt y Khandeker producen un similar estudio, donde confirman que teniendo como objetivo la redirección de los créditos hacia las mujeres, se incrementa las contribuciones de los prestamistas al gasto y al consumo⁶⁷.

⁶⁰ Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre

⁶¹ CEPAL (2003)

⁶² Ibid

⁶³ Chant, "Women-Headed Households: Poorest of the Poor? Perspectives from Mexico, Costa Rica and the Philippines." 1997.

⁶⁴ London School of Economics

⁶⁵ Chant también cita estudios completados por Gonzalez de la Rocha en Latinoamérica, notando que los hombres en Guadalajara, México típicamente solo contribuyen al 50% de sus salarios netos para el pago de los bienes en sus hogares y que en Honduras, en promedio, direccionan el 68% de sus ingresos a un fondo colectivo para el hogar.

⁶⁶ International Food Policy Research Institute (IFPRI)

⁶⁷ Pitt, Mark M. and Shahidur R. Khandker. "The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?" The Journal of Political Economy. 1998. pp. 958-996.

CAPITULO 3
MICROFINANZAS

CAPITULO 3

MICROFINANZAS

3.1. Aproximación histórica.

El enfoque de los microcréditos ha estado circulando desde algún tiempo. Según Hollis y Sweetman (1998), “Las primeras evidencias de microcrédito en Europa, se remontan hacia los siglos XVIII y XIX, con la English Lending Charity (concesión de préstamos de caridad a emprendedores en el siglo XVIII, en Londres); con el sistema de fondo de préstamos en el siglo XIX en Irlanda (Irish Loan Funds), y con los movimientos de cooperativas de crédito que comenzaron a fines del siglo XIX en Alemania, Irlanda e Italia”.

Brandt, Epifanova y Klepikova afirman que la documentación de los préstamos que se hacen a los pobres han sido citados en Europa desde el siglo XIX (Brandt et al., 2012). Un ejemplo que citan fue cuando, Jonathan Swift creó un fondo para proveer dinero a “pobres comerciantes” en “pequeñas sumas de cinco y diez libras, para ser pagados semanalmente, a dos o cuatro chelines, sin intereses” (Brandt et al., 2012, p. 1). En Francia, los hermanos Jacob Emile y Isaac Pereire crearon las Sociedades de Crédito Mutuo en 1853 donde canalizaban el ahorro de los rentistas direccionándolo no solo hacia inversiones industriales sino también a mejorar las condiciones de los préstamos combatiendo la usura, la cual era la única vía de financiación que había en la época⁶⁸.

Otro de los casos fue la Institución del Fondo de Préstamo Productivo Irlandés que comenzó en 1822 para asistir a los pobres, proveyéndolos con pequeños préstamos bajo diez euros a precios actualizados.⁶⁹ En adición, en el siglo XIX, las cooperativas alemanas de crédito dan varios ejemplos de la historia de las microfinanzas. Estas cooperativas actuaron como grupo de autoayuda del microcrédito moderno en el que se proporcionó a toda la cooperativa un préstamo, y eran responsables de su devolución. (Brandt, et al., 2012, p. 1-2).

⁶⁸ Debido a que la información que había sobre los prestatarios era muy deficiente había la necesidad de tener intereses desorbitados ya que el riesgo de insolvencia era muy elevado.

⁶⁹ Los fondos de préstamos conectados con la Institución del Fondo de Préstamo Productivo Irlandés fueron exentos de supervisión en 1838 (1 & 2 Vic., c. 78), tal vez porque supuestamente eran supervisados por el comité de Londres.

Por último, Wolcott (2009, pp. 1-2) también discute un ejemplo temprano de microfinanzas en el cual muchos préstamos de cuantía pequeña, fueron dados a personas con necesidades sin requerimientos de garantía en la India Colonial.

Seibel señala que el ejemplo de India muestra que la historia de las microfinanzas en otras partes del mundo precede la historia de ésta en Europa por más de dos o tres milenios (Seibel, 2005, p.6). También en Nigeria parece existir una larga historia de microfinanzas. Los comienzos de las IMF's indígenas en Nigeria pueden ser trazados al menos 500 años atrás, mientras que la forma predominante de ellas fue la de una tanda⁷⁰, la cual fue llamada "eusu" entre los Yoruba. Esta institución de microfinanzas fue traída también a las islas caribeñas a través del intercambio de esclavos (Seibel, 2005, p.13).

En España y en Italia, los Montes de Piedad fueron los precursores de las IMF's actuales. Los primeros aparecieron en el norte de Italia a mediados del Siglo XV, y se fueron extendiendo y consolidando por toda Europa, incluida España, a partir del Siglo XVIII⁷¹. Su origen se fundamenta en la lucha contra la usura y el auxilio a las personas desfavorecidas, fomentan su acceso al crédito. En sus comienzos, los «Montes Pietatis⁷²» eran instituciones que prestaban dinero en metálico con garantía, sin intereses y exclusivamente con fines caritativos y solidarios. Los fondos provenían de las limosnas de los fieles en las iglesias, y por eso se denominaron «de Piedad»⁷³.

El enfoque moderno de las microfinanzas comenzó en la década de los setenta cuando Muhammad Yunus, un nativo de Bangladesh que fue educado en los Estados Unidos y quien luego se convirtió en profesor en la Universidad Chittatgong en Bangladesh, comenzó el Banco Grameen⁷⁴, una institución que ha sido referente para otras. En 1974, los comienzos del ahora famoso Banco Grameen ocurrieron cuando Yunus prestó una pequeña cantidad de dinero de su propio bolsillo para dárselo a una mujer que, hacia herramientas de bambú, que él considero que iba a reembolsarle el dinero prestado.

⁷⁰ En inglés el término se denomina: ROSCA o Rotating Savings and Credit Association que es un grupo de individuos quienes se colocan de acuerdo por un periodo definido para ahorrar y prestar juntos.

⁷¹ Gutiérrez Nieto (2005), Martín Aceña (2003) y Lens (2006).

⁷² Montes pietatis o Monti di pietà. Términos en el idioma italiano.

⁷³ La palabra "pietatis" en su traducción de italiano a español es "piedad".

⁷⁴ Grameen significa "pueblo" "aldea" o "rural" en bengalí.

Yunus desarrolló los principios del Banco Grameen basado en sus investigaciones y en su experiencia. Comenzó a expandir el microcrédito como un proyecto de investigación conjunto con el proyecto de economía rural de la Universidad Chittagong para probar su método de provisión de servicios de créditos a los más pobres. Debido a su éxito, el proyecto del banco pasó a ser implementado en las villas de Jobra en Bangladesh hasta su extensión a otras partes del país (Yunus, 1994). Desde ahí, el Banco Grameen ha ganado mucha atención internacional, especialmente desde que Yunus ganó el Premio Nobel de la Paz en el 2006.

Las IMFs pretenden proporcionar a los pobres, una manera de ayudarlos a salir de la pobreza proporcionándoles capital que de otra manera no pudieran ser capaces de conseguir y así, poder ser una poderosa herramienta para el empoderamiento de las mujeres. Grameen y muchas instituciones que han modelado sus sistemas dicen no ser solamente una fuente poderosa para el alivio de la pobreza, sino también que ayudan a empoderar a las mujeres, aún en sociedades tradicionalmente patriarcales como en Bangladesh. Estas afirman, proveer a los individuos con capital de utilidad a tasas de intereses que no son tan altas, a diferencia de los prestamistas informales que se ven en demasía en los países en desarrollo.

Las personas con bajos recursos tienden a tener acceso limitado a los servicios de las instituciones financieras formales en dichos países. Por ejemplo, la falta de garantía física; el procedimiento riguroso para iniciar operaciones con los bancos formales, lo cual puede desalentar a aquellas personas que tienen poca o nula educación, a acercarse a los bancos; y la falta de oferta de crédito en las zonas rurales (Imai y Azam, 2010, p.2).

Hay una falta de acceso al capital para los individuos con pocos recursos en países en desarrollo, y las microfinanzas afirman estar ayudando a revertir este problema. Sin embargo, “aunque anécdotas y otras inspiradoras historias... pretendían mostrar que las microfinanzas pueden hacer una real diferencia en la vida de aquellos que sirven, la evidencia cuantitativa en el impacto de la naturaleza, magnitud y balance de ellas es que es aún escaso e inconcluso” (Duvendack et al., 2011, p.2).

Al finalizar el siglo XX había alrededor de 2.000 instituciones de microfinanzas que beneficiaban a 7,6 millones de familias con sus préstamos⁷⁵. En la actualidad, las mayores instituciones del mundo se sitúan en Asia⁷⁶; nueve de las diez mayores están en Asia oriental (tres de ellas en Bangladesh). En América Latina, el principal exponente es Bolivia, donde las microfinanzas tienen un gran recorrido. Un ejemplo de esto es “Acción”⁷⁷, la cual fue creada por Joseph Blatchfor y es una ONG cuyo objetivo es formar a los más pobres y se encuentra entre las mayores redes del mundo. En los demás países del continente, está todavía en fase de desarrollo. En África⁷⁸, las microfinanzas están en países políticamente estables como el caso de Senegal, Kenia, entre otras. En Marruecos se encuentran la mitad de los micro emprendedores del mundo islámico⁷⁹.

3.2 Aproximación conceptual.

El concepto de microfinanzas es definido con una concepción muy diferente de acuerdo al: objetivo del esquema, el tipo de producto ofrecido y de la perspectiva de los clientes. Los proveedores de dichos servicios se identifican a ellos mismos como IMFs, a las que se puede definir como “...toda organización -unión de crédito, banco comercial pequeño, organización no gubernamental financiera, o cooperativa de crédito- que provee servicios financieros a los pobres”⁸⁰. Estas instituciones comúnmente tienden a usar nuevos métodos que han sido desarrollados para entregar pequeños préstamos a personas sin salarios, tomando pequeñas o nulas garantías de acuerdo a su esquema (Armendáriz y Morduch, 2005).

La Conferencia Internacional sobre Microcréditos⁸¹, propuso como definición para el microcrédito, que estos: “... son programas de concesión de pequeños

⁷⁵ FMI/ BM. Marco estratégico de lucha contra la pobreza: cuestiones de orden operativo, Washington, 1999

⁷⁶ CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) 2012 Annual Report. La mayor es el Grameen Bank que tiene presencia en 36.000 pueblos y presta a 6 millones de personas de las cuales el 96% son mujeres. Los préstamos medios son de 100 dólares, pudiendo ser de sólo 10 dólares. La tasa de reembolso está en el 99%

⁷⁷ ACCION International es una red de instituciones financieras que basa su actividad en Latinoamérica comenzando a dar microcréditos en 1973

⁷⁸ CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) 2012 Annual Report.

⁷⁹ Microfinance Information Exchange (MIX).

⁸⁰ Según la definición de CGAP (2003), Consultative Group to Assist the Poor, es un consorcio de 28 agencias de desarrollo públicas y privadas que buscan expandir el acceso a los servicios financieros de los más pobres.

⁸¹ Celebrada en Washington D.C. en 1997.

créditos a los más necesitados de entre los pobres, para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos para así mejorar su nivel de vida y el de sus familias” (Lacalle, 2001; Fernandez, 2006).

Schreiner (2000) describe las microfinanzas como esquemas formales diseñados para mejorar el bienestar de los pobres a través de un mejor acceso a los servicios de ahorro y préstamos. El autor sugiere que los servicios que provee el sector financiero informal como los prestamistas de dinero externos, las casas de empeño, y prestamistas entre familiares y amigos, son fuente importante para los pobres y de gran conocimiento para las IMF.

Las anteriores definiciones han mostrado un entendimiento general acerca de las microfinanzas, ofrecidas por las instituciones que están enfocadas en ellas. Aun así, estas definiciones han reducido el alcance de las microfinanzas en los servicios financieros debido a que solo se enfoca en ellos, mientras que los servicios no financieros y sociales han sido excluidos. En contraste, Ledgerwood (1999^a) provee una definición, en donde, bajo sus palabras “el término de microfinanzas se refiere a la provisión de los servicios financieros para clientes de bajos ingresos, incluyendo aquellos que trabajan por cuenta propia. Los servicios financieros generalmente incluyen ahorros y créditos; sin embargo, algunas IMF proveen también seguros. En adición a la intermediación financiera, muchas de ellas proveen servicios sociales de intermediación como la formación de grupos, el desarrollo de ellos mismos y el entrenamiento de educación financiera y capacidades de gestión entre los miembros de un grupo. Por lo tanto, la definición de las microfinanzas a menudo incluye ambas intermediaciones financieras y sociales”.

Las microfinanzas han demostrado ser una herramienta efectiva para combatir la pobreza, creando trabajos y mejorando el bienestar de los pobres (Banerjee y Dufflo, 2010). Se ha comprobado también que es una máquina que ayuda a empoderar a las personas de bajos recursos, especialmente a las mujeres, permitiéndoles administrar sus negocios y tomar decisiones de forma independiente y mejorar su autoestima (PNUD, 2010). Además, es considerado como un vehículo crucial para llegar al logro de las metas del desarrollo del

milenio⁸² como la reducción del hambre de la pobreza extrema, la promoción de la equidad de género y el logro de la cobertura total de la educación primaria.

Generalmente las microfinanzas son conocidas como una provisión de un rango amplio de servicios financieros como los créditos, los seguros, los ahorros, los depósitos y los servicios de pagos para los pobres y los hogares de bajo ingreso que están excluidos de los servicios financieros convencionales por la falta de garantías (Johnson & Rogaly, 1997; Ledgerwood, 1999; Littlefield, Murdugh, & Hashemi, 2003; Robinson, 2001). La lógica se encuentra en que, ofreciendo servicios financieros, las personas con bajos ingresos podrán estar en la capacidad de participar en el mercado económico a través de la formación y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas. Consecuentemente, podrán mejorar sus hogares, manejar sus negocios y tomar decisiones de forma independiente (CEPAL, 2009).

Aunque las investigaciones para las microfinanzas se han centrado, en su mayoría, en estudios de casos pequeños y testimonios positivos de clientes; en la última década, ha habido más énfasis en estudios rigurosos como el caso de los economistas Banjeree y Duflo (2010) que probaron la efectividad de las microfinanzas a través de un ensayo controlado aleatorio realizado en India⁸³. El estudio se realizó enfocándose en una IMF, y las operaciones en las aldeas elegidas al azar, fueron lentamente ampliadas mientras que los otros pueblos fueron monitoreados también como grupo de control. El estudio mostró que "el objetivo principal de las microfinanzas parecía haber sido alcanzado. No era milagrosa, pero estaba en el camino correcto... por otro lado, no se encontraron evidencia de que las mujeres se sentían con más poder o que los niveles de educación aumentaron" (Banjeree y Duflo 115). No es sorprendente que estos resultados fueron recibidos con un amplio rango de críticas por parte de la comunidad de las microfinanzas. La crítica principal era que el juicio sólo se

⁸² Las MDM establecieron objetivos medibles y acordado universalmente para erradicar la pobreza extrema y el hambre, previniendo la enfermedad mortal pero tratable, y expandiendo las oportunidades educacionales para todos los niños entre otras metas de desarrollo. La agenda 2030 comprime 17 nuevas metas sustentables de desarrollo, o metas globales, las cuales guiarán la política y el financiamiento por los próximos 15 años, comenzando con una histórica promesa para erradicar la pobreza.

⁸³ Banerjee, Abhijit V. and Duflo, Esther, Giving Credit Where Credit is Due (March 12, 2010). MIT Department of Economics Working Paper No. 10-3.

produjo en un período de 15 meses, y que pudiese que no hubiera tiempo suficiente para una transformación radical de valores.

Recientemente, otros estudios que se han realizado muestran similares resultados limitados acerca de las microfinanzas⁸⁴. Un ejemplo de esto, fue el estudio realizado por Dean Karlan y Jonathan Zinman, quienes se asociaron con una gran IMF (First Macro Bank) en Filipinas. En primer lugar, la información macro del modelo tales como la edad, los ingresos y el número de años trabajados se calcularon y se utilizaron para determinar la "solvencia". Esta información se introdujo en un sistema y arrojó resultados acerca del potencial del prestatario, es decir, si era aceptado o rechazado. Utilizando este enfoque, Karlan y Zinman observaron que los clientes que no fueron aceptados automáticamente, pero que se mantuvieron cerca de esa línea de aceptación, podrían recibir un préstamo. Los resultados del estudio fueron conflictivos y limitados. Aunque los beneficios empresariales eran 10% más que los que no recibieron préstamos, este resultado no fue significativo. Por otra parte, se demostró que los clientes pertenecientes a segmentos específicos eran más expertos en las operaciones que otros y por lo tanto, se vieron afectados de manera más positiva por el préstamo. Los clientes que eran más ricos en el inicio demostraron ser más expertos en el uso del dinero de manera efectiva. Además, se encontró en otro estudio que, los hombres fueron vistos como más productivos que la mujer y tenían tres veces más de aumento de los beneficios empresariales (Karlan 77).

En esencia, los resultados de la investigación sobre las microfinanzas mostraron resultados limitados y contradictorios. Estas, no se ven como la "bala de oro" y/o la "única solución" a la pobreza. Si bien puede tener resultados positivos, se demuestra que este efecto se limita a los más ricos, así como personas de mentalidad más emprendedora. Sin embargo, es importante señalar que todos estos estudios fueron limitados en su alcance y se centró en los efectos a corto plazo de las microfinanzas. Por ejemplo, el estudio de Karlan se limitó a un período de dos años. Mientras que Banjeree y Duflo pilotaron el uso de análisis de los ECA (Ensayos Clínicos Aleatorizados) en el estudio de las microfinanzas,

⁸⁴ Karlan, D and Zinman, J. 2009. 'Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila'. London, Centre for Economic Policy.

otras investigaciones se han centrado en el análisis de regresión para analizar su eficacia. Un estudio realizado por Lensink, Van den Berg, y Servin sobre "La propiedad y eficiencia técnica de las instituciones de microfinanzas: evidencia empírica de América Latina" (Servin, 2012) demostraron que los diferentes tipos de organizaciones de microfinanzas y sus estructuras de propiedad tienen un impacto directo sobre la influencia de dichas instituciones en el alivio de la pobreza.

Los bancos y las IMF de cooperación más grandes enfocadas en las empresas lucrativas son más eficientes técnicamente que las ONG y las instituciones financieras no bancarias. Esta eficiencia aumenta su capacidad de alcance a más clientes y a aumentar el impacto. Por otra parte, un estudio realizado por Morduch Demirgüç-Kunt y Cull en 2009 demostró que estos resultados se verán afectados en gran medida por el marco regulador del sector de las microfinanzas. Por ejemplo, como la regulación de las microfinanzas se incrementa dentro de un país, los bancos y las cooperativas van a responder manteniendo sus niveles de rentabilidad y disminuyendo los niveles de impacto, mientras que las ONG y las empresas más pequeñas disminuyen los niveles de beneficios, pero mantendrán su influencia y niveles de impacto en el alivio de la pobreza (Morduch 2009).

Aunque la investigación sobre los efectos de las microfinanzas ha sido bastante limitada en su alcance, el efecto del empoderamiento de las mujeres en el desarrollo económico es un tema mucho más ampliamente investigado. Una faceta de este tema es el hacer frente a la subida de la independencia económica de las mujeres como un instrumento para el desarrollo económico en términos de educación y salud.

En un estudio de Duflo y Udry (2004) en Costa de Marfil, se encontró que a medida que la riqueza financiera de las mujeres aumenta, todo el hogar gasta una parte considerablemente mayor de alimentos y bienes que cuando aumenta la riqueza financiera del marido. Este estudio demuestra que los hogares no actúan como unidades cohesivas y que, proporcionando ingresos adicionales a las mujeres, no se aumenta la nutrición y el gasto en alimentos para el hogar. Como los niños más saludables tienen más probabilidades de permanecer en la

escuela, se puede afirmar que un aumento en la independencia económica de las mujeres conducirá a mayores matrículas en la educación (Kremer y Miguel 2001).

Sin embargo, la pregunta sigue siendo: ¿qué ventaja da independencia financiera a un incremento en la educación de las niñas y el empoderamiento de las mujeres? De hecho, un estudio realizado por Benhassine et al. 2011 en Marruecos respondió esta pregunta exacta al investigar el efecto de las transferencias a la educación de las niñas. Se encontró que, incluso si la transferencia era muy pequeña, si la mujer era destinataria, había un efecto de aumento en la educación de las jóvenes que si el destinatario era masculino. El enfoque de este análisis puede ser la teoría de que un aumento en el ingreso de la mujer dada por un préstamo de microfinanzas, aumentará la probabilidad de que las niñas reciban educación. Es precisamente esta relación la que se pondrá a prueba en este estudio.

3.3 Banca Informal

Las microfinanzas han aprendido muchas lecciones por parte de los métodos informales de ahorro y préstamos usados por personas de bajos recursos, como los grupos de ahorro (las natilleras por ejemplo) y los prestamistas. Hay dos tipos principales de grupos de ahorro: 1) los ahorros rotativos y 2) los ahorros acumulados. Ambos usan sistemas los cuales sus miembros colocan una determinada cantidad de dinero dentro de un fondo y cada miembro recibe dicha cantidad más intereses en un tiempo determinado que ha sido acordado anteriormente. Estos grupos de ahorro informales son generalmente manejados por ellos mismos, con la participación de las personas y dependen de sanciones, de la confianza entre sus miembros y del profundo conocimiento de la personalidad y carácter de las otras personas. Similarmente, el uso de sanciones sociales y relaciones de la comunidad han sido integrados en la metodología del préstamo del grupo para las microfinanzas. El uso casi universal de esta practicas informales en los países en desarrollo, ha demostrado la alta necesidad de los servicios financieros, especialmente de ahorros, seguros, y prestamos (Rutherford y Sukhwinder).

Los prestamistas son otra fuente informal de fuente de crédito para las personas de bajos recursos, no obstante, pueden cobrar altas tasas de interés por sus servicios. Algunas de ellas pueden ser tan altas como el 50% por día (Robinson). Sin embargo, los prestamistas llegan a conocer a sus clientes personalmente, lo cual ayuda a la confianza entre prestamista y prestatarios, esto en el caso de amigos y familias. Ellos están disponibles para sus clientes de manera rápida y local en la comunidad, lo cual es conveniente para los clientes. Además, los prestamistas a menudo ofrecen sistemas para aumentar las cantidades de préstamo de acuerdo con el reembolso constante como forma de incentivo. Las altas tasas de intereses, cargadas por los prestamistas – estudios empíricos han encontrado que las tasas de préstamo de dinero, el 45% están por encima de un 25% de tasa de interés mensual efectiva- han demostrado la necesidad de obtener de préstamos, ya que, a pesar de este fenómeno, hay una alta demanda por parte de los pobres para acceder al crédito (Robinson). Estos servicios proveen gran valor a las personas, pues, de otra manera, ellos no podrían aceptar dichas altas tasas.

3.4 Caso del banco Grameen.

El Banco Grameen está basado en la formación voluntaria de grupos pequeños para proveer garantías morales y mutuas en vez de garantías requeridas por los bancos convencionales⁸⁵. El Banco Grameen asigna créditos a las mujeres pobres en poblaciones rurales y creó un método de préstamos libre de problemas con un sistema más fácil de reembolso, sin imponer términos y condiciones. En palabras de Yunus, “Entre menos recursos tengas, más atractivo eres; si no tienes nada, tendrás la prioridad más alta”. El banco está dedicado a dar micro préstamos a personas de bajos recursos, no para su consumo, sino para crear negocios que puedan cambiar su estatus social. Las mujeres cuentan con igual acceso a los planes de crédito, y han probado ser no solo prestatarias confiables, sino también emprendedores astutos.

El Banco Grameen fue establecido en 1983, bajo una ley especial con el soporte inicial del Banco de Bangladesh. Es la única IMF que ha sido galardonada con una licencia para operar como un banco especial para microfinanzas. Todas las

⁸⁵ Grameen Bank.

otras IMFs son ONGs que están registradas con la agencia de asuntos ONG (en inglés NGO Affairs Bureau “NGOAB”) y ahora con el ARM⁸⁶ (Microfinance industry report: Bangladesh, 2009).

Los prestatarios pobres de Grameen son dueños del 95% del capital total del banco (Grameen Bank, 2009a). El 5% restante es propiedad del gobierno. De acuerdo con el MIX Market, a diciembre de 2008, el Banco Grameen fue el segundo IMF más grande en Bangladesh con una cartera de préstamos de 642 millones de dólares y 6,2 millones de activos prestatarios, de los cuales casi todos ellos (97%) son mujeres (Mix Market, 2009a). El Banco Grameen afirma ser totalmente sostenible financieramente. No hay fondos hechos por donantes, ni tiene ningún préstamo de fuentes locales o externas, y financia su programa de crédito únicamente a través de los depósitos de sus clientes, que ascienden a 142% de sus préstamos pendientes. El banco, que opera con 2.560 Sucursales en casi 85.000 pueblos, tiene una tasa de recuperación de préstamos del 98%. Los ingresos netos del banco después de impuestos, ascendieron a 19 millones de dólares en 2008. En 2006, el Banco Grameen y su fundador, el Dr. Mohammed Yunus, fueron galardonados con el Premio Nobel de la Paz “[...] por sus esfuerzos para crear un desarrollo económico y social desde abajo” (Premio Nobel, 2009). Para octubre del 2011, el banco tuvo 8,349 millones de prestatarios, los cuales el 97% de ellos eran mujeres. El Banco Grameen provee servicios en 81,379 villas, cubriendo más de 97% del total de villas en Bangladesh⁸⁷.

Con respecto a la tasa de recuperación declarada del Banco Grameen, hay que tener en cuenta que, debido a su estado regulador, que es similar a los de los bancos, está sujeta a las normas de clasificación de riesgo de la cartera para pérdidas en préstamos y amortizaciones, las cuales son débiles y no son apropiadas para la realización de operaciones de microfinanzas (Rahman / Charitonenko, 2002). Por ejemplo, se hace aprovisionamiento para el 100% de los préstamos en mora de más de dos años, y sólo se dan de baja en su totalidad una vez sean tres años vencidos (Rutherford, 2004). Los préstamos de

⁸⁶ En inglés: Microcredit Regulatory Authority. MRA

⁸⁷ <http://www.grameen-info.org>,176

microfinanzas generalmente son préstamos a corto plazo a diferencia de los préstamos de los bancos comerciales, y si el Banco Grameen adaptará su política de aprovisionamiento a las normas de las microfinanzas, su tasa de recuperación sería muy probablemente inferior a la indicada, que es el 98%. Este problema no sólo afecta al Banco Grameen, sino también todas las demás instituciones de microfinanzas, porque hasta la promulgación de la Ley de ARM, las IMF no hubieran estado bajo cualquier régimen regulatorio.

La estrategia general del Banco Grameen es mantener una relación cercana con sus prestatarias. El objetivo del banco desde su creación en 1976, ha sido luchar contra la pobreza, por medio de la provisión de créditos a los menos favorecidos. De acuerdo con Yunus, su fundador, el crédito es visto como una herramienta para reducir aquellas inequidades que confinan a los pobres al círculo de pobreza y por liberar las capacidades inherentes en las personas. Por consiguiente, restaura en parte el poder social, el cual ha sido negado a los pobres por carecer de garantías. En el proceso de otorgamiento de crédito, el sistema Grameen ayuda a implementar algunas metas en los sectores social, educacional y de salud. Estos son conocidos como las “dieciséis decisiones”.

Con el fin de convertirse en miembro de Grameen y ser elegible para un préstamo, los prestatarios potenciales necesitan unirse a un grupo. Los contratos de préstamo se hacen en el nombre de las personas, pero el grupo es un mecanismo esencial en el proceso de entrega y recuperación del crédito. La metodología del Banco Grameen basado en grupos fue copiada en todo el país por la mayoría de las IMFs y sigue siendo el método de entrega de crédito predominante en el sector de las microfinanzas en Bangladesh (Microfinance Industry Report: Bangladesh, 2009), aunque en los últimos años un número creciente de IMFs ha comenzado a ofrecer préstamos individuales sin necesidad de unirse a un grupo (Entrevista Rutherford, 2009).

Existen diferentes programas del Banco Grameen que se han desarrollado a través del tiempo, y el sistema de hoy en día es conocido como el Sistema Generalizado Grameen SGG, o Grameen II. La característica más importante es el plan personalizado de microcréditos para cada prestamista, el cual todo el staff está en la capacidad de crearlo y adaptarlo a sus necesidades. Dado de que

todos los miembros del banco están divididos en grupos, creando redes de contacto, se encuentran involucrados en la toma de decisiones del banco. El empoderamiento y la toma autónoma de decisiones están intencionados a convertirse en un elemento natural de las obligaciones de los prestamistas.

3.5 Enfoque de las capacidades de Sen.

“...las oportunidades sociales de educación y cuidado de la salud, los cuales pueden requerir acción pública, complementan las oportunidades individuales de participación económica y política, y también ayudan a adoptar nuestras propias iniciativas en sobreponer nuestras respectivas privaciones. Si el punto de partida del enfoque se encuentra en la identificación de la libertad como el objetivo principal del desarrollo, el alcance del análisis de la política se encuentra en el establecimiento de las uniones empíricas que hacen el punto de vista de la libertad coherente y convincente como la perspectiva guía del proceso de desarrollo”.

– Amartya Sen (1999, p.13)

Sen es un economista que recibió el Premio Nobel de Economía por su trabajo en el campo de economía de bienestar y la teoría de elección social, y por su interés en encontrar soluciones a los problemas asociados con la pobreza. El punto de vista único de Sen sobre lo que debe ser la meta principal del desarrollo está centrado en un enfoque ascendente de la económica y el desarrollo humano. Su enfoque de capacidades está basado en la idea de que las personas son capaces de vivir la vida que ellos escogen y valoran y deberían tener “la capacidad” y/o libertad de hacerlo en ausencia de las privaciones impuestas socialmente (Sen, 2006b, 39). El sentido fundamental de la libertad desde su perspectiva y la razón de ser o justificación del enfoque de las capacidades es valorar y evaluar dicho sentido de la libertad.

La «capacidad» de una persona se refiere a las diversas combinaciones de funcionamientos que puede conseguir. Por lo tanto, la capacidad es un tipo de libertad: la libertad fundamental para conseguir distintas combinaciones de funcionamientos (o, en términos menos formales, la libertad para lograr diferentes estilos de vida) (Sen, 1999a, p.75).

De acuerdo con Sen, la expansión de la libertad debe ser el fin y los principales medios de desarrollo. Además, él cree que el desarrollo debe apuntar a remover

toda clase de “falta de libertades” que previenen a las personas de tener elecciones y oportunidades que ejercitan su razonabilidad. En este contexto, Sen sostiene que el verdadero desarrollo es la que remueve la falta de libertades (Sen,1999, P. XII). El autor argumenta que las oportunidades sociales de la educación y el cuidado de la salud complementan las oportunidades individuales de la participación económica y política como también las oportunidades de superación de las privaciones. En este sentido, el proceso de desarrollo debe direccionarse a proveer estas oportunidades sociales como un punto de salida (Sen, 1999, p.xii).

Sen sostiene que la libertad es central al proceso de desarrollo por las siguientes razones (Sen, 1999. p.4): La razón evaluativa que es la valoración del progreso, el cual tiene que ser hecho principalmente en términos de si las libertades que las personas poseen son mejoradas y la razón de efectividad, donde el logro del desarrollo es completamente dependiente de la libre voluntad de las personas. Estos argumentos son relevantes para el uso de las microfinanzas como herramienta para el desarrollo. La provisión de oportunidades sociales y económicas para los prestatarios, complementará el acceso al crédito, ya que se les permitirá utilizar los fondos de manera que puedan ser eficientes y beneficiosos para el crecimiento de sus ingresos y el surgimiento de pequeñas empresas. En este contexto, los proveedores de microfinanzas deben mirar si las libertades pueden complementar las microfinanzas en orden de evaluar los beneficios potenciales que éstas pueden traer. La falta de libertades por el otro lado, deben ser observados como parte de las IMF o de las ONGs, como una oportunidad para jugar un papel más grande e importante en el proceso de desarrollo, específicamente para actuar como un defensor de la provisión de tales libertades.

Mucho del trabajo de Amartya Sen se ha enfocado en la inequidad y la pobreza. En sus primeros trabajos, Sen (1973) criticó la literatura existente que hay sobre la medida de la inequidad en la economía de bienestar por estar muy enfocada en los rankings de los diferentes estados sociales. Sen argumentó que no se debería asumir complejidades o ambigüedades, y que a menudo sólo se pueden hacer comparaciones parciales. También criticó la bibliografía existente sobre la inequidad en la economía de bienestar, por estar exclusivamente enfocada en

los ingresos (Sen, 1985, 1987, 1992, 1993, 1995, 1998), en cambio, él argumenta que se debe enfocar en las libertades reales que las personas tienen al llevar una vida valiosa, que es, en sus capacidades para realizar actividades como el esparcimiento, el trabajo, o estar políticamente activos, o en disfrutar un positivo estado de ser, como estar saludable o ser alfabetizado. Esta línea de trabajo de Sen, conocido como el enfoque de capacidades, postula que cuando se hacen evaluaciones normativas, el foco debe estar en lo que las personas son capaces de ser y de hacer, y no en lo que consumen, o en sus ingresos. Lo último solo son los medios del bienestar humano, mientras que las evaluaciones y los juzgamientos deben enfocarse en otras cosas que importan intrínsecamente, esto es, en las capacidades de las personas.

Sin embargo, el enfoque de Sen no provee una receta ya hecha que solo se aplique al estudio de inequidad de género. Solo provee un enfoque general, y no una teoría más sustanciosa. Una de las preguntas cruciales que él no ha contestado es cuáles capacidades son más relevantes para evaluar la inequidad de género. Se puede argumentar que existe un número de estudios que la evalúa dentro del enfoque de las capacidades. Ciertamente, algunos estudios en índices agregados o en la inequidad de género efectivamente evalúan la inequidad en capacidades o en las dimensiones de las capacidades (Humphries 1993; UNDP 1995; A. Geske Dijkstra y Hammer 2000). Esta bibliografía ciertamente se acerca a la definición de la inequidad multidimensional de la sensibilidad de género o los índices de bienestar humano que están en línea con el enfoque de capacidades de Sen. Sin embargo, estos índices generalmente comparan países, no individuos. Se necesita conducir estudios similares que comparen individuos dentro de los países en vez de los niveles promedios entre países.

El enfoque de capacidades, propone que se enfoque en las capacidades de las personas cuando se hacen evaluaciones normativas, como las acciones para la valoración de estilos de vida específicos, y no simplemente valorar una incuestionable vida sin reflejarla. Proponiendo que las evaluaciones normativas deben mirar hacia las capacidades de las personas, Sen critica las evaluaciones que se enfocan exclusivamente en utilidades, recursos, o ingresos. Él argumenta en contra de una utilidad basada en la evaluación del bienestar individual porque una evaluación puede esconder importantes dimensiones y lleva a

comparaciones interpersonal o intertemporales engañosas. Las teorías basadas en recursos no admiten que las personas difieran en sus habilidades para convertir dichos recursos en capacidades, debido a factores personales, sociales o ambientales, como las personas discapacitadas tanto físicamente como mentalmente, talentos, tradiciones, normas sociales y costumbres, reglas legales, una infraestructura pública, bienes públicos, clima, entre otros.

En la economía de bienestar tradicional, el ingreso (y algunas veces el gasto) es la variable más usada, y hay poca discusión en cuales otras variables deberían ser usadas (Cowell, 1995; Goodma, Jhonson y Webb, 1997; Champernowne y Cowell, 1998). Los historiadores económicos han observado por largo tiempo otras dimensiones, como el peso, la mortalidad, y las libertades políticas. Los economistas del bienestar que lo miden en el ámbito individual también han comenzado a colocar mayor atención a otros indicadores, pero el ingreso se mantiene como el punto dominante.

El enfoque de las capacidades no niega la contribución importante de que los recursos pueden tener en el bienestar de las personas. De hecho, las inequidades en los recursos pueden ser las causas significativas en las inequidades en las capacidades y por lo tanto también necesitan ser estudiados. Por ejemplo, Bina Agarwal (1994, p.1455) ha argumentado que “la brecha de género en la posesión y propiedad es la crítica más importante del bienestar económico, el estatus social y el empoderamiento”.⁸⁸

Un completo análisis de la inequidad de género debe aplicarse no solamente a sus funciones y capacidades, sino también a sus causantes. Esto es importante al evaluar cuales políticas pueden reducir las inequidades de género, porque intervenir en la distribución de los recursos puede ser una decisiva (aunque no la única) manera que puede llegar a afectar a la distribución del bienestar de la capacidad.

3.5.1 Libertades sustanciales e instrumentales.

⁸⁸ Traducido de: “the gender gap in the ownership and control of property is the single most critical contributor to the gender gap in economic well-being, social status, and empowerment.”

Sen identifica dos características amplias de las libertades. El primer grupo comprende las libertades sustanciales⁸⁹. En esta categoría se encuentran las capacidades elementales que conforman el fin del desarrollo humano y permiten al individuo alcanzar una vida plena con calidad. Estas libertades se refieren a la vida humana, y busca el poder de evitar las carencias que la limitan como la hambruna, la desnutrición, la mortalidad prematura, y las libertades que están relacionadas con la adquisición de capacidades sociales y culturales como el ser alfabetizado y la libre expresión de ideas y discurso, entre otras (Sen, 1999, 36).

Las otras libertades se encuentran en la categoría de libertades instrumentales. Existen cinco tipos distintivos de libertades en esta categoría que están comprimidos en derechos y oportunidades que ayudan a avanzar en la capacidad general de un individuo y contribuyen directa o indirectamente a su libertad general y se dan por medio de los sistemas económicos, sociales y políticos que dependen principalmente de las libertades sustanciales básicas para su realización. Las libertades instrumentales se pueden observar en la siguiente tabla.

| LIBERTADES | DESCRIPCIÓN |
|-------------------------|--|
| Libertades políticas. | La libertad para determinar quién debe gobernar y bajo que principios. Libertad para poder ejercer el voto. |
| Facilidades Económicas | Oportunidades para utilizar recursos económicos con el propósito de consumo, producción o intercambio. |
| Oportunidades Sociales | Planes sociales que incluyen, educación salud, etc, los cuales influyen en la libertad individual constitutiva para vivir mejor. |
| Garantías transparentes | La libertad de hacer acuerdos bajo garantías de divulgación, confianza y claridad. |

⁸⁹ También llamadas constitutivas.

| | |
|----------------------|---|
| Seguridad Protectora | La provisión de una seguridad social que previene la muerte y la hambruna. Incluyen los tratos institucionales fijos como los beneficios de desempleo y los complementos de ingresos estatutario para los indigentes y otros programas de asistencia. |
|----------------------|---|

TABLA 3.1. Libertades Instrumentales. FUENTE: Sen, 1999, p. 10, 37

Estas libertades, Sen argumenta, que no son los fines más importantes del desarrollo, pero son en esencia sus principales propósitos. En dicho contexto, el rol instrumental de libertad está relacionado con los diferentes tipos de derechos y oportunidades que contribuyen a la expansión de una libertad humana total y, en consecuencia, promover el desarrollo (Sen, 1999, p.10,37). Para Sen:

El papel instrumental de la libertad se refiere a la forma en que contribuyen los diferentes tipos de derechos y oportunidades a expandir la libertad del hombre en general y, por lo tanto, a fomentar el desarrollo. La eficacia de la libertad como instrumento reside en el hecho de que los diferentes tipos de libertad están interrelacionados y un tipo de libertad puede contribuir extraordinariamente a aumentar las demás. (Sen, 2000: 56).

Y agrega:

"Las opciones que una persona tiene, dependen grandemente de las relaciones con los otros y de lo que el Estado y otras instituciones hagan. Deberíamos estar particularmente preocupados por esas oportunidades que están fuertemente influenciadas por las circunstancias sociales y las políticas públicas" (Sen y Dréze, 2002. p.6).

La preocupación fundamental de Sen es que los individuos sean capaces de vivir el tipo de vida que desean, bajo las libertades humanas que funcionan como oportunidades y la superación de los obstáculos que impiden el despliegue de ellas. Por lo tanto, "la libertad proporciona una perspectiva más amplia al juzgar la ventaja humana y por medio de ella evaluar el éxito social". "Es en este ámbito donde la capacidad surge", como lo señala Sen (2000: 75), como "un tipo de

libertad: la libertad fundamental para conseguir distintas combinaciones de funcionamientos (o, en términos menos formales, la libertad para lograr diferentes estilos de vida)".

3.5.2 Capacidades, interconexiones y microfinanzas.

En los países o en las villas en donde los programas de microfinanzas operan, el impacto de las microfinanzas será afectado por las dinámicas inherentes a las instituciones que operan en ellas y a sus culturas. En dicho contexto, las metas para reducir la pobreza y alentar el emprendimiento pueden verse afectados si el ambiente económico y social no conduce al logro de dichas metas.

Un argumento principal es que la provisión de las libertades sustanciales e instrumentales concebidas por Sen, son relevantes en el éxito de los programas de las microfinanzas en la reducción de la pobreza. En Bangladesh, como también en otros países, los programas microfinancieros están dirigidos a personas de bajos recursos y a mujeres que son cabeza de hogar y trabajan en el sector informal. Las microfinanzas incluyen el crédito en pequeña escala y transacciones de ahorros que permiten a los negocios pequeños obtener el capital para comenzarlos con pocas o nulas garantías. Los programas de microcréditos también proveen educación y habilidades de trabajo para las mujeres y las personas de escasos recursos, en orden de mejorar las capacidades de producción y la toma de decisiones. Un número de IMFs y ONGs han priorizado sus programas para las mujeres, como se mencionó anteriormente, en el caso del Banco Grameen, el 97% de los siete millones de prestatarios son mujeres⁹⁰. Otros grandes programas de Microfinanzas como FINCA y ACCION también les prestan en su mayoría a las mujeres⁹¹.

Una de las principales razones por que estas instituciones han cambiado su enfoque a la prestación de microcréditos hacia las mujeres, es que estas se creen que son en promedio más pobres que los hombres (Burhorjee et al., 2002). Las mujeres también tienden a tener pequeños bienes y activos comparados con

⁹⁰ <http://www.grameen-info.org/bank/index.html>.

⁹¹

http://www.villagebanking.org/site/c.erKPI2PCIoE/b.2604299/k.FFD9/What_is_Microfinance_What_is_Village_Banking.htm and <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=492> (Acceso el 15 de Octubre, 2015)

sus contrapartes masculinas, lo que no les permite cumplir con las garantías requeridas por la mayoría de los prestamistas formales. En este contexto, se cree que las mujeres están restringidas en materia de obtención de préstamos (Khandker, 1998).

Los críticos de la teoría del microcrédito cuestionan si los micropréstamos son apropiados como una herramienta para aliviar la pobreza, porque, como se mencionó anteriormente, no todos los prestamistas son buenos candidatos para el microcrédito en términos de los requerimientos que los préstamos pueden ser usados para actividades productivas. En este sentido, si las condiciones locales economías, las oportunidades y las “libertades” son escasas, la extensión de la reducción de la pobreza dependerá de las circunstancias locales.

Esta argumentado que la pobreza es probable que sea causado por un bajo crecimiento económico, un alto crecimiento de la población, inequidad en la distribución de los recursos, altas tasas de desempleo y baja productividad entre los pobres. Dado lo anteriormente mencionado los factores que inducen a la pobreza, la reducción de ésta debe requerir invertir en capital humano y físico en orden de aumentar la productividad (Khhadker, 1998). En el caso de muchos países en desarrollo, como en Colombia, la pobreza es causada por la falta de inversión tanto en capital humano como en físico. A pesar de que el país ha tenido un considerable progreso en el alivio de la pobreza durante las últimas décadas (BID, 2010), Colombia se encuentra aún entre los países más pobres donde para el 2013, el 30.6% de la población vivía bajo la línea nacional de pobreza (Banco Mundial, 2013)⁹².

⁹² World Bank, Global Poverty Working Group.

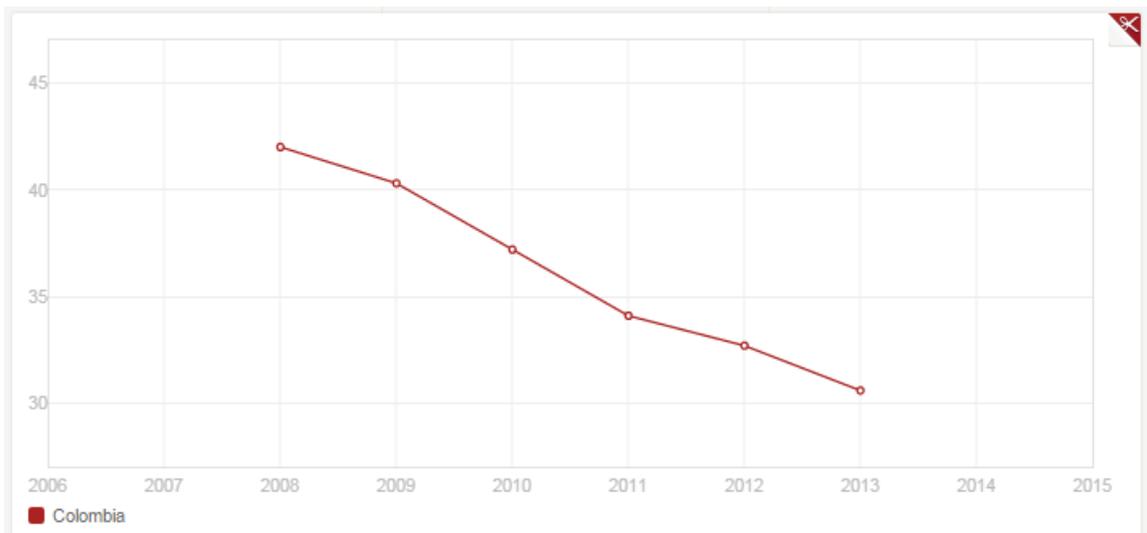


Figura 3.1 Población que vive bajo la línea de la pobreza. FUENTE: Banco Mundial

Para dar un ejemplo del tipo de ambiente social y económico en el que las IMFs operan en Colombia, se puede examinar el coeficiente de Gini que es una medida de inequidad en donde el país obtuvo 55,9 y el Índice de Desarrollo Humano que para el 2013 fue de 0,711⁹³ ocupando el puesto número 98 y la categoría de desarrollo humano medio. Dicho índice (IDH) mide los logros promedios de un país en tres medidas básicas de desarrollo humano. Estas medidas son salud, educación y un estándar razonable de vida. De igual manera que Sen, el programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD) define el desarrollo humano como el proceso de expandir las oportunidades de las personas, mejorando su bienestar y la existencia de libertades sociales y políticas. Este concepto de desarrollo humano hace una distinción entre dos aspectos de desarrollo humano: 1) El desarrollo de las capacidades humanas y 2) la libertad de disfrutar estas capacidades para trabajar o el disfrute.

3.6 Los microcréditos y canales de impacto.

La mayoría de los estudios recientes que usan datos de encuestas examinan el impacto que tienen los microcréditos, enfocándose en el efecto que el acceso al crédito tiene en las medidas tradicionales del desarrollo económico como el

⁹³ HDRO calculations based on data from UNDESA (2013a), Barro and Lee (2013), UNESCO Institute for Statistics (2013b), United Nations Statistics Division (2014), World Bank (2014) and IMF (2014)

ingreso y el gasto de los hogares (Hulme y Mosely, 1996; Khandker, 1998; Chen y Snodgrass, 2001; Park y Ren, 2001; Mosely 2001; Duong e Izumida, 2002; Banegas et al, 2002; Dunn y Arbuckle, 2001^a, 2001b y Khandker, 2005). Este tipo de canal de impacto de los microcréditos se puede observar en la relación entre microcrédito y desarrollo económico.

El impacto directo de las microfinanzas en las libertades instrumentales o las capacidades tienen su foco en como las microfinanzas refuerzan o fallan en reforzar las capacidades. Un estudio que se enfoca en este canal de impacto es el de Pitt y Khandker (1998) donde examinan la relación entre microcrédito, la oferta de trabajo y la educación de las niñas (ambas que pueden caer en la esfera de las capacidades definidas por Sen). Los resultados del estudio sugieren que el microcrédito tiene un impacto positivo en la oferta de trabajo de las mujeres y que la participación del programa del Banco Grameen, en este caso, tiene un impacto positivo en la educación de las niñas.

Otro estudio que une la relación entre las capacidades y el microcrédito es la que ofrece Gertler et al (2003). En su estudio, el resultado sugiere una correlación positiva entre las microfinanzas, el consumo del hogar y la salud. En cuanto al canal de impacto entre los servicios que proveen las IMF, los resultados económicos, sociales y de crédito existen pocos estudios que pueden medir dicha relación. Tales políticas o servicios institucionales incluyen la provisión del entrenamiento de habilidades y de educación y el cumplimiento de los requerimientos que todos los prestatarios que obtienen estos servicios deben tener antes de que fuesen elegibles para un préstamo de una IMF o una ONG.

Otras políticas institucionales incluyen una petición explícita por parte de los prestatarios para denunciar normas culturales que son opresivas y contra productivas en términos de desarrollar las habilidades de un prestatario para trabajar en libertad y ser productivos. De esa manera, las políticas o servicios aportadas por las IMF son referidas como los servicios o políticas que mejoran las capacidades. En dicho contexto, el enfoque de las capacidades de Sen, estas políticas y servicios son de esperar que tengan el efecto de aliviar o remover “la falta de libertades” y permitir a los individuos a alcanzar su potencial y como tal, entran en una esfera del espacio de capacidades que Sen describe.

Kaboski y Townsend (2005) realizaron una investigación donde estudian la correlación entre las políticas institucionales de IMFs y los resultados económicos y sociales. Su estudio usó la variación en las políticas y las características institucionales para evaluar el impacto de las IMFs a nivel de villas en la Tailandia rural. Usaron un test de dos etapas LS y estimaciones de máxima verosimilitud para el impacto de las microfinanzas en el aumento de los activos, el nivel de consumo, la probabilidad de ser dueño de un negocio, la probabilidad de ser un agricultor de arroz y la probabilidad de prestar de un prestamista. Los resultados arrojaron que las instituciones con buenas políticas (como proveedores de servicios a prestadores) pueden promover el crecimiento de activos, suavizar el consumo, la movilidad ocupacional y puede disminuir la dependencia del prestamista. Una de las limitaciones de este estudio fue la falta de información de los microcréditos tanto a nivel institucional como a nivel de hogares.

Las pequeñas y medianas empresas contribuyen a la creación de empleo y a la generación de ingresos. Ellas concentran las dos terceras partes del empleo total mundial (OIT, 2015). La implementación de una serie de políticas económicas y sociales importantes, como las focalizadas en aspectos macroeconómicos, de infraestructura o protección social, pueden llegar a tener un gran impacto en las microempresas. El acceso a la financiación y la capacitación empresarial promueven la generación de mayores ingresos y a crear más y mejores empleos. (OCDE, 2013). La formalización de las microempresas es considerada como un medio de romper el círculo vicioso de la baja productividad y las condiciones de trabajo precarias que prevalecen en la economía informal, lo que ayuda a estimular el desarrollo económico y a reducir las inequidades de género.

3.7. Microfinanzas en Colombia.

Las microfinanzas incluyen el financiamiento a través de créditos para microempresas y busca la promoción a los segmentos de bajos ingresos.⁹⁴ En Colombia, el concepto de microfinanzas no se encuentra definido bajo el marco legal a diferencia de los microcréditos. Esto se debe a que el mercado objetivo

⁹⁴ Un grupo de bancos ha incursionados en este campo, especialmente en el otorgamiento de microcrédito, en respuesta al llamado del Gobierno Nacional que en su estrategia de desarrollo ha denominado Programa de la Banca de Oportunidades (ver Serie No 212, CEPAL, Microfinanzas e instituciones microfinancieras en Colombia).

de las microfinanzas (sus clientes) no cumple con los requisitos mínimos señalados por las entidades financieras para ser sujeto de los créditos. Esta situación acompañada por la ineficiencia de las instituciones de préstamo crediticio y sus recursos financieros limitados a la vez que ellos enfrentan un gran riesgo, se limita la adjudicación de créditos. Por dicha razón se implementó los microcréditos, como eje central para la financiación de los proyectos realizados por personas de bajos recursos⁹⁵.

El principio de las microfinanzas fue acogido por varias entidades dedicadas al microcrédito, según Aristizábal (2007) como WWB Colombia, Fundación Carvajal, Microempresas de Antioquia y Fundación Santo Domingo, que promueven el acceso al crédito y los demás servicios financieros a las familias de menores ingresos, micro y pequeñas empresas, y emprendedores.

Barona (2004)⁹⁶, identifica tres etapas en el desarrollo institucional de las microfinanzas en Colombia. La primera, la cual se enfoca en el crédito agrícola subsidiado por el Estado (Caja Agraria) que va desde 1930 hasta los años ochenta; la segunda etapa, que muestra el surgimiento de microempresarios y de ONGs y comprende el periodo de los ochenta hasta los noventa y por último, la instauración de servicios financieros a partir del año 2000 donde el Estado cumple una función de reguladora para compensar las fallas de mercado mediante la Ley MIPYMES.

La primera, se caracterizó por el énfasis dado en la política pública al sector rural. En la década de los años 50s y hasta los 70s, las instituciones del Sector Público, concedían créditos con casi o nulas garantías, y con bajas tasas de interés. Las entidades que se dedicaron a esto fueron Artesanías de Colombia (1960), La Caja Agraria (1964) que se enfoque a la pequeña producción agroindustrial en poblaciones menores de 100.000 habitantes, la Corporación Financiera Popular (1967) y el Fondo Financiero Industrial (1967)⁹⁷ y funcionaron a través del Programa de Crédito a la pequeña producción agroindustrial. Sin embargo, el

⁹⁵ La implantación en Colombia del Sistema de Administración del Riesgo Crediticio, SARC, tenderán a que la situación sea aún más crítica, al tener en cuenta los requisitos de información y las características propias de la empresa y de su administración.

⁹⁶ citando a Kirkpatrick y Maimbo (2002).

⁹⁷ Aristizabal Velásquez, Raúl E. (2007), El Microcrédito como alternativa de crecimiento en la economía colombiana, Revista de Ciencias Estratégicas, Vol. 15 No 17.

caso de la Caja Agraria evidenció las falencias en los programas de financiación, como consecuencia del redireccionamiento de sus recursos a personas que menos necesitaban estos créditos por lo que la cartera se volvió cuantiosa e irre recuperable, logrando que no se diera la productividad del sector agrícola esperada. En el sector privado estos programas llegaron con la Fundación Carvajal (1967) con el apoyo del BID y Compartir, entre otras.

La segunda etapa en el país se vio más enfocado en los ideales de Yunus. Este enfoque privilegió la localización de clientes en entornos urbanos, y tuvo como iniciativa más notable el Programa de Crédito para la Microempresa, con el respaldo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). En 1991 con la reforma de la constitución Política se creó una nueva unidad (FINURBANO) dirigida por el Instituto de Fomento Industrial (IFI), para manejar los microcréditos e intermediar los recursos destinados a ellos⁹⁸. En el sector público, se dio el surgimiento del Departamento Nacional de Planeación (DNP). En 1984 se creó “El Plan Nacional de Desarrollo de la Microempresa”, la cual tomo un papel muy importante en el desarrollo de políticas públicas.

El sector privado jugó un papel más importante en esta época, a través de las IMFs, que daban financiación a las personas de bajos recursos y tenían proyectos por realizar. Uno de estos casos, era el del WWB Colombia⁹⁹ (1982) que estaba afiliada al Banco Mundial de la Mujer¹⁰⁰, con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo. A mediados de la década de los ochenta, Acción Internacional comenzó a brindar crédito en diferentes regiones del país. En 1993, el BID empezó a promover los microcréditos por medio de organizaciones no gubernamentales como la Fundación Mario Santo Domingo y Finamerica. (Sarmiento, 2002). Del total de recursos aportados por el BID, Finamerica prestó el 43,27%, la Fundación Mario Santo Domingo el 26,43% y la Fundación WW Bank de Cali el 10,43%. (Castañeda y Fadul, 2002).

La tercera y actual fase data desde finales de los noventa. En este período surge el interés de extender el sector microfinanciero a los servicios de ahorro, seguros y pensiones, entre otros complementos al crédito, a través de la participación de

⁹⁸ Aristizabal Velásquez, Raúl E. (2007).

⁹⁹ Women´s World Banking

¹⁰⁰ WW Bank.

cooperativas y la intervención de la Banca de segundo piso (Marulanda y Paredes, 2006). El sector solidario de la economía jugó un papel importante en la promoción del microcrédito llegando a representar cerca del 9% de los activos del sistema financiero colombiano en 1996 (Cuevas y Taber, 2003).

La Cooperativa de Ahorro y Crédito – CUPOCREDITO, creada en 1960, a finales de los años noventa, producto de la crisis financiera que se vivió en esa década, se vio obligada a fusionarse con otras cooperativas (Coopdesarrollo, Bancoop y Coopsibate), lo que llevo a la creación de MEGABANCO, la cual fue el resultado institucional de un programa de salvamento del gobierno y llegó a adoptar la figura legal de empresa limitada aunque sus propietarios eran los asociados de las cooperativas antes mencionadas.

La Ley 590 del 2000, modificada por la Ley 905 de 2003, se constituyó en el más importante esfuerzo del Gobierno Nacional para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Antes de esta ley las fuentes de financiación de las microempresas, se limitaban al uso de paga diarios y a las pocas entidades que estaban enfocadas a los préstamos. Bajo esta ley, el sistema de microcrédito fue definido como “el sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía. Así mismo se autorizó a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito micro empresarial, para cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de Microempresa, no repuntándose tales cobros como intereses, para efectos de lo estipulado en el artículo 68 de la Ley 45 de 1990¹⁰¹”

El acceso a los servicios financieros ha sido uno de los componentes importantes en la creación e implementación de las políticas de desarrollo e inclusión social. Esto se puede observar en programas realizados por el gobierno de carácter público como la Banca de Oportunidades, que se encuentra en las principales ciudades del país y hace accesible los servicios financieros a las personas de

¹⁰¹ Con respecto a las tasas de interés al microcrédito, se les autorizó a cobrar la máxima tasa de interés más una comisión del 7.5% anual.

bajos recursos (EMPRENDER, 2008). La Banca de las oportunidades se concretó a partir de la aprobación del decreto 3078 sancionado en septiembre de 2006 a propósito del documento 3424 presentado por el CONPES el 16 de mayo de 2006. También se observa en el país, una de las sucursales del Banco Grameen en Medellín, la cual se enfoca en el sector rural y agricultor.

| Principales indicadores de Microfinanzas | |
|--|--------------|
| Número de IMFs | 48 |
| Número de prestatarios activos | 2,8 millones |
| Prestatarios activos como % de la población | 5,8% |
| % de la población (15 años +) con cuenta bancaria en instituciones formales en el último año | 38,4% (2014) |
| % de la población (15 años +) que han ahorrado en una institución formal en el último año | 12,3%(2014) |

TABLA 3.2. Indicadores de microfinanzas e inclusión financiera en Colombia. FUENTE: MIX Market, Global Market.

El posicionamiento de Colombia en la actividad Microfinanciera latinoamericana, según el último reporte de 2009 del Microfinance Information Exchange (MIX), es intermedio. El número de instituciones Microfinancieras registradas suman 48 y alcanzaron a más de 1,9 millones de prestatarios, 2,3 millones de préstamos¹⁰² y en cuanto a la penetración sobre la población pobre, cubre un poco más del 6%¹⁰³.

| General | Indicador | Colombia |
|---------------------|------------------|----------|
| País ¹⁰⁴ | Número de Países | 1 |

¹⁰² Cifras al cierre del 2008. MIX (2009).

¹⁰³ En Brasil y México con poblaciones de 190 y 105 millones de habitantes respectivamente, apenas se alcanzó una ratio de penetración sobre la población total de 0.3% para Brasil y 4% para México. (MIX, 2009)

¹⁰⁴ Basado en "World Development Indicators" del Banco Mundial.

| | | |
|-------------|--------------------------|--------|
| | Población (Millones) | 46,1 |
| | Pobreza | 64,0% |
| IMF | Número de IMF | 48 |
| | Prestatarios (Miles) | 1905,6 |
| Penetración | Sobre la Población Total | 4,1% |
| | Sobre la Población Pobre | 6,5% |

TABLA 3.3. Indicadores de alcance de instituciones a nivel macroeconómico¹⁰⁵. FUENTE: Banco Mundial, MIX.

En el número de prestatarios por IMF, Colombia logra una cifra considerable en América Latina, sin embargo, se observa una alta concentración de clientes ya que las cinco mayores IMF abarcan el 88,8%¹⁰⁶ de los prestatarios. Al no incluirlas, el promedio se reduce a 8.687 usuarios por IMF (MIX, 2009).

| Países | Muestra de IMF | Prestatarios | | Prestatarios por IMF |
|-----------------|----------------|-------------------|--------------|----------------------|
| | | # | % | |
| Bolivia | 30 | 768,333 | 5,6% | 25,611 |
| Brasil | 25 | 669,097 | 4,8% | 26,764 |
| Colombia | 48 | 1,905,633 | 13,8% | 39,701 |
| Ecuador | 100 | 889,211 | 6,4% | 8,892 |
| El Salvador | 73 | 438,855 | 3,2% | 6,012 |
| México | 98 | 3,882,829 | 28,1% | 39,621 |
| Nicaragua | 31 | 550,215 | 4,0% | 17,749 |
| Perú | 89 | 2,607,104 | 18,9% | 29,293 |
| Otros 17 países | 220 | 2,113,672 | 15,3% | 9,608 |
| TOTAL | 714 | 13,824,949 | 100% | 19,363 |

¹⁰⁵ Todos los indicadores están basados en medianas para evitar el efecto de países más pequeños o grandes sobre el resultado

¹⁰⁶ Las cinco mayores IMF del país que son Banco Caja Social, Bancamía, FMM Popayán, WWB Cali y FMM Bucaramanga. Solo el Banco Caja Social, representó el 50.9% de los prestatarios y su cartera microempresa justificó 12.5% de su portafolio y es el quinto proveedor de este tipo de crédito en el país. Datos a 2009.

TABLA 3.4 Mercados de Microfinanzas en la región 2009. FUENTE: MIX, Microcredit Summit y el BID.

Para Marulanda, en Colombia los costos financieros se pueden observar en “...La tasa de interés es del 10% mensual en las prenderías y del 1% diario en los mercados extra bancarios. Esto equivale a unas tasas efectivas anuales del 214% y del 3.500% respectivamente, que son muy altas”¹⁰⁷. Por el lado del sector financiero, aunque suele ser un poco menos costoso, sigue siendo aún alto con un 33,43% para el microcrédito. Los altos costos administrativos en que incurren la entidades financieras y las ONGs especializadas en los microcréditos y el alto riesgo que significa otorgar recursos financieros a personas de bajos recursos, con bajas o nulas garantías, provocan que las tasas de interés de los recursos destinados a los microcréditos sea tan alta¹⁰⁸.

| | | | | | Diferencias | | Crecimientos | |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|-------------------|-------------------|-------------------|----------------------|
| | 2011 IV | 2012 IV | 2013 IV | 2014 IV | Dic 13- Dic 14 | Sep 14- Dic 14 | Dic 13- Dic 14 | Sep 14- Dic 14 |
| Cuenta de ahorros | 18,551,419 | 19,436,986 | 20,780,234 | 21,744,430 | 964,196 | 121,806 | 4,6% | 0,6% |
| Cuenta Corriente | 1,451,619 | 1,508,370 | 1,535,806 | 1,550,224 | 14,418 | 9,390 | 0,9% | 0,6% |
| Crédito Consumo | 4,349,594 | 4,728,650 | 5,171,869 | 5,564,654 | 392,785 | 93,232 | 7,6% | 1,7% |
| Crédito Vivienda | 731,370 | 779,813 | 837,387 | 927,065 | 89,678 | 53,187 | 10,7% | 6,1% |
| Microcrédito | 1,534,716 | 1,724,809 | 1,790,968 | 1,850,616 | 59,648 | 15,692 | 3,3% | 0,9% |
| Tarjetas de crédito | 5,530,896 | 5,975,863 | 6,667,433 | 6,806,596 | 139,163 | - 200,293 | 2,1% | -2,9% |

TABLA 3.5. Evolución del número de personas con productos financieros (por tipo de producto). FUENTE: CIFIN, Asobancaria.

El número de personas con microcrédito se incrementó en 59,6 mil respecto a lo observado en diciembre de 2013, es decir, tuvo un crecimiento de 3,3% (gráfico 3.4). Para el cuarto trimestre de este año, la población adulta que cuenta con

¹⁰⁷ Marulanda, Beatriz (2005) “Las Microfinanzas en Colombia”. En Fedesarrollo Microfinanzas en Colombia. Debates de Coyuntura Social, No.16, Junio

¹⁰⁸ Superintendencia Financiera, Resolución 1047 de 2011.

este tipo de crédito es de 1,85 millones, que en referencia con septiembre de 2014, aumentó 0,9%.

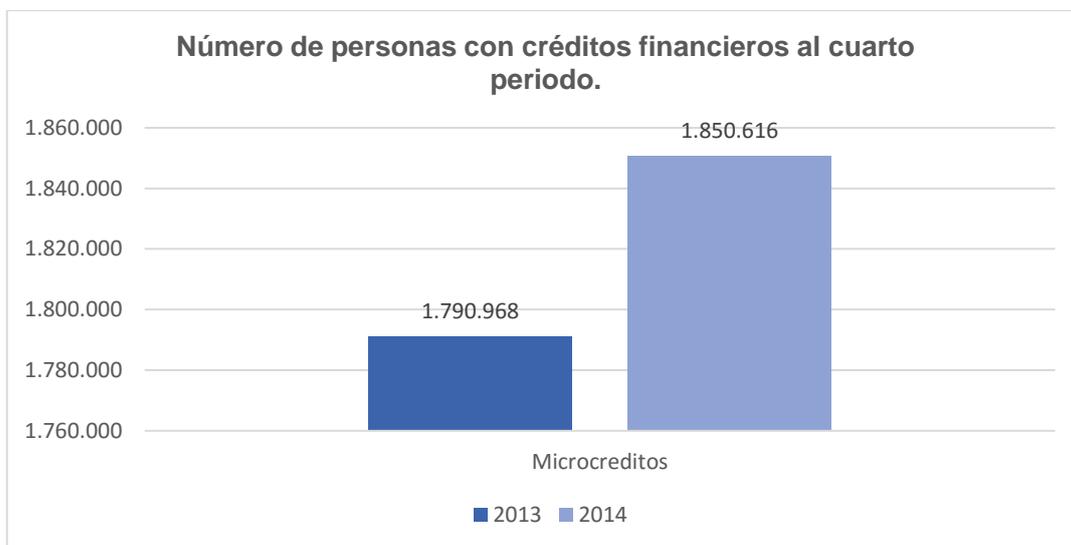


Figura 3.2. Número de personas con créditos financieros al cuarto periodo. FUENTE: Asobancaria.

3.8. Panorama actual del microcrédito en Colombia.

En los últimos años las cifras desembolsadas por el sistema financiero colombiano han aumentado. Para finales del 2014, en Colombia había 1.9 millones de personas con microcrédito, representando un crecimiento mayor al 50% con relación al 2010 y 8.100 empresas que poseían dicho producto financiero, y con un aumento del 11% con respecto al 2010¹⁰⁹, como se puede observar en los siguientes gráficos.

¹⁰⁹ Asobancaria.

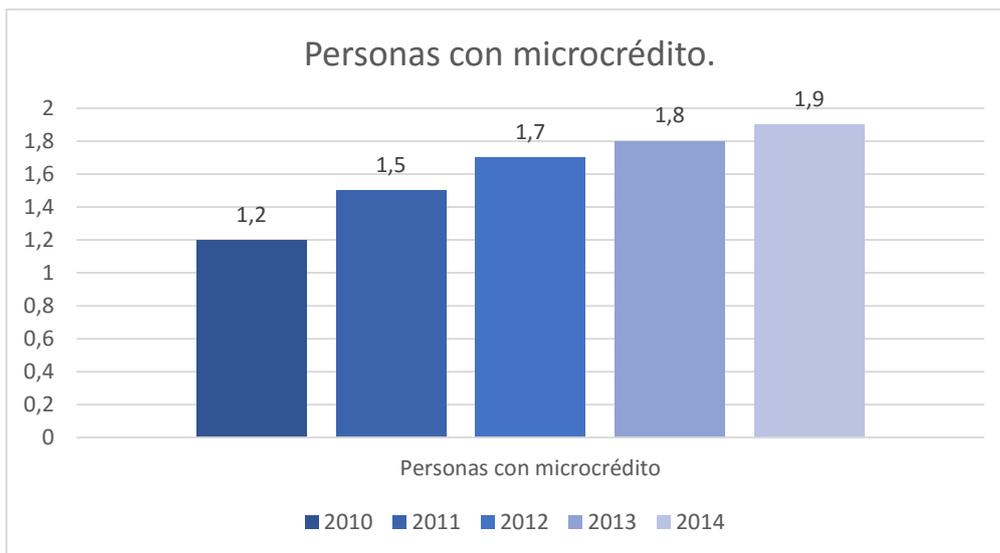


Figura 3.3. Evolución del número de personas con microcrédito 2010 - 2014. FUENTE: Asobancaria. CIFIN.

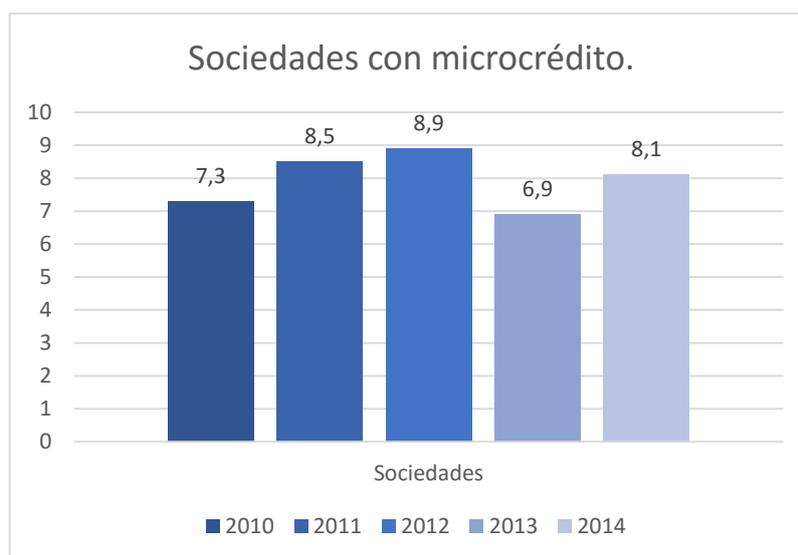


Figura 3.4. Evolución del número de sociedades con microcrédito 2010 - 2014. FUENTE: Asobancaria. CIFIN

Dicho crecimiento en el número de personas y sociedades se observa también cuando se estudia la cartera del microcrédito. El total de la cartera¹¹⁰ fue de 8,5 billones de pesos, donde se destaca un crecimiento superior al 120%¹¹¹ desde el 2008, como se puede observar en la siguiente gráfica.

¹¹⁰ Asobancaria. Incluye las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera, por la Superintendencia de Economía Solidaria y otras ONG. Indicadores a Marzo de 2015.

¹¹¹ En términos reales.

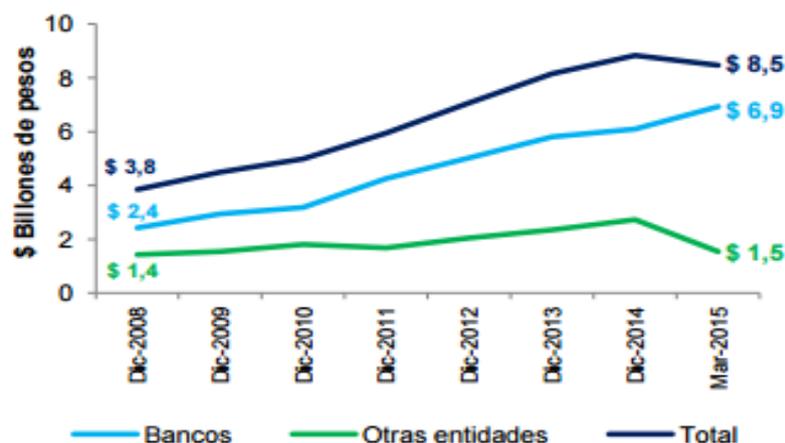


Figura 3.5. Saldos y composición de cartera real de microcrédito. 2008 – 2015. FUENTE: Banca de las oportunidades. Precios constantes.

Se puede destacar el aumento en la participación de los bancos en el total de la cartera, que pasó del 63% al 82% en el mismo período y mostró un crecimiento anual desde enero que se ubica por encima del 8% durante el primer trimestre de 2015¹¹² como se observa en la gráfica. Esto ha sido por la consecuencia de la transformación de importantes Instituciones Microfinancieras que tienen mayor porcentaje en el sector de los microcréditos en bancos como el caso de Bancamía en el 2008 y Banco WWB y Bancompartir en el 2015. Si esto no hubiera sido así, el comportamiento del saldo de cartera en los bancos fue negativo en un 2.3%.

¹¹² Superintendencia Financiera de Consumo (2015).

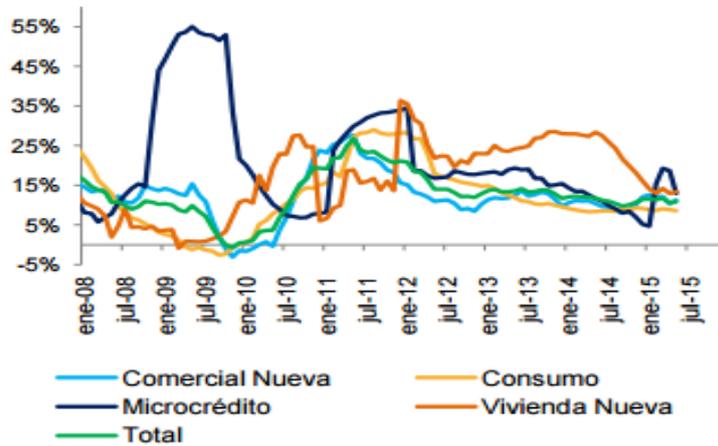


Figura 3.6. Crecimiento anual real de los bancos por modalidades. 2008 – 2015. FUENTE: Superintendencia Financiera de Consumo

A pesar de esto, se debe señalar que en el primer trimestre de 2015 el total de la cartera de microcrédito experimentó un descenso del 4.1% respecto al 2014. Este comportamiento se puede explicar también por medio del descenso que hubo de la percepción de los consumidores frente a la demanda de nuevos microcréditos en comparación con el anterior semestre.¹¹³

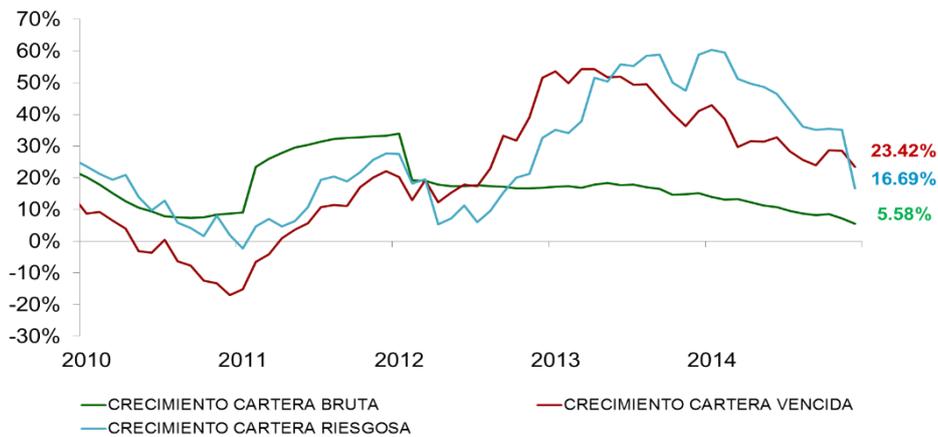


Figura 3.7. Crecimiento de la cartera en la modalidad de microcréditos. FUENTE: Superintendencia Financiera.

¹¹³ Pacheco, Daisy, Yaruro, Ana, Jaulín, Óscar y Esteban Gómez (2015), Reportes de la situación actual del microcrédito en Colombia marzo y junio 2015, Banco de la República de Colombia.

En 2014, el microcrédito moderó su ritmo de crecimiento, debido al fortalecimiento de las medidas utilizadas por las entidades en el otorgamiento de créditos como la aplicación de las NIIF¹¹⁴. La tasa de crecimiento real anual se ubicó en 5.58%, con un saldo total de \$9.2 billones. La tasa de crecimiento de la cartera vencida descendió de un 41.0% a 23.4%, entre 2013 y 2014¹¹⁵.

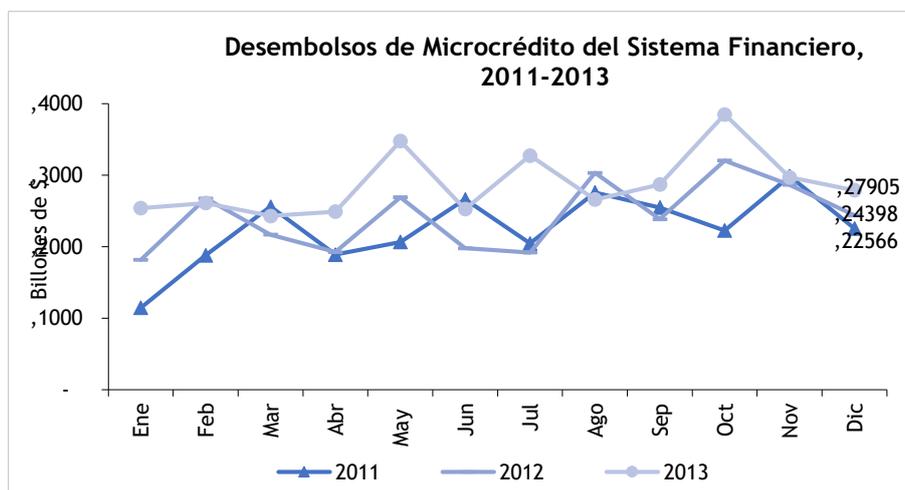


Figura 3.8. Desembolsos de Microcrédito del sistema financiero. 2011-2015. FUENTE: Superintendencia Financiera.

En relación a las tasas de interés bancarias corrientes¹¹⁶ para el período entre el 1º de octubre de 2014 y el 30 de septiembre de 2015 fue fijado en 34,81% y la tasa de usura en 52,22%¹¹⁷. En la modalidad de microcrédito la tasa de interés ha mostrado un crecimiento del 1,36% de 2011 a octubre de 2014. Esto se evidencia en la siguiente grafica donde se muestra la evolución de dichas tasas de interés.

¹¹⁴ Las NIIF aplican para las entidades vigiladas salvo lo previsto en la NIIF 9 y NIC 39 en el tratamiento de las inversiones y de la cartera de créditos (de los Establecimientos de Crédito), así como el tratamiento de las reservas técnicas de seguros de la NIIF 4.

¹¹⁵ Superintendencia Financiera (2015). Dicho estudio se realiza a las entidades que son vigiladas por ella.

¹¹⁶ El cálculo del Interés Bancario Corriente para la modalidad de microcrédito corresponde a la tasa efectiva anual promedio (ponderada por el monto de los desembolsos del período) cobrada por las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera.

¹¹⁷ De acuerdo con lo certificado por la Superintendencia Financiera de Colombia el día 30 de Septiembre de 2014.

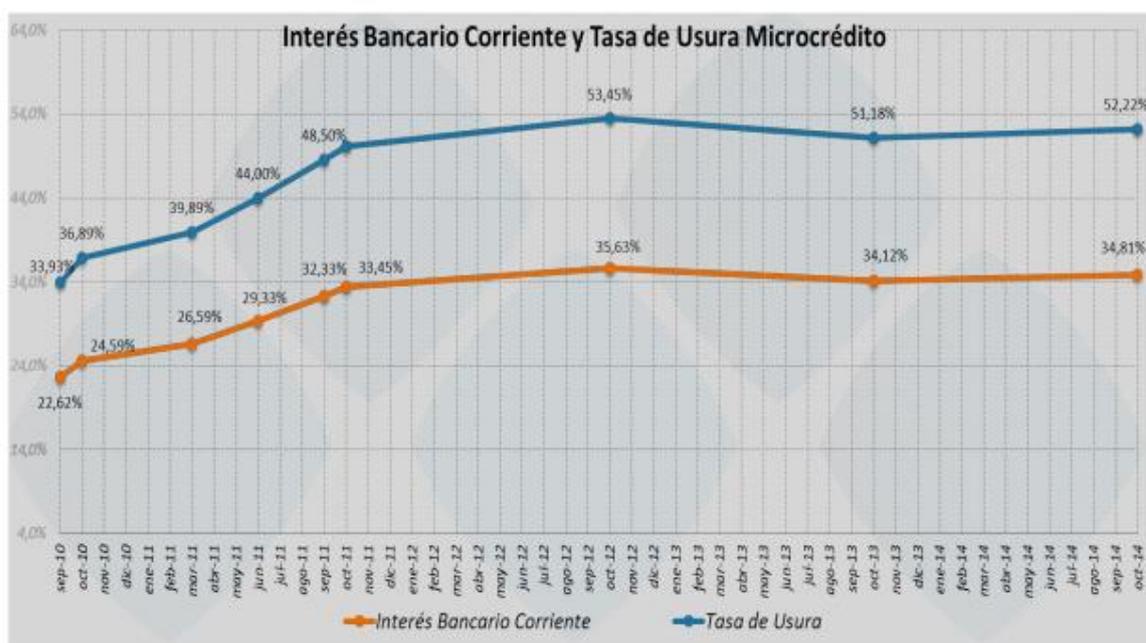


Figura 3.9. Evolución de la tasa de interés corriente bancaria y la tasa de usura de la modalidad de microcrédito. FUENTE: Superintendencia Bancaria.

En 2014, el microcrédito moderó su ritmo de crecimiento frente al 2013. Este comportamiento fue explicado principalmente por el Banco Agrario, donde parte de su saldo de cartera microcrediticia pasó a ser parte del Fondo de Solidaridad Agropecuario (FONSA). Mediante este fondo los clientes con créditos dirigidos al sector agropecuario y que presenten morosidad en su comportamiento de pago por diversos factores (por ejemplo, por una reducción generalizada en los precios de sus productos), tienen la opción de cancelar sus deudas bajo condiciones favorables, lo que permite mejorar su historial crediticio y ser sujetos a aprobación de nuevos créditos. Este programa aplica para créditos de hasta \$20 millones adquiridos entre enero de 2011 y febrero de 2014, donde en un periodo de cuatro años la persona beneficiada no tendrá que pagar ni capital ni intereses y contará con un periodo ampliado de 10 años para que con cuotas anuales cumpla con sus obligaciones. En este periodo y al acogerse al mecanismo contará con la opción de adquirir nuevos créditos. Cabe mencionar que a los beneficiarios de esta medida no se les cobran gastos de cobranza ni intereses de mora causados hasta el inicio de su participación en el programa¹¹⁸. El cliente que desee acceder a esta medida debe comunicarse con su entidad

¹¹⁸ Mayores características del FONSA pueden consultarse en la Ley 302 de 1996 y la Ley 1694 de 2013.

financiera, para que ésta analice y tramite el proceso de venta de cartera al FONSA. Teniendo en cuenta lo anterior, en 2014 el microcrédito presentó un crecimiento real anual de 8,3%, sin incluir al Banco Agrario¹¹⁹ esta variación fue de 12,8%, registrando un saldo total al cierre del año de \$12,4 billones.

De este último total, el 69% fue explicado por los bancos, 19% por las ONG, 8% por las cooperativas de la Superintendencia de Economía Solidaria y 4% por las compañías de financiamiento. Cabe mencionar que solo el Banco Agrario tiene una participación en el saldo total de 42%. De esta forma, cuando se evalúa la composición del microcrédito sin tener en cuenta a esta entidad, se observa que la participación de los bancos desciende hasta un 47%, mientras que las ONG y las Cooperativas de la Superintendencia de Economía Solidaria aumentan su representación hasta un 32% y 13%, respectivamente.

Por intermediario, se observa que las entidades concentraron su cartera principalmente en los microcréditos menores o iguales a 25 SMMLV¹²⁰ (aproximadamente \$15,4 millones), en línea con el objetivo que atiende esta modalidad y que se enfoca en los microempresarios que requieren financiación para proyectos productivos de pequeña y mediana escala. Esta es una característica principalmente de los bancos, mientras que las compañías de financiamiento y las cooperativas financieras registraron también una participación importante de los microcréditos mayores a 25 SMMLV hasta 120 SMMLV (superiores a \$15,4 millones y hasta \$74 millones)¹²¹.

¹¹⁹ La importante participación de esta entidad en la cartera microcrediticia es motivada por las políticas de financiación al pequeño agricultor promovidas por el Gobierno Nacional.

¹²⁰ Año vigente 2014.

¹²¹ Esta segmentación se efectuó con cifras de la SFC, por lo que no incluye a las cooperativas SES y Banca de las Oportunidades para ONG.

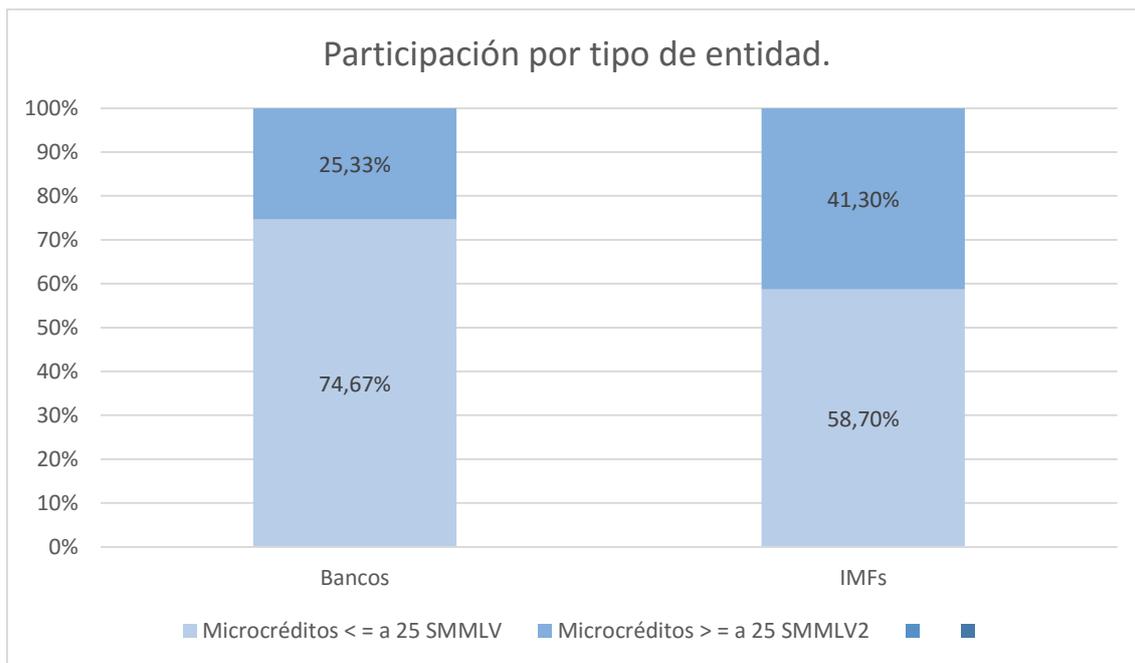


Figura 3.10. Participación por tipo de entidad a Diciembre 2014. FUENTE: Superintendencia Financiera de Colombia.

Por el lado de las IMFs, no registran una tasa de crecimiento destacada, dado de que no muestran una aceleración en el crecimiento con respecto al año anterior, como sí ocurre con los demás tipos de entidad. Durante el año 2014, las IMFs expandieron el saldo de su cartera en 12%, cifra que supera en tan sólo un punto básico a la observada el año anterior (11,99%). Sin embargo, la dinámica de la cartera bruta de las IMFs aportó el 38% del crecimiento del total observado para el conjunto de las instituciones afiliadas; destacándose, por su aporte al crecimiento agregado de este tipo de entidades, en orden de importancia, F. Mundo Mujer (55%), Fundación de la mujer (22%), Contactar (11%) e Interactuar (8%); estas cuatro entidades aportaron el 96% del crecimiento de cartera de las IMFs. Las entidades con mayor tasa de crecimiento individual fueron en su orden: F. Coomeva (38%), Express Microfinanzas (antes Global Communities) (26%) y Contactar (21%).

Por tipo de entidad, la tasa de crecimiento menos dinámica, se observó para el conjunto de los bancos y los centros financieros, con un 10,6%; crecimiento que significó que éstas entidades aportaran el 55% del crecimiento de la cartera bruta del total de las entidades afiliadas al gremio. La variación acumulada durante

2014¹²², se encuentra casi cinco puntos porcentuales por encima de la registrada en el mismo período del año anterior.

El mayor aporte al crecimiento conjunto de los bancos y centros financieros corrió por cuenta de Banco WWB (30%) y Bancolombia (23%); es decir, éstas dos entidades concentraron más de la mitad del crecimiento agregado de los bancos y centros financieros durante el período de análisis. Además, estas mismas entidades registran la mayor tasa individual de crecimiento (Bancolombia 19% y Banco Caja Social 17%). En general, 12 entidades (48% del total de entidades analizadas) reportaron variaciones en el saldo de cartera bruta por encima del promedio del total de las entidades afiliadas.

Cuando se evalúa la dinámica de la base de clientes con microcrédito para el conjunto de las entidades afiliadas al gremio, se observa que ésta aumento en un 2,2%, lo cual es un porcentaje de crecimiento inferior al observado en el saldo de cartera bruta, fenómeno que se explica por el aumento en el monto promedio del microcrédito, además, ese crecimiento en la base de clientes es inferior a la que se observa en el año anterior, lo cual muestra una dinámica opuesta a la de la cartera bruta.

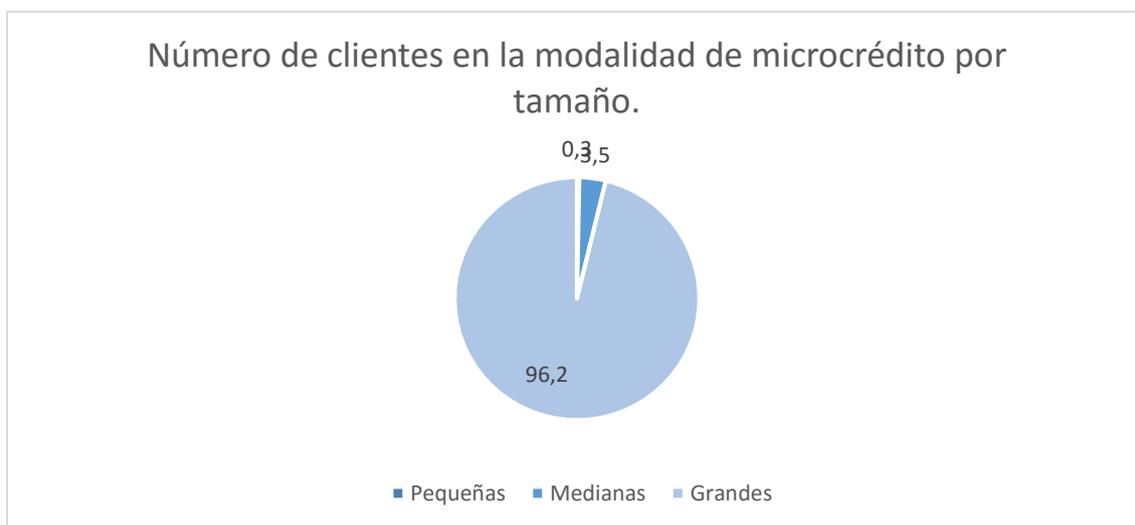


Fig. 3.11 Número de clientes en la modalidad de microcrédito por tamaño. FUENTE: Asomicrofinanzas¹²³.

¹²² El periodo estudiado comprende entre Diciembre 2013 a Septiembre 2014.

¹²³ La sección de participaciones hace referencia a la participación (por tipo y tamaño) de las entidades que remitieron información con corte a septiembre de 2014 a Asomicrofinanzas.

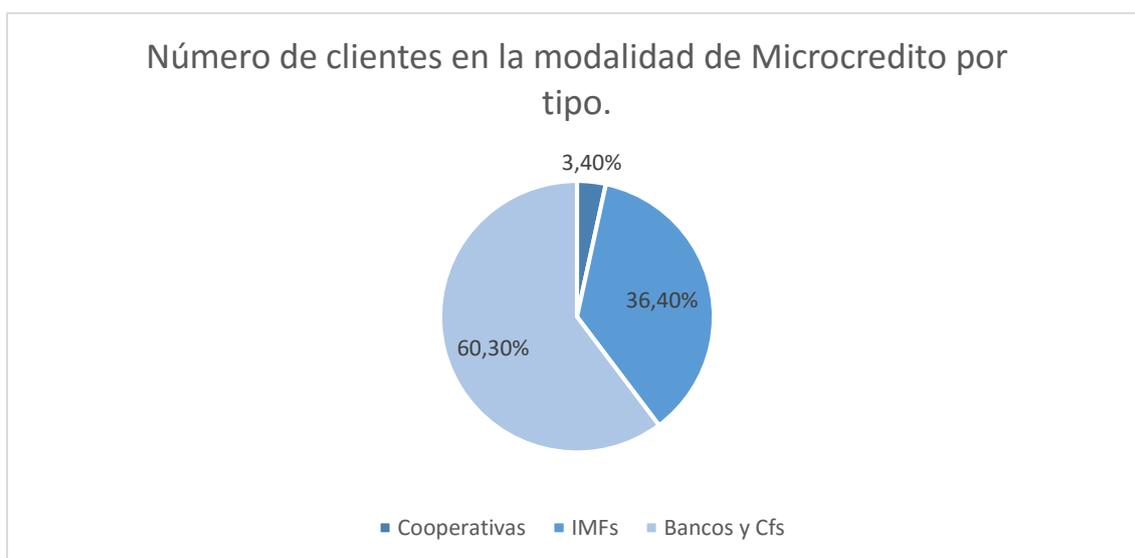


Fig. 3.12 Número de clientes en la modalidad de microcrédito por tipo. FUENTE: Asomicrofinanzas¹²⁴.

Las cooperativas presentan la mayor dinámica de crecimiento, es decir, un crecimiento del 19% en la base de clientes con microcrédito; pero, además, su base de clientes con microcrédito crece más que el saldo de cartera bruta, a diferencia de otros tipos de entidades. Todas las cooperativas registraron expansión en su base de clientes con microcrédito por encima del promedio agregado; destacan por la mayor variación Microempresas de Colombia (20%) y F. Comultrasan (19%).

Para las IMFs, la variación en el número de clientes fue de 4,8%, cifra que es inferior a la observada durante el mismo período del año anterior (6,8%); No obstante, estas entidades aportaron el 114% al crecimiento agregado, compensando así la contracción registrada para el conjunto de bancos y Centros Financieros. La gran mayoría, con el 86% de éstas entidades incrementó su base de clientes con microcrédito, por encima del promedio observado para el conjunto de las entidades afiliadas al gremio; sobresaliendo los casos de F. Coomeva (36%) y Express Microfinanzas (31%).

¹²⁴ La sección de participaciones hace referencia a la participación (por tipo y tamaño) de las entidades que remitieron información con corte a septiembre de 2014 a Asomicrofinanzas.

CARTERA vs GÉNERO

Valores en porcentaje

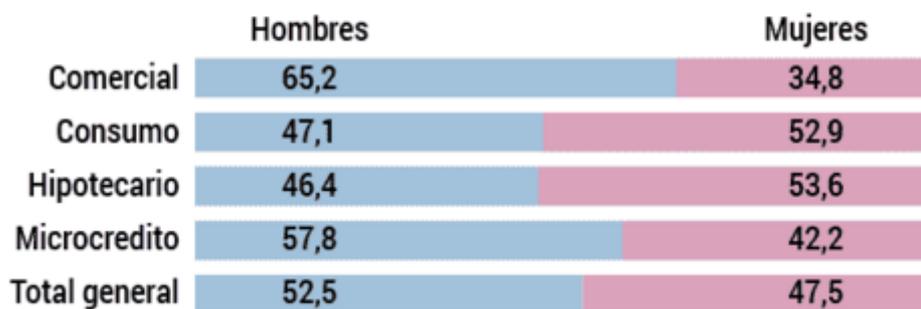


Fig. 3.13 Porcentaje de personas adultas con acceso al crédito bancario 2015. FUENTE: Expirian.

En el caso de la cartera por género, las mujeres en cuanto a microcréditos representan el 42.2% de la totalidad de préstamos en este campo. El estudio de Expirian evidencia que las mujeres que más accedieron al microcrédito en el país durante el periodo de estudio que fue el primer trimestre de 2015 son las de la región Pacífico y Sur Occidente con el 26% seguido por el Caribe con el 25%. En tercer lugar, se encuentra de Santander y Boyacá. Las mujeres de Cundinamarca, Eje Cafetero y Antioquia comparten el 14%.

CAPITULO 4.

EL SECTOR DE CONFECCIONES COMO CASO DE ESTUDIO

CAPITULO 4.

EL SECTOR DE CONFECCIONES COMO CASO DE ESTUDIO

4.1 Introducción.

La industria textil y de confección hace un gran aporte a las economías nacionales, especialmente en los países emergentes (Dickerson, 1995 citado por Arrieta, Botero, & Romano, 2010). En el contexto regional, Medellín es líder del sector de confecciones en Colombia¹²⁵. La ciudad es reconocida a nivel nacional e internacional por su liderazgo en el sector y por la dinámica actividad exportadora que posee ella, la cual ha tenido un crecimiento en las tasas de las exportaciones con un 10.8% entre el periodo comprendido de 1995 y 2005¹²⁶. Dicho crecimiento se puede explicar por el alto nivel competitivo que ha llegado a alcanzar el sector, generando alta atracción de inversión extranjera mediante alianzas estratégicas con otros países¹²⁷ y los tratados de libre comercio firmados¹²⁸, pero sobre todo por el importante rol que ha tenido en la economía colombiana, debido al efecto que ha tenido sobre el empleo, la dinámica empresarial y el impulso de diferentes tecnologías en el país. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, INNPULSA y la Firma Competitivines de Michael Porter, adelantan un programa llamado “Rutas Competitivas”, la cual busca consolidar y fortalecer los clusters de los sectores estratégicos en el país.

En el caso de la ciudad de Medellín, se da el marco de constitución de la conglomeración de empresas para mejorar el dinamismo del sector, conocido como el clúster Textil /Confección, Diseño y moda¹²⁹. La meta principal es desarrollar un clúster competitivo en la región, la cual “[...] permite construir tejido empresarial por medio de la conformación de redes de negocios y la identificación de oportunidades de mercado” (Carmona, 2008, pág. 253) para no solo impulsar el sector, sino también permitir crear condiciones propicias para aumentar el desarrollo económico en el país. Es de importancia mencionar que

¹²⁵ DANE.

¹²⁶ Comunidad Cluster.

¹²⁷ INEXMODA.

¹²⁸ Para mayor información buscar en Procolombia.

¹²⁹ Clúster, según Porter (citado por McCormick, 2005), se define como “(...) un conjunto geográficamente denso de empresas e instituciones relacionadas, pertenecientes a un campo preciso, unidas por rasgos comunes y complementarias entre sí.” (p.90).

el sector de las confecciones, se encuentra altamente feminizado. En el 2007, 74.790 personas que trabajaron en el sector a nivel nacional, el 57.975, es decir, el 78% eran mujeres. (DANE, 2007).

El sector de Confección en el país se encuentra interrelacionado con el sector de textiles, bajo la industria manufacturera, que va desde la producción de materia prima como fibras naturales, artificiales y sintéticas hasta la manufactura de aquella gran variedad de productos semiacabados y acabados, por lo que para cumplir el objetivo de estudio solo se tendrá en cuenta el rol de las primeras y observar su influencia en la economía de la ciudad de Medellín y su relación con la población femenina que posee microcréditos en dicho sector.

4.2 Relevancia e Importancia del estudio.

Medellín es uno de los principales centros empresariales de Antioquia y de Colombia, con un fuerte liderazgo en el sector textil-confección. Las exportaciones del sector lo demuestran: Entre el periodo 2002 y 2007, las exportaciones crecieron a una tasa promedio anual del 17%. Para el 2013, Antioquia participaba con 59,5% del total de exportaciones de confecciones en el país¹³⁰. En el 2005, el 35% de las confeccionistas del país se encuentran en Medellín¹³¹. También los altos porcentajes de la participación de números de establecimientos con respecto a la industria manufacturera es un indicador de la importancia del sector confeccionista.

En Medellín, se ha conformado un clúster¹³² en el sector textil-confección, buscando articular las relaciones de las diferentes instituciones y agentes del mercado y con el fin de maximizar el beneficio del sector en relación a su potencial. Cano (2007) señala que se necesita “una acumulación mínima de capacidades y competencias en las empresas y en los territorios para el desarrollo de los procesos productivos”, por lo que es necesario la búsqueda de factores que permita una actividad dinamizadora con los clústers, facilitando la interacción de todos sus actores para lograr una contribución de gran

¹³⁰ DANE. Cámara de Comercio de Medellín. 2013

¹³¹ Según cifras del Instituto para la Exportación y la Moda-Inexmoda.

¹³² Un Clúster es una concentración geográfica de empresas e instituciones interrelacionadas que posee una relevante importancia en la economía local. Esta importancia radica en la posibilidad de hacer explícita la construcción de redes de cooperación y colaboración entre empresas de sectores divergentes para promover el crecimiento económico y social de una región.

significancia económica en la región y en el sector. “La importancia de un clúster reside en hacer explícita la construcción de redes de cooperación y colaboración entre empresas de sectores aparentemente divergentes para promover el crecimiento económico y social de una región, en las industrias en que es naturalmente competitiva, resaltando la participación de todos los agentes relevantes del clúster que van más allá de las cadenas productivas principales. Empresas, proveedores de servicios, academia, instituciones públicas, entre otros”¹³³.

La búsqueda constante de estrategias para aumentar la competitividad, el acrecentamiento de las incertidumbres provocadas por los procesos de apertura económica, la expansión del comercio internacional y la creciente importancia de su rol, han acentuado el papel a nivel local de los agentes económicos y las instituciones para lograr mayor competitividad tanto en el ámbito nacional como en el internacional. Sin embargo, este fenómeno ha provocado que cada vez más haya presión en los sectores económicos para reducir costos como los bajos salarios a la vez que se quiere aumentar dicha productividad.

Una de las generalidades de ciertos sectores, como el de confecciones, es su feminización. La división sexual del trabajo, se entiende como una subordinación de género frente al trabajo, donde no solo incluye el tipo de trabajo y el espacio en que se desempeñan hombres y mujeres, sino también genera otro tipo de asociaciones a los papeles de los individuos. La mayoría del empleo femenino está concentrado en ciertas actividades y agrupado en algunas profesiones fuertemente feminizadas (segmentación horizontal). Es común, invisibilizar el aporte “productivo” de ciertos trabajos como el doméstico o asociándolo con el concepto de segregación vertical de Comas d'Argemir (1995: 57) definir a las mujeres con profesiones específicas que son consideradas como marginales basados en la razón de que provienen de ciertas prácticas adherentes al estatus débil del género como el caso de la docencia, la enfermería, el empleo doméstico y la elaboración de prendas de vestir. Comas d'Argemir (1995) lo menciona:

Las creencias y estereotipos acerca del carácter humano y sus diferencias, se incorporan a la lógica del trabajo como uno de sus

¹³³ www.comunidadcluster.com

*elementos constitutivos. No se trata de factores agregados, sino que se encuentran en el corazón mismo del sistema, contribuyendo a reproducirlo como un sistema jerarquizado*¹³⁴.

En el caso del sector de confecciones en Colombia, la participación de la ocupación de mujeres trabajadoras en el 2007 fue de 25,78% con relación al conjunto de la ocupación de mujeres trabajadoras de la industria de la manufactura¹³⁵, por lo que, aunque el sector hace un uso intensivo de la fuerza de trabajo, se encuentra altamente feminizado. Para el 2009, del total de mano trabajadora en el sector de confecciones, el 76% eran mujeres y el 24% eran hombres (INEXMODA, 2010). La inserción en masa de las mujeres al sistema maquilador de confecciones no se explica solamente por su amplia oferta, su importancia para el sector y la escasez de oportunidades en diferentes espacios de trabajo más decentes, sino también en las creencias y dispositivos que asocian a la mujer con trabajos que cumplen tareas reproductivas y del cuidado. A esto se le puede sumar las diferentes razones asociadas a la “conveniencia” que para las mujeres supone desarrollar una actividad económicamente “productiva” en el mismo lugar de su domicilio¹³⁶.

El sector de confecciones es importante en el estudio por ser estratégico en la ciudad de Medellín. Al ser uno de los feminizados y, con más propensión a que las trabajadoras vivan en situaciones precarias y su calidad de vida sea baja, permite conocer la influencia que puede tener las Microfinanzas en el cambio de sus condiciones de vida y toma de decisiones que conllevaría a su empoderamiento, logrando un beneficio no solo para ellas y sus familias sino también para la sociedad.

4.3 Estructura del sector.

Una de las características más importantes del sector textil -confecciones de Colombia es su integración vertical, que ha permitido la elaboración conjunta de prendas y el cumplimiento de estándares internacionales. Sin embargo, el sector llega a abarcar varios procesos de producción que van desde los proveedores

¹³⁴ Citado por Arango, 1999. P. 27

¹³⁵ DANE. Encuesta Anual Manufacturera - EAM- (2007)

¹³⁶ Para diferenciarlo con el trabajo “reproductivo”, el trabajo “productivo” es remunerado.

de materias primas hasta la creación y ejecución de prendas de vestir. El sector Textil-Confección está integrado por diferentes procesos y actores estratégicos. El sector textil-confección se desarrolla en casi todo el territorio colombiano; sin embargo, existen focos principales como las ciudades de Bogotá, Medellín y Cali. A continuación, se muestra la distribución nacional de participación del número de empresas del sector en el país en el 2012.

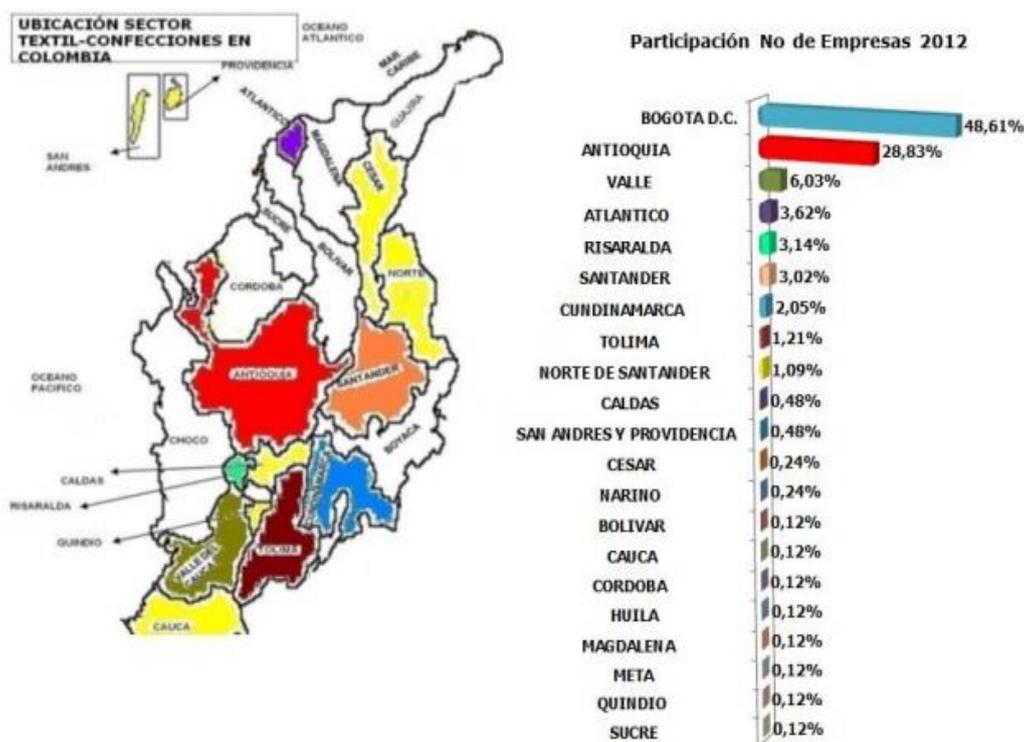


Figura 4.1 Ubicación de las empresas del sector confección-textil en Colombia 2012. FUENTE: Supersociedades.

El 48,61% se concentra en Bogotá (mayormente fibras artificiales y sintéticas, hilados de lana, tapices, tapetes de lana y confecciones), el 28,83% en Antioquia (producción de tejidos planos de algodón y sus mezclas, ropa de algodón en tejido de punto y tejidos de punto de fibra artificial y sintética, y confecciones), el 6,03% en Valle del Cauca, el 3,62% en Atlántico, el 3,14% en Risaralda, el 3,02% en Santander y el 2,41% distribuido en el resto del País. Actualmente, Colombia cuenta con clústers del sector Textil y Confección ubicados principalmente en las regiones que tienen mayor participación en la producción. Existen 3 clúster regionales del sector: en Antioquia (Clúster textil, confección, diseño y moda), Bogotá (Clúster Moda), Tolima (Clúster confección) y se está generando dos

adicionales en Atlántico (Clúster de diseño y confecciones) y en el eje cafetero (Clúster confecciones).

El Clúster Textil/Confección Diseño y Moda es uno de los clusters líderes en el país. La concentración geográfica regional en Medellín y Antioquia de empresas e instituciones en la actividad de confección de ropa de toda clase¹³⁷, las cuales interactúan entre sí, crean un clima de negocios que permite mejorar su desempeño, competitividad y rentabilidad. El fortalecimiento del cluster permite al sector, mayor crecimiento y oportunidades para ser competitivos tanto en mercados nacionales como en internacionales por medio de una estrecha cooperación entre empresas que pertenecen al sector y liderar procesos con mayor eficiencia.

4.4 Entorno macroeconómico y microeconómico del sector Textil-Confecciones.

La industria Textil-Confección en la última década ha registrado un comportamiento importante en variables como la producción, las exportaciones, así como una dinámica destacada en materia de creación de empresas, generación de empleo y de valor agregado, donde también representa gran parte del aparato productivo del país; mostrando que el sector juega un papel importante en su desarrollo industrial. La industria de confecciones está concentrada en Antioquia en un 53% en Medellín y su área Metropolitana, y representa aproximadamente el 14% del PIB industrial de la región antioqueña¹³⁸.

En el entorno macroeconómico, en el año 2014, el sector Textil-Confecciones tuvo una participación del 9,2% en el PIB de la industria manufacturera, sin embargo, la fabricación de tejidos y prendas de vestir, registraron una variación negativa del 3,2% y 1,6% respectivamente¹³⁹.

¹³⁷ El vestuario es de Ropa Interior y Vestidos de Baño, Ropa Infantil y de Bebé y Ropa Casual.

¹³⁸ Comunidad cluster

¹³⁹ Superintendencia. 2015

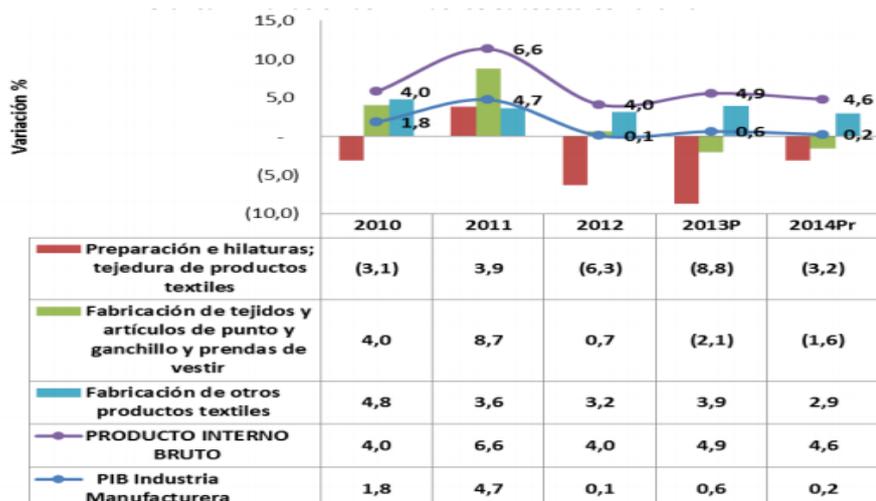


Figura 4.2 Variación del PIB de los subsectores entre 2010 y 2014. FUENTE: DANE. Cálculos del grupo de estudio Económicos y Financieros.

En materia de comercio exterior, de acuerdo a las cifras publicadas por el DANE en el 2014, las exportaciones del sector textil-confección percibieron una contracción en todos los subsectores durante el último año¹⁴⁰. En la fabricación de prendas de vestir, el registro fue de un 11,4% como se observa en la siguiente tabla:

| SUBSECTOR | VAR 2012/2011 | VAR 2013/2012 | VAR 2014/2013 |
|--|---------------|---------------|---------------|
| Preparación e hilatura de fibras textiles | -18,4% | -16,9% | -22,0% |
| Tejedura de productos textiles | -7,1% | -29,2% | -13,0% |
| Fabricación de otros productos textiles | -5,4% | -5,4% | -6,6% |
| Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo. | 5,3% | -11,7% | -16,6% |
| Fabricación de prendas de vestir, excepto las de piel. | 8,4% | -13,5% | -11,4% |

TABLA 4.1 Exportaciones (variación acumulada %). FUENTE: DANE

¹⁴⁰ En la preparación e hilatura de fibras textiles se presentó una variación negativa del 22%, mientras que en fabricación de tejidos de punto se presentó una del 16,6%.

A diferencia de este comportamiento, las importaciones del sector textil-confección mostraron un comportamiento creciente durante los últimos 4 años. La fabricación de prendas de vestir mostró un crecimiento de 6,53% con respecto al año anterior.

| SUBSECTOR | VAR 2012/2011 | VAR 2013/2012 | VAR 2014/2013 |
|--|---------------|---------------|---------------|
| Preparación e hilatura de fibras textiles | -10,08% | -15,52% | 13,92% |
| Tejedura de productos textiles | 1,18% | -0,60% | 9,72% |
| Fabricación de otros productos textiles | 4,81% | 3,51% | 1,98% |
| Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo. | 11,97% | -0,15% | 17,58% |
| Fabricación de prendas de vestir, excepto las de piel. | 29,6% | 4,15% | 6,53% |

TABLA 4.2 Importaciones (variación acumulada %). FUENTE: DANE

El porcentaje de producción bruta del sector de confecciones, fue de 3.10% para el 2010¹⁴¹, y se encontró en el décimo segundo lugar dentro de los renglones de la industria manufacturera, a igual posición que el consumo intermedio del sector. La Oficina para el Aprovechamiento del TLC con EEUU sostiene que la cadena textil-confecciones representó en 2010 el 10% de la producción industrial nacional. La cadena textil - confección en el año 2010 representó el 1% del Producto Interno Bruto y el 10% del PIB manufacturero (DANE 2010, 2011). El sector colombiano de confecciones representa el 8% del PIB manufacturero y el 3% del PIB nacional (ANDI, 2012). A nivel internacional la confección es considerada como una de las actividades productivas más importantes, representa el 30% de la producción mundial. (Brito, 2010)

En cuanto a generación de valor agregado, las confecciones aportan 3,10% de la industria, pero esta vez se ubican en el décimo lugar. La inversión neta del

¹⁴¹ EAM, DANE.

sector es 2.11%, lo que lo convierte en el noveno sector que más invierte dentro de la industria manufacturera. (Fuente: EAM 2010).

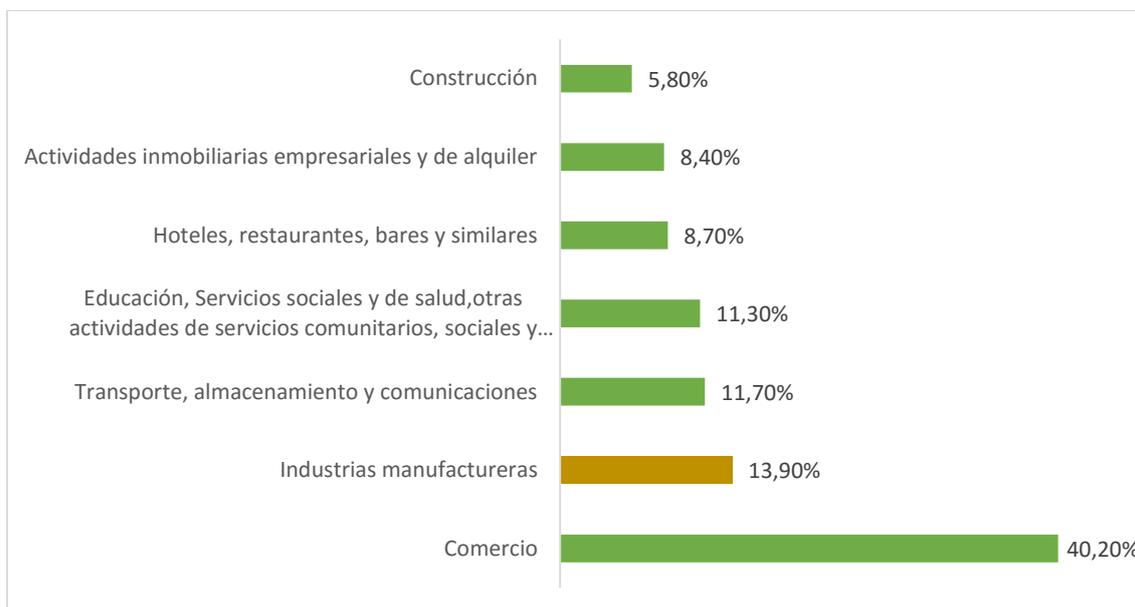


Figura 4.3 Porcentaje de Micronegocios según sector económico. Total, Nacional 2014 FUENTE: DANE-GEIH- Modelo de Micronegocios.

La participación del capital extranjero respecto del capital de toda la muestra para el 2014 fue, en promedio, del 12,1%. Por su parte, la participación promedio de capital extranjero por subsectores fue de 7% para el de confecciones, acorde con la participación del sector en general. Esto se puede observar en la figura 4.5.



Figura 4.4 Participación del capital en el sector Confecciones. FUENTE: Superintendencia de sociedades.

4.5 Mercado laboral del sector.

Según datos administrados por la Cámara Sectorial de la Confección de la Asociación Nacional de Industriales, en 2012 el sector generó cerca de 130.000 empleos directos y 175.000 indirectos, lo que sería correspondiente al 21% de la fuerza laboral de la industria manufacturera para el año. El sector confeccionista participó en ese mismo año con el 8% del Producto Interno Bruto del conjunto de la industria manufacturera, con el 3% del PIB nacional, y con el 5% de las exportaciones del país. (ANDI, 2012)

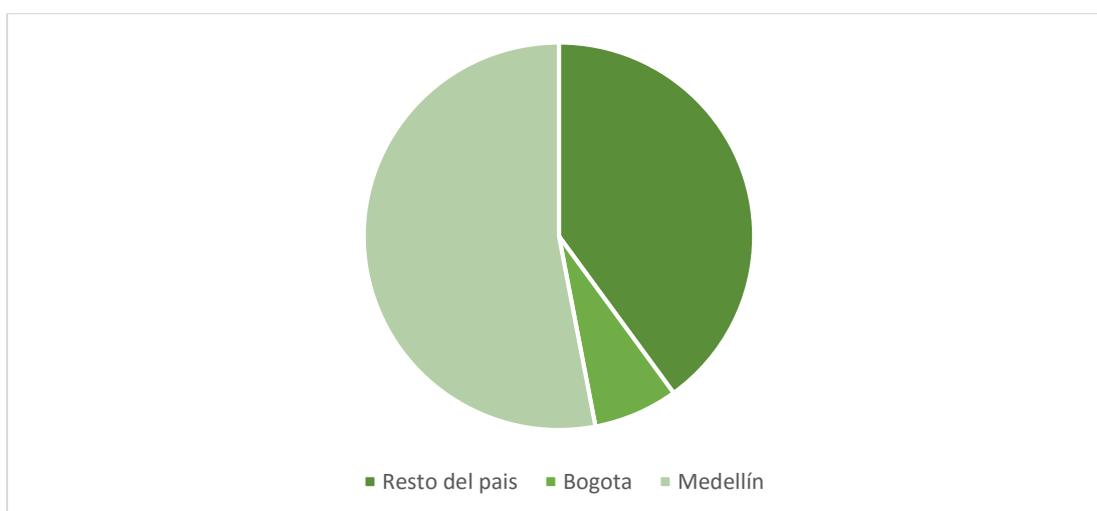


Figura 4.5 Distribución geográfica del sector Textil- Confecciones 2011. FUENTE: INEXMODA

Para 2011, el sector fabricación de prendas de vestir excepto prendas de piel ocupó, según la Encuesta Anual Manufacturera -EAM- del DANE, 60.705 personas, con respecto al total nacional del sector manufacturero, el 8.9% de la ocupación fue representada por el sector de confecciones y con respecto al año anterior ascendió a 9.63%. En contraste con los altos porcentajes de proporción de la ocupación en el sector entre los años 2010 y 2011, las cifras descienden cuando se observa la variable personal remunerado permanente¹⁴² con un 6.65% y aumenta cuando se indaga por el personal remunerado temporal¹⁴³ con un 19.39%¹⁴⁴. Para el 2010 existieron 1.068 establecimientos (DANE, 2010) en

¹⁴² “Promedio año, no incluye propietarios, socios y familiares ni personal temporal”

¹⁴³ “Promedio año del personal temporal contratado directamente por el establecimiento”

¹⁴⁴ Las cifras de la EAM para 2010, no obstante, la relación entre vinculación permanente y temporal – siguiendo las tendencias generales de la economía- se mantienen

el subsector de confecciones, en el que a su vez hubo 64.103 personas ocupadas, de ellas 25.177, es decir, el 39% son personal remunerado permanente y 24.448, el 38% son personal remunerado temporal, no obstante al conteo presentado por el DANE hacen falta 14.478 personas, es decir, el 23% que no pertenecen a ninguna de estas dos categorías, es decir que -por defecto serían propietarios y socios, de esta manera podría suponerse el peso de los y las propietarias de los talleres maquiladores, no obstante los encuestados por la EAM, sólo son los correspondientes al sector formal. Para el año 2011, según la EAM el 10,54% de los establecimientos de la industria manufacturera nacional pertenecían al sector de confecciones¹⁴⁵ de vestir, lo que representa un leve descenso con respecto al año anterior que se situó en 10.74%. En ese año, solo 24.687 personas vinculadas al sector confeccionista tenían vinculación remunerada permanente, lo que lleva como consecuencia que la mayoría, es decir, el 60% de las personas vinculadas al sector tenían un tipo de vinculación temporal¹⁴⁶.

Para el 2014 el sector tuvo un número de personal ocupado de 64.196 con respecto al número global de personal ocupado del sector Industrial que fue de 682,852, es decir, contó con una participación del 9.4% dentro de los veinte grupos que concentran el mayor grupo de trabajadores, como se muestra en la tabla 4.3. En ese año, la suma total de la industria manufacturera en relación a los establecimientos fue de 8.923 establecimientos industriales investigados¹⁴⁷, de las cuales 81.2% tenían contrato directo con los establecimientos, es decir, 58.9% a término indefinido y 22.3% a término; el 18.3% eran temporales contratados a través de empresas especializadas en el suministro de personal o las que son llamadas empresas temporales y, por último, el 0.5% eran propietarios, socios y familiares no remunerados.

¹⁴⁵ Cada vez que se indique al sector de confecciones, se tendrá en cuenta que este no incluye prendas de piel

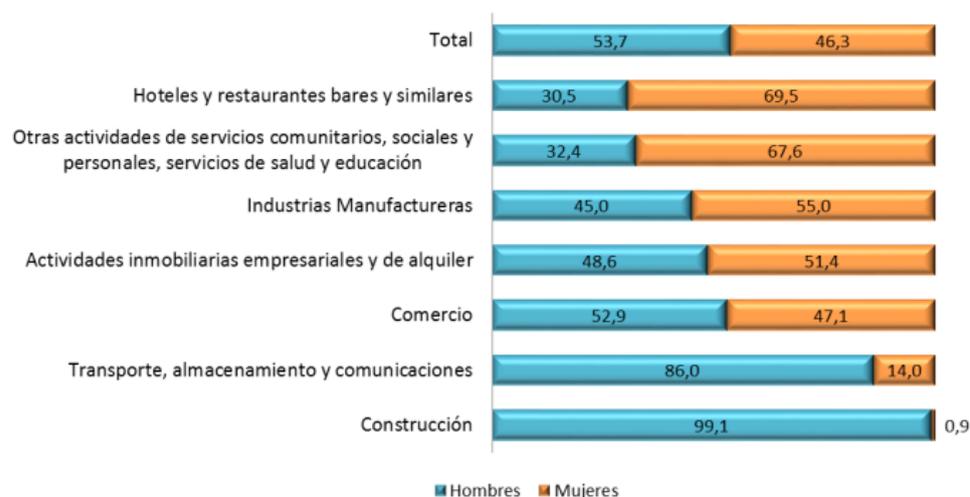
¹⁴⁶ Vale la pena aclarar que la EAM realizada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística recoge información sobre los establecimientos formales, si se contara la ocupación del sector de confecciones en la informalidad, seguramente la proporción de ocupación temporal sería mucho más alta.

¹⁴⁷ EAM 2014

| Grupo industrial CIIU Rev.4 | Descripción | Personal ocupado | Part. % |
|--------------------------------|---|---------------------|-------------|
| Total | 20 grupos | 523.613 | 76,7 |
| 141 | Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel | 64.196 | 9,4 |
| 108 | Elaboración de otros productos alimenticios | 56.730 | 8,3 |
| 222 | Productos de plástico | 51.213 | 7,5 |
| 202 | Otros productos químicos | 40.271 | 5,9 |
| 239 | Productos minerales no metálicos n.c.p. | 33.638 | 4,9 |
| 101 | Procesamiento y conservación de carne, pescado, crustáceos y moluscos | 31.366 | 4,6 |
| 210 | Productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y botánicos | 25.352 | 3,7 |
| 259 | Otros productos elaborados de metal y servicios relacionadas con metales | 21.751 | 3,2 |
| 104 | Elaboración de productos lácteos | 20.691 | 3,0 |
| 181 | Actividades de impresión y actividades de servicios relacionados con la impresión | 20.639 | 3,0 |
| 311 | Muebles | 19.423 | 2,8 |
| 139 | Otros productos textiles | 18.724 | 2,7 |
| 131 | Preparación, hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles | 18.333 | 2,7 |
| 170 | Papel, cartón y productos de papel y cartón | 17.576 | 2,6 |
| 251 | Productos metálicos de uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor | 16.716 | 2,4 |
| 110 | Elaboración de bebidas | 15.390 | 2,3 |
| 152 | Calzado | 14.779 | 2,2 |
| 281 | Maquinaria y equipo de uso general | 12.947 | 1,9 |
| 241 | Industrias básicas de hierro y de acero | 12.047 | 1,8 |
| 329 | Otras industrias manufactureras n.c.p. | 11.831 | 1,7 |

TABLA 4.3 Grupos industriales que concentran la mayor parte del personal ocupado industrial en CIIU Rev.4 A.C. 2014 FUENTE: DANE

Estas cifras demuestran la baja calidad en cuanto al tema de ocupación que hace que la mayoría de las personas ocupadas en el sector de las confecciones sean provisorias, lo que genera que el impacto económico sea frugal debido a la baja estabilidad y el aseguramiento de la mantención del empleo. En cuanto a la remuneración, la situación suele ser diferente, ya que, en el sector formal, el promedio de los sueldos y salarios del personal permanente y temporal contratado directamente, llegan a 5.89% de la industria nacional siendo sobrepasados solamente por el sector Fabricación de otros productos químicos (EAM, 2010). Sin embargo, este panorama es distinto en el sector informal. Las precarias condiciones de trabajo junto a los bajos salarios que se les proporciona a los trabajadores por hora, muestran la difícil situación de la industria en cuanto a la equidad de condiciones para todos.



Gráfica 4.6 Participación de los propietarios de Micronegocios por sector económico según sexo Total nacional 2014. FUENTE: DANE – GEIH-Módulo de Micronegocios

En relación al género, las mujeres son propietarias del 46,3% de los Micronegocios registrados en el 2014 según cifras del DANE. En el caso de la industria manufacturera, el 55% de los negocios les pertenece a ellas, a diferencia de la participación de los hombres que es del 45% como se observa en la gráfica 4.6

4.6 Microempresas y el sector Informal.

El mercado laboral de los países en desarrollo está caracterizado por tener un alto nivel de informalidad¹⁴⁸. Entender los determinantes del sector informal en relación al empleo, su relación con la inversión extranjera directa y el fenómeno de la maquila y sus implicaciones en el bienestar son de gran interés para la creación de políticas en estos países¹⁴⁹. Sin embargo, estudios empíricos que evalúan el impacto del aumento del sector de las maquilas son escasos. Algunos estudios ofrecen resultados mixtos acerca de este tema. Mientras que Graham y Wada (2000) muestran efectos positivos en los salarios, también notan que la inequidad entre los trabajadores que tienen más capacidades y los que tienen

¹⁴⁸ Banco Mundial (2012)

¹⁴⁹ Para tener mayor información acerca de la informalidad mundial, leer Jutting and de La iglesia (2009)

menos se ha incrementado debido a la liberación del comercio y la creciente importancia de la producción en las maquilas. Waldkirch, Nunnenkamp y Bremont (2009) encuentran solo efectos modestos positivos en relación al empleo. Una de las razones por las mixtas conclusiones sobre la relación entre el empleo y las maquilas es que la mayoría de los estudios se enfocan en el sector informal o en el sector formal del empleo o en la expansión de la inversión directa extranjera de forma separada.

| | | HOMBRES | | | | MUJERES | | | |
|---------------------------------------|-----------------------|---------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|
| | | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Informalidad fuerte | (%) | 62.69% | 61.48% | 60.79% | 59.41% | 65.05% | 65.39% | 65.25% | 63.95% |
| Informalidad por niveles de educación | Primario o menos | 84.08% | 83.35% | 82.17% | 81.21% | 90.42% | 90.54% | 90.70% | 90.34% |
| | Secundaria Incompleta | 76.45% | 76.87% | 76.78% | 75.58% | 85.46% | 86.22% | 86.74% | 86.05% |
| | Secundaria | 54.39% | 53.82% | 53.86% | 53.33% | 66.51% | 66.77% | 67.86% | 66.44% |
| | Superior incompleta | 43.61% | 43.44% | 43.58% | 42.33% | 40.87% | 44.03% | 44.56% | 43.68% |
| | Superior o mas | 29.76% | 30.42% | 30.32% | 20.26% | 24.56% | 24.78% | 24.80% | 25.12% |
| Informalidad por grupos de edad | 15-24 | 71.99% | 71.58% | 71.14% | 69.64% | 70.22% | 69.69% | 69.72% | 67.80% |
| | 25-34 | 53.87% | 51.09% | 50.27% | 48.42% | 55.76% | 55.56% | 54.84% | 52.12% |
| | 35-54 | 59.83% | 58.49% | 57.25% | 55.73% | 64.43% | 64.85% | 64.67% | 63.46% |
| | 55-64 | 72.55% | 72.27% | 71.36% | 70.65% | 80.69% | 81.90% | 81.28% | 81.88% |
| Informalidad por posición familiar | Jefe | 60.70% | 59.07% | 58.16% | 56.87% | 67.88% | 68.50% | 67.45% | 67.04% |
| | Hijo(a) | 64.64% | 63.97% | 63.42% | 61.83% | 55.12% | 54.80% | 55.45% | 53.64% |
| | Conyugue | 72.66% | 69.81% | 66.99% | 66.50% | 67.54% | 67.80% | 68.15% | 66.67% |

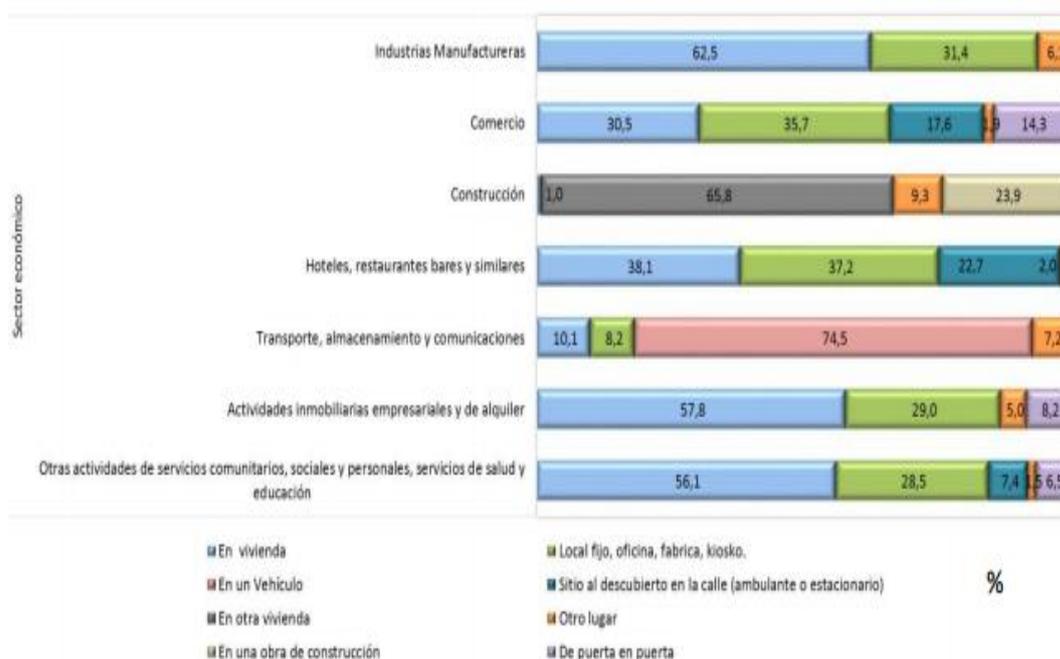
Tabla 4.4 Estadísticas descriptivas informalidad laboral por género en Colombia. FUENTE: DANE

En el caso de las mujeres cabezas de hogar se presentan altas tasas de informalidad y en una cuantía mayor que en los hombres. Para el año 2012, los hombres cabeza de hogar representan el 56.87%, mientras que las mujeres alcanzan 67.4%, como se evidencia en la tabla 4.4, mostrando como resultado que, en el país, las mujeres representan en mayor proporción, aquellos habitantes que están trabajando bajo la informalidad.

Siendo el eje central del sistema piramidal del sector de confecciones los micro talleres, su importancia se debe no solamente al número de la cantidad de talleres que existen en el territorio sino también que las diferentes dinámicas que conviven en ese sistema, alimentan y permiten el funcionamiento del sistema de la maquilación, como también plantea las problemáticas más fuertes con relación a la precariedad de la situación económica de los talleres como unidades productivas y su influencia consecuente en la situación laboral en las

trabajadoras que trae a exposición las malas condiciones en el que se efectúa el trabajo.

Las consecuencias de la externalización y de los procesos de intercambio internacionales de producción por parte de las grandes empresas y de multinacionales motivan la creación de talleres maquiladores que realizan parte de la producción. Dichos talleres se encuentran dentro de la economía informal ya que muchos de ellos, no están inscritos ante organismos de regulación como la Cámara de Comercio, en su mayoría debido al motivo general de reducir costos¹⁵⁰, entre otros aspectos que han sido tenidos en cuenta como indicadores de la informalidad como el número de trabajadores inferiores a diez, por lo que es difícil encontrar investigaciones o cifras enfocadas en el estudio de este fenómeno.



Gráfica 4.7 Porcentaje de los Micronegocios por lugar de trabajo según sector económico. Total, nacional 2014. FUENTE: DANE – GEIH-Módulo de Micronegocios¹⁵¹

Una de las características del sector de las Industrias Manufactureras es que el 62.5% de las actividades se desarrollan en viviendas, el 31.4% en un local fijo y

¹⁵⁰ En cuanto a la reducción de costos como el pago de salarios de acuerdo a la ley y la provisión de prestaciones sociales.

¹⁵¹ * En otro lugar se incluye el campo o área rural. ** Para la construcción el sitio “vivienda” hace referencia a “Otras viviendas” *** En el comercio la opción Otros incluye los trabajadores de puerta en puerta

el 6.1% en otro lugar, que se refieren en su mayoría a las actividades desarrolladas en sitios al descubierto como la manipulación de carga y descarga de mercancía como se evidencia en la gráfica 4.6, indicando que las personas que poseen Micronegocios, prefieren ahorrar costos en cuanto a infraestructura y a personal, teniendo negocios dentro de sus hogares.

Las maquilas por lo general, no cuentan con los medios económicos ni la dinámica administrativa que les ayude a tener una solvencia suficiente para brindar a todos sus trabajadores, ingresos dignos y suficientes para satisfacer las necesidades básicas, seguridad social, y demás disposiciones de ley y prerrogativas extralegales y tampoco existen mecanismos que regulen las prácticas de estos talleres.

| Evolución Sector Confección Colombia | | | | |
|--------------------------------------|----------------------------|------------------------|--|--------------------------------------|
| Año | Número de Establecimientos | Total Personal Ocupado | Producción Bruta (Miles de \$ de 2009) | Valor Agregado (Miles de \$ de 2009) |
| 2000 | 865 | 70 402 | 2,962,123,643 | 1,485,173,421 |
| 2001 | 818 | 71 601 | 3,219,640,098 | 1,562,674,526 |
| 2002 | 792 | 74 767 | 3,297,422,617 | 1,605,366,597 |
| 2003 | 822 | 80 839 | 3,728,004,274 | 1,726,006,441 |
| 2004 | 789 | 84 923 | 4,116,387,243 | 1,883,200,767 |
| 2005 | 805 | 82 369 | 4,192,773,342 | 1,981,764,905 |
| 2006 | 756 | 77 639 | 4,534,704,362 | 2,154,367,728 |
| 2007 | 729 | 74 790 | 4,517,099,774 | 2,112,013,902 |
| 2008 | 763 | 72 140 | 4,754,039,193 | 2,245,226,228 |
| 2009 | 950 | 62 208 | 4,282,816,408 | 2,018,775,302 |
| 2010 | 929 | 59 930 | 4,572,811,977 | 2,005,582,215 |
| Promedio | 820 | 73 783 | 4,016,165,721 | 1,889,104,730 |

Tabla 4.5 Evolución del sector de Confecciones. FUENTE: DANE

Relacionando el tema de la temporalidad del empleo con el tamaño de las empresas, se observa la tendencia que el empleo permanente se concentra en su mayoría en las grandes empresas. En el 2001, el 45.87% del empleo permanente se encontraba en empresas de dicho tamaño, para el 2003 el porcentaje era mayor al 50%¹⁵². La tendencia ascendente se observa desde 1987, donde a finales de los 90 presenta un leve descenso, y vuelve a incrementarse a inicios del siglo XXI. En el 2010 en Colombia, el número de establecimientos fue de 929 siguiendo una tendencia creciente en los últimos años como indica la figura 4.5. Para el 2014, el número de establecimientos en

¹⁵² EAM.

el sector de confecciones de prenda de vestir en Colombia fue de 925, con una participación de 10.4% como se indica en la tabla 4.6

| Grupo industrial CIU Rev.4 | Descripción | Número de establecimientos | Part. % |
|-------------------------------|---|-------------------------------|-------------|
| Total | 18 grupos | 6.599 | 74,0 |
| 141 | Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel | 925 | 10,4 |
| 108 | Elaboración de otros productos alimenticios | 745 | 8,3 |
| 222 | Productos de plástico | 643 | 7,2 |
| 181 | Actividades de impresión y actividades de servicios relacionados con la impresión | 457 | 5,1 |
| 202 | Otros productos químicos | 433 | 4,9 |
| 259 | Otros productos elaborados de metal y servicios relacionadas con metales | 425 | 4,8 |
| 311 | Muebles | 410 | 4,6 |
| 239 | Productos minerales no metálicos n.c.p. | 402 | 4,5 |
| 282 | Maquinaria y equipo de uso especial | 275 | 3,1 |
| 251 | Productos metálicos de uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor | 269 | 3,0 |
| 281 | Maquinaria y equipo de uso general | 244 | 2,7 |
| 152 | Calzado | 232 | 2,6 |
| 210 | Productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y botánicos | 213 | 2,4 |
| 101 | Procesamiento y conservación de carne, pescado, crustáceos y moluscos | 204 | 2,3 |
| 139 | Otros productos textiles | 192 | 2,2 |
| 329 | Otras industrias manufactureras n.c.p. | 185 | 2,1 |
| 104 | Elaboración de productos lácteos | 180 | 2,0 |
| 201 | Sustancias químicas básicas, abonos y plásticos y caucho sintético | 165 | 1,8 |

Tabla 4.6 Grupos industriales que concentran el mayor número de establecimientos según CIU Rev.4
A.C.2014p FUENTE: DANE

En varios países latinoamericanos como Perú (según Vildoso), y en Colombia, la creación de pequeños talleres maquiladores ha sido una respuesta desde la informalidad -y algunas veces desde la misma falta de una política económica estructurada e incluyente- a las altas tasas de desempleo. Esto trae como contexto general, el contrastar las expectativas que los actores económicos tienen en relación a la creación de un empleo más digno, con las condiciones reales en que se desarrollan los trabajos en la maquila de confecciones.

4.8 Mujeres en el sector: personas olvidadas.

Sen acuñó el término “mujeres perdidas” para indicar aquellas mujeres que nunca nacieron o que murieron debido a que no tuvieron las mismas oportunidades que los hombres¹⁵³. Las estimaciones del Banco Mundial sugieren que alrededor de 6 millones de mujeres se han “perdido” cada año en este sentido. “De éstos, 23% nunca nacieron, el 10% están perdidas en su infancia temprana, el 21% en sus años reproductivos, y el 38% cuando tienen más de 60 años” (Duflo, 2012). Pero de acuerdo con Esther Duflo, aunque estas estadísticas no capturan la realidad dado que “por cada mujer perdida, hay

¹⁵³ Sen, Amartya. “Many Faces of Gender Inequality”, en The Frontline, 9 de noviembre de 2001

muchas más que fallan en conseguir educación, un trabajo o tener responsabilidad política”, lo cual no pudiese pasar si fuesen hombre.

En el mundo de las inequidades de género, estas realidades se despliegan en formas innumerables, como el deceso pre y postnatal, desde el aborto del feto femenino a una posición inferior en el mundo. En algunas sociedades, las mujeres ocupan posiciones inferiores en relación a los hombres, lo cual es particularmente cierto en países en desarrollo. Una niña obtiene menos nutrición, menos cuidado en la salud y menos educación y más probable que empiece a tener hijos cuando tenga 16 años de edad. Esto se traduce en pocos empleos, opciones pobres de trabajo, bajos ingresos, pocos derechos de propiedad, mayor dependencia, menos voz y voto en la familia, en su comunidad y en el estado para las mujeres. Estas mujeres acceden en su mayoría a empleos en el sector informal debido a la baja educación que poseen, lo que las coloca en la posición de trabajar en lugares que no cumplen con las condiciones mínimas requeridas para tener un trabajo digno. Esto se puede observar, sobre todo, en los talleres de las maquilas en el sector de confecciones.

La industria colombiana de la confección, no es una actividad aislada, sino que hace parte de una cadena productiva en la que tiene relación previa con la industria de fibras y la textil. En el sector, los talleres maquiladores tienen características internas y determinaciones externas que hace que se encuentre en condiciones desfavorables para satisfacer los requerimientos de quienes demandan sus servicios, y para enfrentar la competencia de los demás talleres fundamentalmente en términos de precios y tiempos de entrega. Cardona (2000) señala que la maquila es una industria sujeta a fuertes presiones para elevar la competitividad y los estándares de calidad con el objeto de lograr mayor participación en el mercado, estas presiones se aplican tanto a los talleres maquiladores, como a las redes de proveedores y clientes, y provienen de las dinámicas de la globalización como la constitución y aprobación de tratados de libre comercio que provocan en la industria colombiana de la confección, una constante lucha por la competitividad ante los bajos costos de las empresas de Corea del Sur, China y Europa del Este.

Las dinámicas de la apertura comercial y la competencia en términos inequitativos (por la gran diferencia que existe en los precios de las confecciones asiáticas y de las colombianas), la estacionalidad de la demanda, la escasa diversificación de los destinos de exportación, han incidido en la adopción de la reestructuración productiva que se aplica en la economía a nivel mundial. De allí los procesos desde los cuales la industria colombiana de confecciones ha externalizado parte de sus servicios y unidades de producción, y desplazado un número bastante considerable de empleos estables al interior de las empresas por otros menos costosos, valiéndose para ello de la subcontratación (outsourcing).

Esta estrategia hace parte del proceso de adelgazamiento de la producción (lean production) con el ánimo de tener menores costos y a la vez mayor rendimiento, para ello las empresas utilizan formas de flexibilización que les permiten concentrarse en las labores más rentables, y trasladar no solo los costos sino también los riesgos -producto de las inestabilidades de la demanda- a proveedores externos con quienes tienen relaciones mercantiles (no laborales) y de carácter flexible e inestable. Estas unidades externas o proveedores externos brindan a las empresas servicios de elaboración de parte de su producción, estos servicios pueden ser el ensamblaje de ciertas partes del producto entregadas por la empresa contratante, o en la elaboración del producto en su totalidad utilizando materias primas también entregadas por la empresa. Las unidades productivas que realizan estas funciones para empresas nacionales¹⁵⁴ (las cuales pueden a su vez funcionar como subcontratistas de otras empresas) son las que se denominan talleres maquiladores.

La generación, vía externalización, de los talleres maquiladores nacionales ha sido tan importante para el sector de las confecciones que, en cifras de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, en 2007 el cluster textil/confección/diseño y moda estaba compuesto en su gran mayoría por

¹⁵⁴ El término empresas nacionales se utiliza para denotar que no se trata de empresas transnacionales o multinacionales, no obstante, su marco territorial no ha de ser necesariamente el país, sino que también puede hacer referencia a empresas de marco local.

microempresas (90.4%), seguido de 7.2% de empresas pequeñas, 1.9% de medianas, y solo 0.5% de grandes.

La tercerización (o subcontratación) que da lugar a los talleres maquiladores y que conduce a aumentar la pérdida de los empleos decentes¹⁵⁵ obedece a una explotación entre clase sociales, la división inequitativa entre la ejecución (obrero) y la concepción (profesional) del trabajo, la enajenación de los y las trabajadoras con respecto a su producto, la extracción de plusvalía, diferenciación y distinción social, entre otras. Entre los nuevos efectos, o la agudización que la subcontratación imprime sobre las relaciones tradicionales entre obreras/os y empresarios/as, se cuentan la negación de la relación laboral y con ello la desprotección y el desconocimiento de los derechos laborales.

Hay una nueva obligación para las dueñas de los talleres maquiladores, a quienes se les exige colocar toda la inversión y pagar todos los gastos que requiere el montaje de su negocio, a la vez que deben tener la propiedad de los medios de producción y responsabilidades como empresarias. No obstante, tienen a su vez las desventajas de ser empleadas: subordinación y dependencia del cliente -empresa contratante-, los altos ritmos de producción con frecuencia las lleva a sobre esfuerzos y extensión de lo que sería una jornada de trabajo legal, la alta -y desleal- competencia, inestabilidad y escasa preparación para la administración de los negocios “independientes” puede llevar a la quiebra del taller maquilador.

Algunas veces, estas unidades productivas están ubicadas en los domicilios de las trabajadoras, y tienden a hacerse difusas las jornadas de trabajo doméstico y en el taller, lo que coadyuva a la sobrecarga en ambos tipos de labores. También por el hecho de ser un taller domiciliario, se afectan la movilidad y el tiempo libre de las trabajadoras, quienes ven ostensiblemente limitados sus recorridos y apropiación del espacio público, y más aún de espacios de encuentro y organización social.

¹⁵⁵ Con este término se hace referencia al concepto de trabajo decente de la Organización Internacional del Trabajo -OIT-, el cual se refiere al empleo en el que se cuenta con la garantía plena del derecho al trabajo.

Sin embargo, los efectos de estas transformaciones no se aplican de forma homogénea para todos los grupos y sectores sociales, sino que las formas e intensidad de la afectación depende del lugar ocupado (por las personas de estos grupos o sectores) en el espacio social (lo que implica su composición de capital económico, social, político, etc.), y de otras variables entre las cuales el género tiene un lugar fundamental.

Como se ha mencionado, en su mayoría, las mujeres más pobres ocupan las posiciones más precarias en el espacio social y en las cadenas productivas, donde a estas dos características discriminatorias (de género y de clase) suelen sumársele otras (como la raza o etnia, y la edad) aumentando con ello los grados y formas de dominación.

Además de la pérdida de derechos y garantías laborales (y conexos)¹⁵⁶, el mundo del trabajo viene generalmente, presentando otros procesos como la sobreexplotación de las mujeres trabajadoras, problemática muy diferente a la llamada feminización de la fuerza de trabajo, cuestión que no es un problema en sí mismo, lo que realmente resulta problemático es la feminización de la pobreza. El hecho de que las mujeres sean las más afectadas por los recortes del Estado de Bienestar, el empleo decente, y otra serie de garantías -conquistadas, entre otros, por los movimientos feministas- agudiza la dominación histórica que ha sufrido el género femenino, y como se insinuaba, retrasa los avances con respecto a sus reclamaciones.

¹⁵⁶ En el conjunto de los derechos laborales se cuenta: vinculación laboral directa, estabilidad (contratos de término indefinido o a tiempos considerables), pago de garantías legales como el salario (formas de trabajo como el destajo o el contrato de obra no conciben la remuneración salario como tal), seguridad social, caja de compensación familiar, primas, subsidios, cesantías, vacaciones, entre otras. Por derechos conexos a los derechos laborales se entienden aquellos que afectan el disfrute de los laborales el derecho a la salud, a la vida, a la seguridad, a la vivienda digna, etc.

CAPITULO 5.

**MICROFINANZAS Y SU EFECTO EN EL
EMPODERAMIENTO FEMENINO:
EVIDENCIA.**

CAPITULO 5.

MICROFINANZAS Y SU EFECTO EN EL EMPODERAMIENTO FEMENINO: EVIDENCIA.

5.1 Microfinanzas e inequidad.

Los hogares pobres debido a sus niveles bajos relativos de ingreso, la mayoría de veces no se les permite ahorrar con las instituciones financieras formales debido a la falta de garantías, los cuales les previene de acceder al crédito. Las microfinanzas han sido promocionadas como la solución para reducir la brecha financiera entre personas de bajos recursos y los ricos.

Como en un número alto de países en desarrollo, las mujeres asumen una desproporcional responsabilidad por el bienestar de sus familias, sin embargo, la evidencia empírica disponible sugiere que las mujeres pobres son en su mayoría, sujeto de discriminación en términos de acceso a los servicios financieros del sector formal financiero (Baydas, Meyer, & Aguilera-Alfred, 1994).

En un superior rango del tiempo, los hombres tienen mayor control de los bienes que pueden ser usados como garantías para el acceso de los servicios financieros. Varios estudios, sugieren que el acceso para las microfinanzas por parte de las mujeres es crítico para el alivio de la pobreza y el empoderamiento femenino como se ha mencionado anteriormente. En un análisis empírico basado en la información de 61 países en vía de desarrollo, se analizó la relación entre las microfinanzas y la inequidad, lo que arrojó como resultados que el acceso universal a las microfinanzas reduce la inequidad entre ricos y pobres, y por lo tanto ellas, son una herramienta efectiva de redistribución (Kai y Hamori, 2009).

También algunos estudios sugieren que la alta inequidad caracterizada en la mayoría de los países en desarrollo es un resultado de las contracciones de crédito que enfrentan los pobres (Deininger y Squire, 1998). Esto implica que el acceso a pequeños préstamos para los pobres en países en desarrollo es crucial, si la pobreza y la inequidad quieren ser reducidas.

Si las microfinanzas tienen un efecto equitativo entonces, ¿Cómo las mujeres y los hombres son afectados de forma diferente con el acceso a las microfinanzas? El hecho de que ellas, la mayoría de veces, solo tienen como principal objetivo a las mujeres, es una inevitable conclusión en la literatura. Por ejemplo, en Asia y África, la evidencia empírica disponible sugiere que las mujeres constituyen la mayoría de la clientela de las IMFs. Entre los estudios que han medido el impacto de las IMFs en las mujeres es Khandker (2003), quien encuentra que en términos de gasto de los hogares, un 100% del incremento en el crédito de una mujer resulta en un incremento del 5% en el gasto en las compras que no son de comida en el hogar y un 1% de incremento en el gasto de compras que si son comida mientras un 100% de incremento en el crédito para los hombres resulta en un 2% de incremento en el gasto de compras que no son comida y un cambio trivial en el gasto de alimentos.

Pitt et al (2003) usando una información recolectada de encuestas cuasi experimentales multipropósito en zonas rurales de Bangladesh, también demostró que relativamente comparadas con sus contrapartes masculinas, los créditos proveyeron a las mujeres un impacto más grande y positivo. Dupas y Robinson (2012) también proveyeron evidencia empírica del rol de los servicios de micro ahorros en la reducción de la pobreza en las mujeres que viven en las zonas rurales de Kenya, la cual muestra que los servicios de microahorros contribuyen al aumento de los ahorros a pesar de los retornos negativos de estos ahorros. En adición, su estudio muestra que estos servicios llevan a un impacto positivo substancial en las inversiones en los negocios por las mujeres, con un estimado de 45% de incremento en la inversión diaria promedio, así como también con un 27% a un 40% de incremento del gasto privado que acceden a estos servicios en comparación con las mujeres que no. Este estudio es un intento para llenar los vacíos en la literatura empírica en el impacto de las microfinanzas en la inequidad de los hogares y como se puede empoderar a las mujeres para reducir dichas brechas.

En el caso colombiano, se ha dado muchos cambios a lo largo del tiempo en cuanto al tema de los microcréditos¹⁵⁷ debido a las implicaciones que estas tienen, en la ayuda para la creación de pequeños negocios que componen un alto porcentaje de la actividad económica de Colombia. La realización de estudios trimestrales como los realizados por el Banco de la República, permite tener un conocimiento general de la situación del mercado del microcrédito, es decir, los riesgos, características y experiencias, que posibilitan que se pueda generar mejores propuestas de políticas económicas que ayuden no solo a las personas de bajos recursos, sino también a aquellas que puedan generar un impacto en la economía del país al acceder a mecanismos de financiación.

5.2 Metodología de Investigación.

En orden de obtener suficiente y confiable información para el estudio, el proceso de recolección de información utiliza tanto herramientas primarias como secundarias. El enfoque de investigación fue cualitativo; de acuerdo con Allan Blackwell (Blackwell, 2004), la investigación cualitativa es una forma de investigación social que se enfoca en como las personas interpretan sus experiencias y el mundo en el que viven. Este enfoque se encontró apropiado en relación al interés de investigación, que fue obtener respuestas más allá de los datos disponibles y las estadísticas en microcréditos y el empoderamiento en Medellín, que son muy escasos. Investigación cualitativa, por lo tanto, provee lo básico para el entendimiento del mundo social a través de la examinación de la interpretación de ese mundo por sus habitantes (Bryman, 2004:266).

El estudio adoptó un método de encuesta como la principal técnica de investigación del estudio. La elección del método de investigación está motivada por el hecho que describe mejor las opiniones, características personales, preferencias y actitudes de los encuestados. La elección de un método de encuesta es informada más a fondo por el hecho que dicho método permite cubrir un área más grande mientras que le da la oportunidad a los encuestados de analizar las contribuciones individuales del microcrédito a sus vidas e identifica

¹⁵⁷Banco de la republica (2010). Situación actual del microcrédito en Colombia: características y experiencias.

las barreras existentes entre varios subgrupos de la población. Además, el método de encuesta se considerará apropiado, dado que permite recoger información relativamente más grande del número de personas al mismo tiempo, y puede ser realizado usando cuestionarios estructurados.

De acuerdo con Baxter y Jack (2008), el estudio de caso cualitativo es un enfoque de investigación que facilita la exploración de un fenómeno en cuanto a su contexto, usando una variedad de fuentes de información. Dado de que, el interés de la investigación fue capturar los aspectos del empoderamiento de la mujer en el sector de confecciones de la ciudad de Medellín, y los factores que influyen en el proceso desde las perspectivas de los miembros femeninos, la opción de estudio de caso fue adoptado a través del cual, el investigador pudo encontrar sujetos relevantes como informantes para el estudio debido a la carencia de información por parte de entidades tanto públicas como privadas.

5.2.1 Área de Estudio.

La ciudad de Medellín fue seleccionada como área de estudio por las razones que se han explicado en capítulos anteriores. Según el DANE (2014), el peso relativo de Medellín en el PIB departamental era de 44,2% en 2012. Según estimaciones de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (CCMA) el PIB de Antioquia creció un 4,5% en 2014, permaneciendo cerca a las cifras registradas desde 2010, que se encuentran entre niveles del 4% y el 5% como se observa en la siguiente figura.

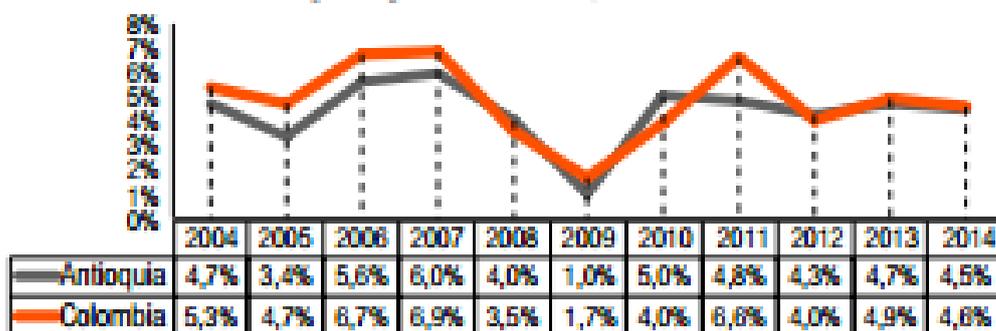


Fig. 5.1 Tasas de crecimiento del PIB real, Antioquia y Colombia, 2001-2014. Fuente: Banco de la República (Colombia) y CCMA (Antioquia). Para Colombia, los datos correspondientes a 2012, 2013 y 2014 son provisionales Para Antioquia, el dato de 2014 corresponde a una estimación de la CCMA.

En el caso de la inversión per cápita, entre 2008-2014 Medellín sobresale en el contexto nacional como la ciudad de mayor capacidad de inversión pública per cápita entre las principales ciudades de Colombia. Esto se debe en parte a que, en el 2014, gracias al ingreso de los recursos derivados de la fusión UNE-Milicom, la inversión pública per cápita se eleva en alto grado, llegando a un record histórico.

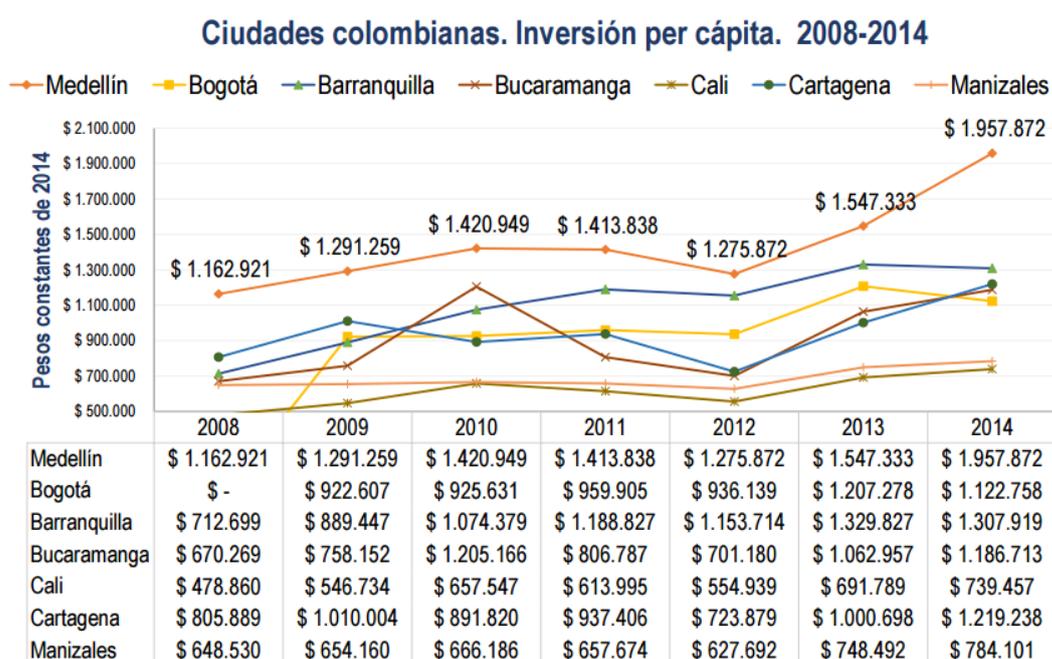


Fig. 5.2 Ciudades colombianas. Inversión per cápita. 2008-2014. FUENTE: Red de Ciudades Como Vamos y Medellín como Vamos con base en FUT. Contaduría General de la Republica.

El aumento en el número de empresas al interior de un territorio es indicio de condiciones técnicas e institucionales llamativas a la inversión y apertura de negocios. Asimismo, la densificación empresarial estimula la competencia y la diversificación productiva de la ciudad, lo que redonda en mayores niveles de competitividad y en el mejoramiento de las condiciones del mercado laboral.

La densidad empresarial de Medellín ha tenido una tendencia creciente en la última década¹⁵⁸. De 24,9 empresas por cada mil habitantes en 2005, la ciudad pasó a tener 31,1 en 2014. Medellín en el 2014, tenía un número considerable de 75.916 empresas, de las cuales 65.683 eran microempresas, 7.438 pequeñas, 2.105 medianas y 690 grandes. La participación de microempresas en el total de empresas (comerciantes renovados y matriculados) en la ciudad en 2014 fue de 86,52%. En los últimos cuatro años ha venido decreciendo la proporción de microempresas y ha aumentado la de pequeñas y medianas empresas, con un aparente estancamiento de ese crecimiento en 2014, sin embargo, la distribución de las microempresas permaneció similar a 2013, frenando la tendencia a la disminución de la creación de microempresas, traduciéndose en mayor acceso a microcréditos para el fomento de este.

Medellín: distribución de las empresas por tamaño, 2011-2014.

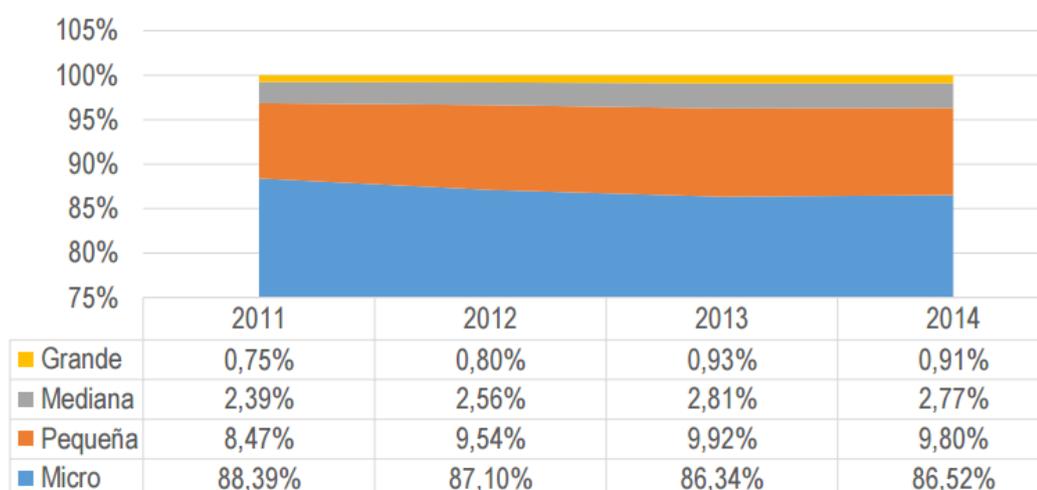


Fig. 5.3 Medellín: Distribución de las empresas por tamaño, 2011-2014. FUENTE: CCMA

El sector que tuvo mayor crecimiento neto en el número de empresas en 2014 fue el de seguros y finanzas, con 1.549 nuevas empresas, e hizo que continuará como el sector con mayores crecimientos netos en los últimos cinco años. De igual forma, el sector de comercio, restaurantes y hoteles se consolidó en el

¹⁵⁸ Un nivel adecuado para este indicador estaría por encima de las 40 empresas por cada mil habitantes, teniendo en cuenta que otras ciudades intermedias a nivel mundial tienen niveles superiores a las 50 empresas por cada mil habitantes (El Colombiano, 2014)

segundo lugar, con 1.062 nuevas empresas en 2014, representando una recuperación de los niveles de crecimiento neto alcanzados en años anteriores. En el caso del sector de la industria manufacturera, la producción de aumentó en 128 el crecimiento neto de sociedades entre 2013 y 2014, al pasar de 604 a 732 sociedades adicionales constituidas.

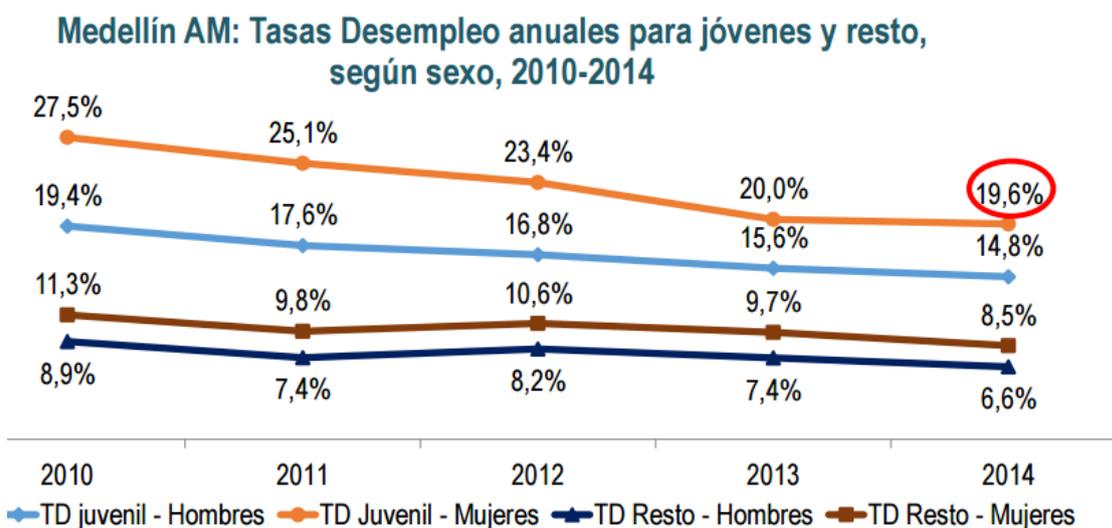


Fig. 5.4 Medellín AM: Tasa Desempleo anuales según sexo. 2010-2014. FUENTE: Medellín como Vamos, DANE (GEIH).

Sin embargo, cuando se ubica en la tasa de desempleo de la ciudad, persisten las diferencias de género en el acceso al mercado laboral: las mujeres jóvenes del área metropolitana de Medellín están en mayor desventaja, pues la tasa de desempleo de estas con un 19,6% es superior a la de los hombres jóvenes con un 14,8%, y llega a doblar a la de mujeres adultas que cuentan con un 8,5% y triplica a la de hombres adultos con un 6,6% (GEIH,2014).

La ciudad está caracterizada por mujeres activas económicamente, involucradas en su mayoría en actividades de pequeñas y medianas escalas. Sin embargo, culturalmente, las sociedades aún están caracterizadas por las prácticas de dominancia en su mayoría masculinas. Una combinación de las razones expuestas como: a) la significancia del nivel de las actividades económicas de las mujeres, b) el alto grado de feminización del sector de confecciones,

señalado en capítulos anteriores, y c) la familiaridad del investigador con el área de estudio, permiten delimitar a Medellín como el foco central de la investigación.

5.2.2 Fuentes de información.

La información fue reunida con fuentes principales y secundarias. La fuente principal de información fue obtenida a través de los encuestados, clientes de las IMFs. Los cuestionarios fueron administrados a clientes después de que el propósito del estudio de investigación fuera explicado cuidadosamente a ellos. Fuentes secundarias también fueron requeridas para entender los conceptos, definiciones, teoría y resultados empíricos. Se usó libros de referencia, bibliografía de investigación, artículos, revistas y tesis, como fuentes secundarias de estudio, Las fuentes de internet también fueron usadas como fuente secundaria. Todos los materiales usados fueron reconocidos. La información secundaria también fue recolectada de archivos, de declaraciones oficiales y de repostes publicados expedidos por las diferentes organizaciones.

5.2.3 Metodología de campo.

Por la naturaleza del empoderamiento y sus diferentes definiciones, hay un rango amplio de métodos de medición, por lo que la elección de ella depende del objetivo del estudio y en cómo se define. Debido al propósito de esta tesis y las definiciones del empoderamiento, es usado un método cuantitativo consistente de encuestas. Usando una encuesta con respuestas estandarizadas lo hace más fácil para recolectar datos y es posible dar, precisar y testear expresiones a ideas cualitativas. La encuesta usada en esta tesis está basada en preguntas para la medición del empoderamiento usado en otros estudios como en Bali, Swain (2007) y Hashemi, Schuler y Riley (1996). Las diferentes fuentes usan similares o las mismas preguntas en esta encuesta. La encuesta usa preguntas de elección múltiple, en la cual el investigador provee una elección de respuestas y los encuestados escogen una o más alternativas, y preguntas dicótomas donde solo se dan dos alternativas, sí o no. Las mismas preguntas específicas son preguntadas a los encuestados y son presentadas en detalle en el apéndice. Las preguntas son muy específicas con un rango fijo de respuestas.

Los instrumentos usados en la recolección de información fueron entrevistas, encuestas y observación por lo que la investigación usa también características

cualitativas. La encuesta es el instrumento principal usado en la recolección de información de este estudio, teniendo en cuenta los objetivos específicos de este estudio y el tamaño de la muestra. Esto es debido a que es más fácil para los encuestados responder y también facilita la interpretación de la información para estandarizar las respuestas alternativas.

Encuestas sin una alta estructuración fueron usadas para buscar opiniones independientes de los encuestados. La investigación también uso la observación para encontrar físicamente como las actividades de microfinanzas han ayudado a dar forma al sustento de las mujeres considerando la comida que comen, el crecimiento en el gasto y su rol en las decisiones del hogar. Los resultados de la investigación observacional son considerados fuertes en validación porque la investigación busca recolectar una profunda información sobre un comportamiento en particular. Sin embargo, hay aspectos negativos como los problemas de confiabilidad. La confiabilidad se refiere a la extensión en las cuales las observaciones pueden ser duplicadas, por lo que, observando estos comportamientos, puede ocurrir que se convierta en una tarea que consuma mucho tiempo.

5.2.4 Población y muestra.

La población se refiere a un grupo de individuos o cosas que comparten una o más características de las cuales se está recogiendo y analizando información. Dado el hecho de que el foco central de este estudio es para explorar el efecto de las microfinanzas en el empoderamiento socio económico de las mujeres, todas las que tienen acceso al microcrédito constituyen la población del estudio. Debido a que la población es muy grande, es costoso conducir una completa enumeración de todas las mujeres que se han beneficiado de este tipo de programas tanto por restricciones financieras y de tiempo. Por lo tanto, una muestra que es representativa de la población es considerada para el estudio.

La muestra, de acuerdo a Cooper y Schindler (2001) involucra la selección de algunos elementos en una población y llevarlos a una conclusión acerca de toda la población. Las razones convincentes detrás de esta decisión para muestrear incluyen el bajo costo, mejor precisión de los resultados y mayor facilidad de la recolección de información de las mujeres beneficiarias de las microfinanzas que

son clientes en las IMFs. En este caso, se escogió a las mujeres que poseen un crédito y que trabajan en el sector de confecciones, por ser uno de los más feminizados de Colombia y uno de los más importantes de la ciudad de Medellín. El tamaño de la muestra recolectada de la principal fuente de información en las diferentes instituciones micro financieras y otras instituciones de préstamo es 75 encuestadas.

5.2.5 Diseño de la encuesta.

La encuesta consiste en diferentes segmentos. El primero, incluye preguntas relacionadas con la información socioeconómica y demográfica de los encuestados. El segundo segmento, corresponde a la información de la situación de la mujer en la familia con relación a la obtención del microcrédito. En el tercero, las preguntas están relacionadas con la situación socio económica de la mujer después de haber obtenido el microcrédito. Por último, se muestra la información recolectada teniendo como foco el impacto del microcrédito en su empoderamiento social, político, económico, personal y familiar.

5.2.6 Análisis de la información.

La información obtenida durante la encuesta fue analizada usando técnicas de información cuantitativa y cualitativa. Cuantitativamente, la información fue codificada, contada, categorizada en tablas y procedida a proveer tablas de frecuencia y porcentajes. Cualitativamente, la información fue recogida de las entrevistas y las observaciones fueron analizadas usando análisis descriptivo como frecuencias y porcentajes. Los resultados son presentados usando tablas y gráficos de tablas y tortas.

5.3 Análisis Empírico.

De acuerdo con Titmus (1962) generalmente se cree que el éxito de los programas de las microfinanzas es mejor medido por el crecimiento continuo y su habilidad para mantener a los clientes, pero sobre todo la habilidad de este último para reembolsar sus créditos. Sin embargo, aceptar el desempeño de los programas de microfinanzas y el crecimiento como representantes para el impacto, probablemente nos dice más sobre el prestatario que al mismo prestador. Como el foco principal en el estudio es el empoderamiento

socioeconómico femenino, es necesario conocer los antecedentes de los clientes que fueron encuestados, para dar cuenta del impacto que han ocurrido en sus vidas, empresas, familias y sus comunidades, después y durante la participación en el programa. Estas herramientas que han sido utilizadas para medir tal impacto, incluyen la encuesta de impacto y el empoderamiento del cliente.

El análisis descriptivo fue realizado para alcanzar el objetivo del estudio, y también conocer las características demográficas y socioeconómicas de la muestra en el área de estudio. De acuerdo con Nachmias, (1992) el análisis descriptivo es usado para caracterizar y englobar analíticamente, la información de una forma más comprensiva. Los resultados cuantitativos son discutidos y presentados en este capítulo.

5.3.1 Antecedentes Socioeconómicos.

Es necesario conocer los antecedentes socioeconómicos de los encuestados porque la información aporta factores mediadores críticos para el impacto del programa. Para esto, se necesita conocer sus antecedentes en términos de edad, género, estatus marital, nivel de dependencia y otros indicadores importantes. La edad influye en el grado de pobreza y el nivel de desarrollo socioeconómico. La información de la figura 5.5 muestra las edades de los encuestados.

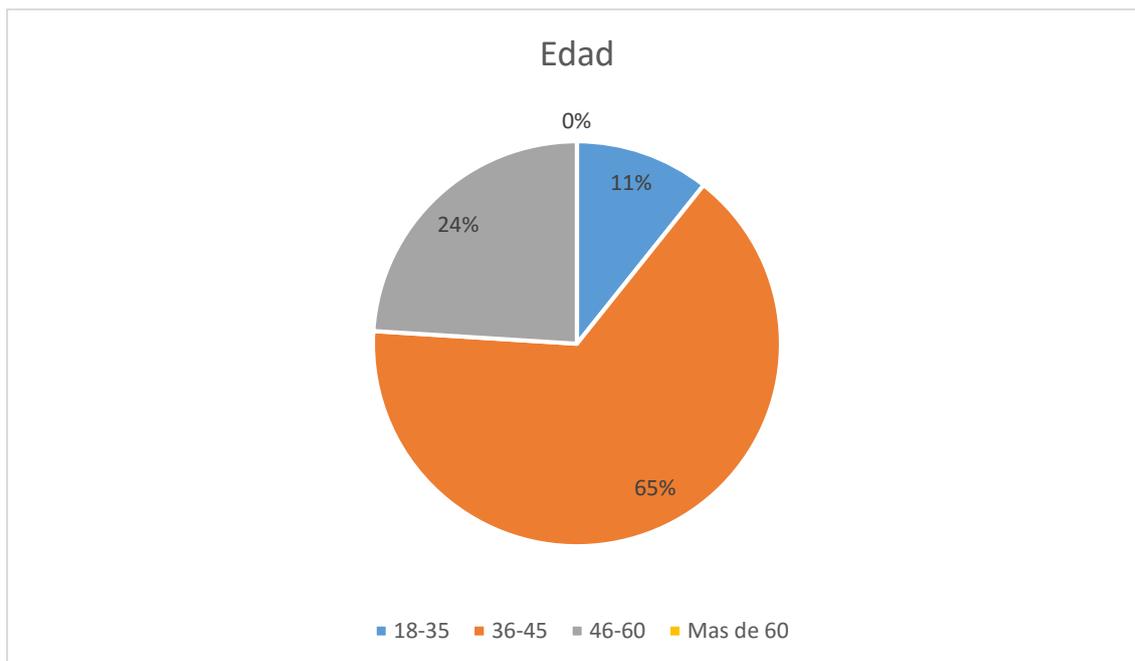


Fig. 5.5 Edad de los encuestados. FUENTE: Información de campo.

La figura anterior muestra que, la mayoría de las personas encuestadas están entre las edades de 36-45 años, los cuales tuvieron un porcentaje de 65% de una muestra total de 75 encuestados. El 24% de las mujeres que accedieron al programa de microcréditos de la muestra están entre las edades de 18 y 35 años. El 11% de la muestra está entre las edades de 46 y 60 años. Esto muestra que la mayoría de los encuestados están en su edad activa (años entre 18 – 35 y 36 y 45) y tienen potencial de crecimiento y desarrollo, por lo que se muestra que debe haber una forma de empoderamiento allí.

También la gráfica muestra que más o menos todas las respondientes fueron miembros responsables financieros en sus hogares, y esto es una señal que son hipotéticamente competentes de tomar decisiones imperativas en los hogares. Dado que la edad incrementa la madurez y la experiencia para tomar decisiones de forma correcta, también amplifica la responsabilidad dentro del hogar. En contraste, las mujeres jóvenes tienen deficiencias en la habilidad de tomar mejores decisiones (Iftikhar, 2009). El análisis de la información recolectada mostró que la mayoría de las encuestadas están en el rango de edad mediana y son prestatarias responsables.

Como se mencionó anteriormente, los encuestados son todas mujeres. Es imperativo conocer el estatus marital de los encuestados, dado de que también tiene alguna influencia en el empoderamiento femenino y su desarrollo socioeconómico.

| ESTADO MARITAL | FRECUENCIA | % |
|----------------|------------|------|
| Soltera | 26 | 35% |
| Casada | 32 | 43% |
| Divorciada | 3 | 4% |
| Unión libre | 14 | 19% |
| | 75 | 100% |

Tabla 5.1 Estado marital. FUENTE: Información de campo.

De la tabla, 43% de la muestra respondieron que están casadas. El 57% del resto de las encuestadas están solteras. De ellas, 35% esta solteras, el 19% están en unión libre y el 4% están divorciadas. Las mujeres casadas y que viven en unión libre, toman la responsabilidad de cuidar sus hogares, a veces en forma conjunta con sus esposos a diferencia de aquellas que están divorciadas o soltera debido que tienen un mayor desafío al cuidarse ellas mismas y a sus hijos, por lo que necesitan liberación financiera. La educación es también otro factor importante en el desarrollo del empoderamiento socioeconómico en las vidas de las mujeres. La información en la figura 5.5 muestra los antecedentes educacionales de las encuestadas.

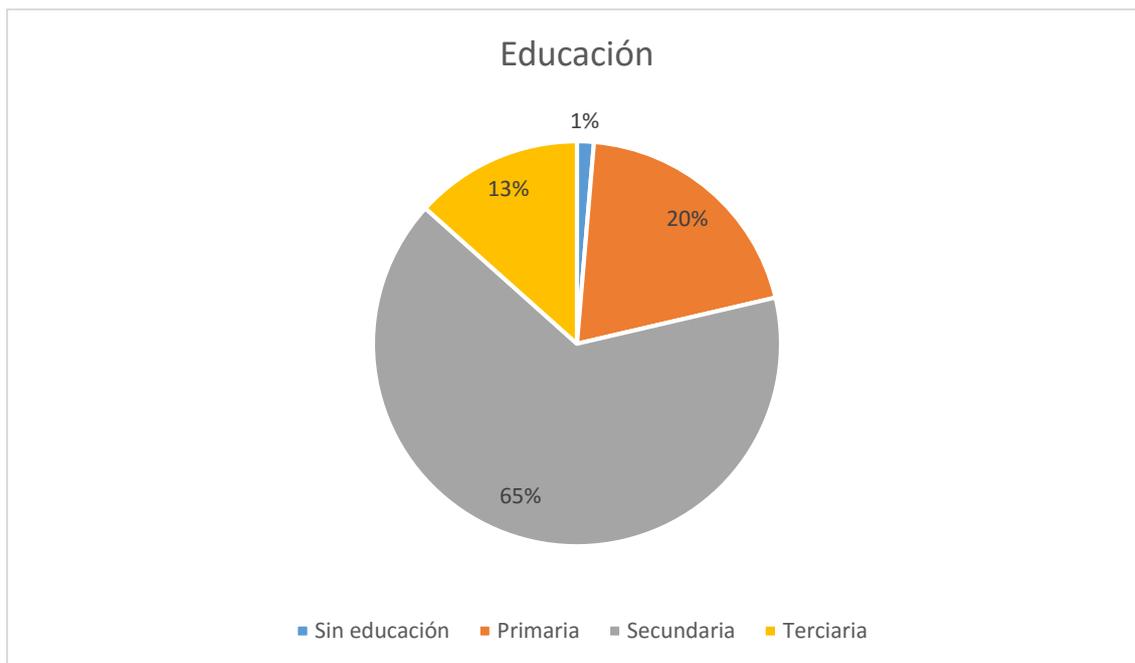


Fig. 5.6 Educación de las encuestadas. FUENTE: Información de campo.

A pesar del nivel de educación de los clientes, y de la información en la figura, la mayoría de las mujeres tienen nula o poca educación. La respuesta que muestra los cuestionarios es que el 1% de la población no ha tenido ninguna educación, el 20% tiene educación primaria, el 65% posee educación secundaria y solo el 13% tiene educación superior, que comprende educación técnica, tecnológica y universitaria. Esto muestra que las mayorías de las mujeres no están educadas más allá de la educación secundaria. Esto influye en el alto nivel de pobreza y el bajo nivel de desarrollo en sus vidas.

5.3.2 Percepción en el acceso a los microcréditos por parte de una IMF.

En cuanto al tema de acceso de los microcréditos, se encuentra que las encuestadas perciben un alto grado de retención por parte de las IMFs, en relación a los pocos recursos que manejan, lo que hace difícil que ellas pueden obtener los créditos debido a que no son consideradas figuras solventes en el entorno financiero. Esto trae como consecuencia que se vean en la necesidad de adquirir otra clase de préstamos, a menudo con mayores altas de interés, que puedan ayudarlas a comenzar un negocio.

| ACCESO A UN CRÉDITO DIFERENTE DE UNA IMF | FRECUENCIA | % |
|--|------------|------|
| Prestamos de amigos y familiares. | 21 | 28% |
| Préstamo del cónyuge. | 5 | 7% |
| Bancos | 3 | 4% |
| Método Gota a Gota | 31 | 41% |
| Otro | 10 | 13% |
| Ninguna | 5 | 7% |
| | 75 | 100% |

Tabla 5.2 Acceso a un crédito diferente de una IMF. FUENTE: Información de campo.

La información de la tabla 5.2 indica que las encuestadas antes de obtener un microcrédito de una IMF para empezar o mejorar las condiciones de su negocio, el 28% les pidió prestado a sus amigos y familiares, el 7% le pidió prestado a su cónyuge o pareja, el 4% le pidió a un banco, el 41% de las encuestadas utilizó el método gota a gota o el paga diario, el 13% utilizó otros métodos de préstamos, en los que se incluye las Natilleras e IMFs. El 7% no hizo un préstamo antes de iniciar su negocio, sino que lo hizo con sus propios recursos. Estas cifras indican que 93% de las mujeres tuvieron acceso a préstamos formales e informales antes de tener un microcrédito con las IMFs.

| | Muy en desacuerdo | Desacuerdo | Neutral | De acuerdo | Muy de acuerdo | Total |
|---|-------------------|------------|---------|------------|----------------|-------|
| 1) Fue fácil conseguir un préstamo | 12 | 26 | 29 | 8 | 0 | 75 |
| 2) El criterio usado por la IMF para otorgar préstamos es justo | 7 | 28 | 32 | 8 | 0 | 75 |
| 3) El criterio usado por la IMF es fácil de alcanzar | 9 | 29 | 31 | 6 | 0 | 75 |
| 4) Podría concluir que la IMF me ha ayudado a mi trabajo | 0 | 8 | 29 | 36 | 2 | 75 |
| 5) Me gustaría obtener otro préstamo si la IMF me lo permite | 0 | 11 | 21 | 39 | 4 | 75 |
| 6) Estoy contento con las condiciones de reembolso dados | 4 | 11 | 34 | 25 | 0 | 74 |
| 7) La tasa de interés ofrecida fue justa | 18 | 38 | 13 | 6 | 0 | 75 |

Tabla 5.3 Percepciones del acceso de un microcrédito de un IMF. FUENTE: Información de campo.

Con respecto a las percepciones del acceso de un microcrédito por parte de las encuestadas en una Institución Microfinanciera, la mayoría de ellas encuentra que la situación actual en cuanto al acceso y otorgación de los microcréditos, hace difícil que ellas puedan continuar en el programa, ya sea por la falta de garantías o por las altas tasas de interés; además que encuentran que los procesos para el acceso a microcréditos sean muy difíciles, especialmente en relación a los requerimientos, como se puede observar en la tabla 5.3.

Solo el 11% de las encuestadas encontraron fácil, el conseguir el préstamo en la IMF a diferencia del 16% que se encuentran muy en desacuerdo con la premisa planteada. En base a los criterios usados por la IMF, 28 de 75 encuestadas, es decir, el 37% de la muestra, se encuentran en desacuerdo mientras que solo el 11% está de acuerdo con las políticas de las IMF. El 39% de ellas dice estar en desacuerdo en la facilidad de alcanzarlos y un 8% lo considera fácil. Con respecto a si las IMFs han ayudado a las encuestadas en sus trabajos, es decir, en la provisión de entrenamiento, entre otras, el 48% considera que si es cierto a diferencia del 11% que está en desacuerdo.

En el caso de obtener otro préstamo en la misma IMF, las encuestadas están de acuerdo con un 52% a diferencia de un 15% que está en desacuerdo, con la situación actual en la que se encuentran. El 46%, es decir, el 34 de las encuestadas dice está de acuerdo con las condiciones de reembolso dados en contraposición del 15% que dice estar en desacuerdo. Por último, la mayoría de las encuestadas con un 51% dice que la tasa de interés ofrecida no es justa. Esta última se relaciona con la percepción que ellas tienen, sobre las tasas de interés ofrecidas como se observa en la siguiente figura. El 71% de las encuestadas opina que las tasas se encuentran en un nivel muy alto y alto en contraste a un 21% que considera las tasas normales, en relación a otros métodos de financiación.

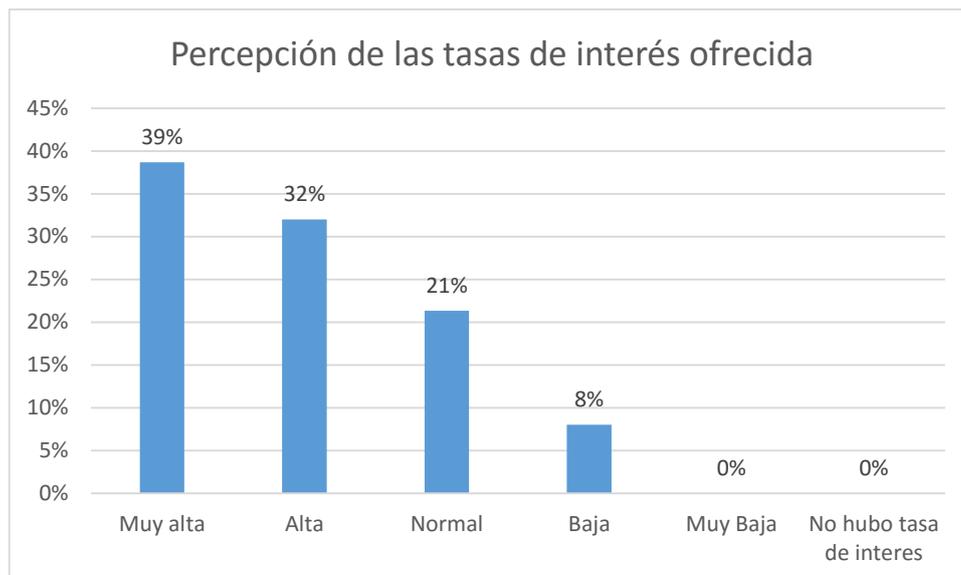


Fig. 5.7 Percepción de las tasas de interés ofrecida. FUENTE: Información de campo.

La información anterior se encuentra en concordancia con la información recolectada en el informe del Banco de la Republica para el último trimestre del 2015¹⁵⁹, donde al analizar las percepciones de las diferentes entidades oferentes con respecto a los nuevos microcréditos, se observa que la mayoría de ellas aumentó las exigencias en la otorgación con un 64,1%, debido al deterioro de cartera, el sobreendeudamiento de los clientes (en especial con otras entidades que no son microfinancieras) y a la perspectiva económica menos favorable, que induce a que las otorgaciones de los créditos sean menores, por ser el grupo objetivo de menor capacidad económica como se observa en la gráfica 5.7. Como referente de aprobación de los nuevos microcréditos, se tiene como referencia el conocimiento que tiene los clientes acerca de las políticas de los créditos y su historia financiera.

¹⁵⁹ Encuesta sobre la situación actual del microcrédito en Colombia. Último trimestre 2015.

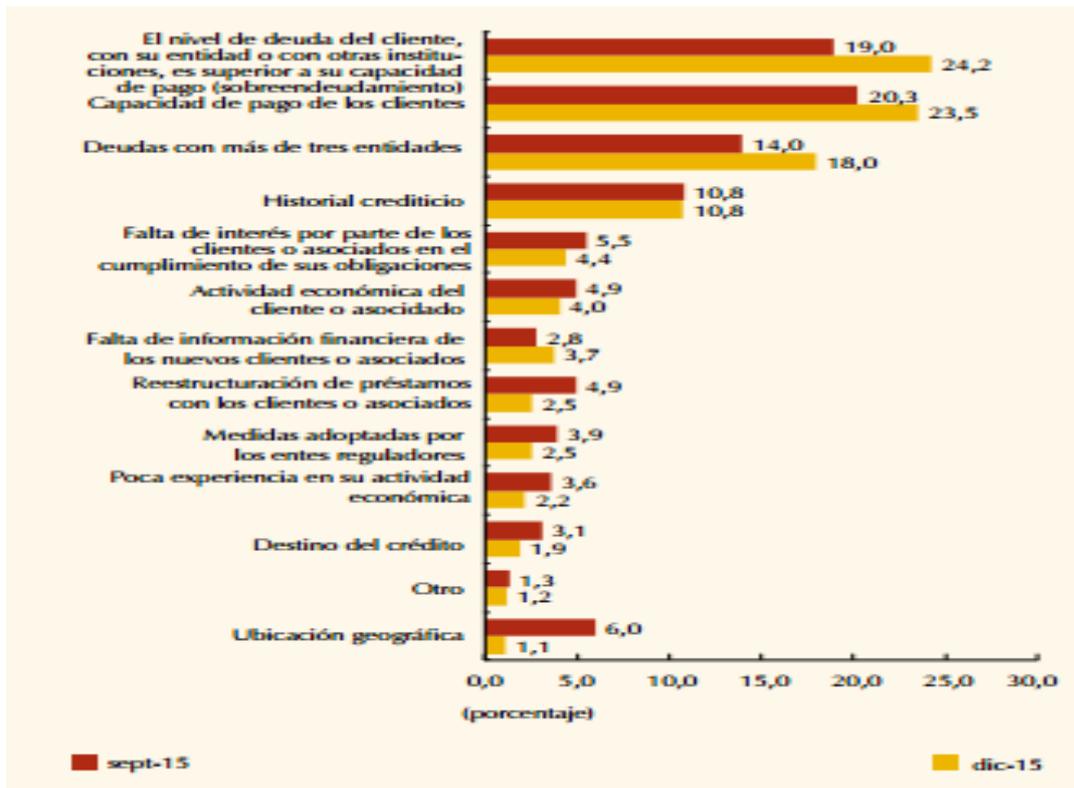


Fig.5.8 Factores que impiden otorgar un mayor número de microcréditos. FUENTE: Encuesta sobre la situación actual del microcrédito en Colombia del cuarto trimestre de 2015.

Con respecto al trimestre anterior, un menor porcentaje de las entidades de crédito, redujeron las exigencias, es decir, 5.1% en comparación al 5.7%. Sin embargo, según el Banco de la república, se prevé que el 61,5% de las entidades aumenten sus exigencias, lo que generaría contracción en la otorgación de microcréditos para las personas de bajos recursos como se observa en la figura 5.8.

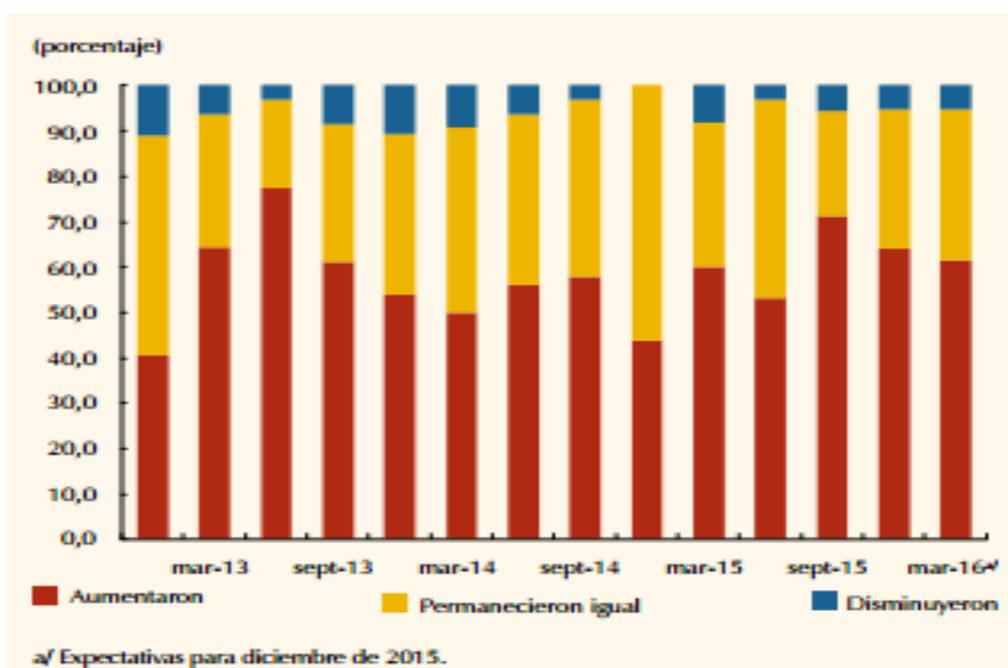


Fig. 5.9 Cambios en las exigencias en la asignación de los nuevos microcréditos. FUENTE: Encuesta sobre la situación actual del microcrédito en Colombia del cuarto trimestre de 2015.

También lo anterior se relaciona con la información de los intermediarios con respecto a los informes de queja e inconformidad de los clientes, debido a que ellos señalan varios problemas con la obtención de microcréditos, como que la cantidad de crédito aprobada es insuficiente con un 28,8%, las altas tasas de interés con un 28,3%, y que las condiciones de aprobación del crédito son difíciles con un 15,6%. El otro porcentaje restante es debido a la exigencia de garantías y la falta de lugares para pagar la cuota (Banco de la Republica, 2015).

Con relación a las características de las IMFs, el 49% de las encuestadas perciben un nivel satisfactorio del servicio dado, un 32% registra un nivel neutral mientras que el 11% lo encuentra insatisfactorio como se observa en la fig. 5.9

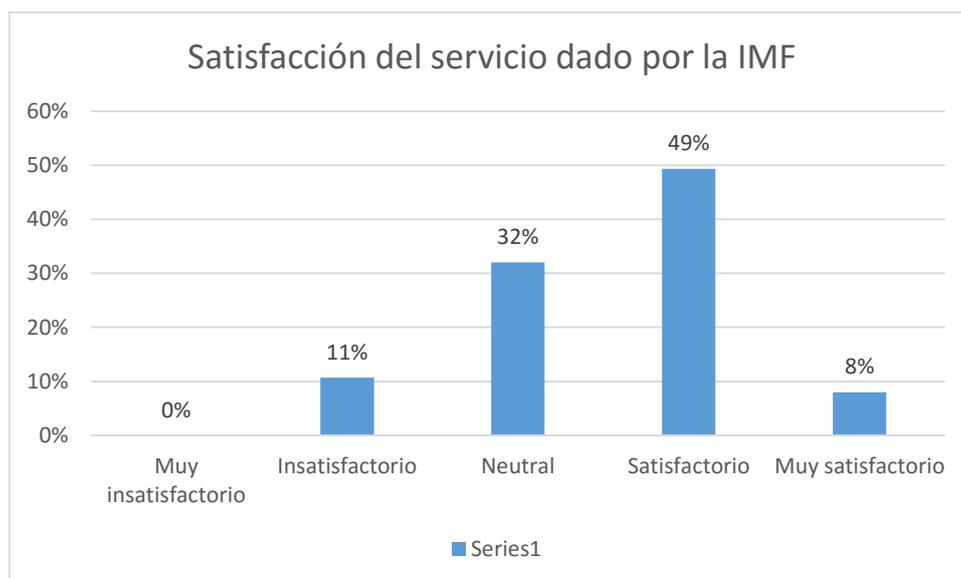


Fig. 5.10 Nivel de satisfacción del servicio ofrecido por la IMF. FUENTE: Información de campo.

Con respecto al mejoramiento de la provisión de los servicios ofrecidos por las IMFs que pertenecen, como se observa en la siguiente tabla, el 29% considera que está un poco mejor, el 63% que está casi lo mismo y el 8% que está un poco peor; lo que sirve de estímulo para las instituciones de observar las diferentes falencias que tienen con respecto a las prestaciones de servicio y de su portafolio en general.

| MEJORAMIENTO EN LA PROVISIÓN DEL SERVICIO | FRECUENCIA | % |
|---|------------|------|
| Mucho mejor | - | 0% |
| Un poco mejor | 22 | 29% |
| Casi lo mismo | 47 | 63% |
| Un poco peor | 6 | 8% |
| Mucho peor | - | 0% |
| | 75 | 100% |

Tabla 5.4 Mejoramiento en la provisión del servicio de la IMF en los cinco meses anteriores. FUENTE: Información de campo.

5.3.3 HERRAMIENTA DE EMPODERAMIENTO DE LOS CLIENTES.

Rien (1970) notó que empoderar a las mujeres por medio del establecimiento de metas, la organización de ellas mismas y la toma de decisiones sobre sus vidas, es una parte importante para el alivio de la pobreza y el desarrollo socioeconómico. El empoderamiento como concepto es difícil de definir, pero aun así es visto como un poder que desarrolla la persona a través del aumento de su autoestima, fe y coraje; y también puede ser derivado de trabajar con otros para lograr más cosas colectivamente que individualmente. La herramienta de empoderamiento del cliente ha sido diseñada para medir la extensión de como los clientes se sienten y manifiestan empoderamiento como resultado de su participación en un programa micro financiero (Sen, 1992). Por consiguiente, se muestra a continuación el impacto de las Microfinanzas en el empoderamiento socioeconómico de las mujeres.

5.3.3.1 Impacto a nivel empresarial.

| INDICADORES DE IMPACTO | RESULTADO POSITIVO | % | RESULTADO NEGATIVO | % |
|--|--------------------|-------|--------------------|------|
| Mejoramiento/ Diversificación del desempeño del negocio | 75 | 100 % | 0 | 0% |
| Mejoramiento en las prácticas de negocios a través de la adquisición de herramientas emprendedoras | 65 | 87% | 10 | 13 % |
| Utilización de más personal | 37 | 49% | 38 | 51 % |
| Metas positivas (expansión, diversificación, incremento en ventas, etc) | 75 | 100 % | 0 | 0% |

Tabla 5.5 Indicadores de impacto a nivel de negocio. FUENTE: Información de campo.

De la tabla anterior, todas las encuestadas respondieron que admiten que sus negocios se mejoraron a través de la expansión de proyectos¹⁶⁰ y que hay mayor diversificación en sus negocios también, además de que la mayoría de ellas ya no pide insumos bajo crédito. Esto también es un indicador de sus negocios, debido a que los clientes ya no gastan su préstamo en solo efectos personales

¹⁶⁰ Entre realización de proyectos mencionaron el contrato de mayor personal, la adquisición de inmuebles, materiales de trabajo, maquinaria, entre otras.

como el pago de deudas, entre otras, sino también invierten en sus negocios para su crecimiento y expansión. En el empleo, 49% de las encuestadas han podido contratar mayor personal después de tomar un préstamo y pasar por un entrenamiento de emprendimiento, sin embargo, el 51% no pudo emplear más personas en sus negocios debido a la falta de maquinarias que pudieran usar y el capital humano inadecuado bajo su consideración. Una gran mayoría de clientes representando el 87%, mencionaron que han experimentado mejora en sus capacidades emprendedoras en sus negocios a través de un número de programas de entrenamiento, que han realizado a través de las IMFs a diferencia de un 13% de la muestra que menciono que las mejoras en las capacidades emprendedoras no fueron suficientes o altas. Por último, toda la muestra de encuestadas profeso haber tenido mejores proyectos en mente para realizar debido al efecto positivo de los microcréditos en sus negocios. Como resultado global de la tabla presentada anteriormente, la participación en programas de microcréditos ha ayudado al mejoramiento significativo del desempeño de los clientes.

5.3.3.2 Impacto a nivel familiar.

La percepción que tienen las encuestadas sobre ellas mismas es difícil de capturar, debido que es altamente personal y a menudo de naturaleza vaga y subjetiva. Existen diversos indicadores, como la autoestima y la confianza en ellas mismas, que pueden dar luz a este tema, particularmente en relación al tema de la influencia de los microcréditos. Adicionalmente, la descripción de un cliente acerca de ella misma puede revelar indirectamente su nivel de autoconciencia y su habilidad para reflexionar en sus propias fortalezas y debilidades.

La mayoría de las encuestadas representando el 92%, reportaron un incremento en ingreso de sus hogares, mientras que solo el 8% de las encuestadas dijeron que no había un cambio significativo o que no hubo un cambio en el ingreso de sus hogares. Del estudio, el 100% de los encuestados reportaron un mejoramiento en el estándar de vida en sus familias, han podido contribuir a la toma de decisiones en la familia, y también tienen futuras aspiraciones sobre la familia, especialmente el mejoramiento en la educación de sus hijos y la adquisición de bienes familiares. El 97% de las encuestadas respondieron que

la relación con sus familias ha mejorado de alguna manera, sin embargo, el 3% ha dicho que no ha habido un impacto en la relación con sus familiares. En la siguiente tabla se encuentra el conglomerado de los resultados.

| INDICADORES DE IMPACTO | RESULTADO POSITIVO | % | RESULTADO NEGATIVO | % |
|--|--------------------|------|--------------------|------|
| Aumento en el ingreso familiar | 69 | 92% | 6 | 8% |
| Mejoramiento en los estándares de vida (educación, salud, vivienda, ...) | 71 | 95% | 4 | 5% |
| Relación entre las clientes y sus familias | 65 | 87% | 10 | 13 % |
| Habilidad para ganar mayor respeto y aportar más en la toma de decisiones | 73 | 97% | 2 | 3% |
| Futuras aspiraciones sobre el progreso económico y social de la familia | 75 | 100% | 0 | 0% |

Tabla 5.6 Indicadores de impacto a nivel familiar. FUENTE: Información de campo.

En el caso de la educación, se encuentra que la mayoría de las encuestadas tienen como prioridad que los hijos asistan a las escuelas para generar mayor conciencia en ellos. Mientras que la educación de los hijos en su mayoría de veces, mejora con el acceso a las microfinanzas, los resultados en las disparidades de género no son consistentes. Como lo señala Khandker (1999), por instancia, encuentra que un 1% del incremento de los préstamos de las mujeres con el Banco Grameen incrementó la probabilidad de la inscripción con un 1.9% para niñas y un 2.9% para niños, mientras que el incremento de un 1% de los préstamos a los hombres, incremento la inscripción de los niños en 3.1% pero no tuvo ningún efecto en los niños.

Las microfinanzas ofrecen un punto de partida para las mujeres para mejorar su autoestima por medio de la provisión de oportunidades al tomar orgullo por el incremento de su participación en el hogar (dado de que los prestamos llevan a un incremento en el ingreso). De esta manera, los microcréditos pueden ayudar a los procesos de empoderamientos psicológicos internos entre los clientes.

CAPITULO 6

LOS MICROCRÉDITOS COMO HERRAMIENTA DE REDUCCION DE POBREZA Y DE DESARROLLO.

CAPITULO 6

LOS MICROCRÉDITOS COMO HERRAMIENTA DE REDUCCION DE POBREZA Y DE DESARROLLO.

6.1. ¿Las microfinanzas empoderan a la mujer?

La pregunta si las microfinanzas empoderan a la mujer ha atraído atención en los círculos académicos y políticos. El rango de respuestas ha ido desde el punto de vista de que las microfinanzas tienen el potencial de empoderar a las mujeres de manera total, de que ellas por si solas no pueden empoderarse a sí mismas, hasta la respuesta de que como los programas pueden realmente desempoderar a las mujeres.

La lógica del potencial de las microfinanzas para el empoderamiento es similar al modelo económico del empoderamiento: Las microfinanzas hacen a las mujeres económicamente independientes, al colocar recursos de capital y financieros en sus manos. La independencia económica ha resultado en mayor poder de compra para las mujeres en sus hogares y comunidades, y subsecuentemente resulta en mayor prestigio y autoestima.

Las microfinanzas se han visto como una contribución, no solamente para la reducción de la pobreza y la sostenibilidad financiera, sino también como una serie de espirales virtuosas de empoderamiento económico, al mejoramiento de la calidad de vida y el empoderamiento social y políticos de las mujeres, por lo que se debe direccionar las metas a la equidad de género y el empoderamiento (Mayoux y Hartl, 2009, p8).

El empoderamiento a través de las microfinanzas es identificado y medido en varias dimensiones: impacto en la toma de decisiones, en la autoestima de la mujer, en su estatus en el hogar, en las relaciones familiares y en la incidencia de la violencia doméstica, en su involucramiento en la comunidad, en su empoderamiento político y en sus derechos (Cheston y Kuhn, 2002).

Aunque es difícil medir el impacto exacto del acceso al microcrédito en diferentes dimensiones, tales impactos en la toma de decisiones y en la autoestima estudios han mostrado que las IMFs también tienen efecto positivo en cada uno

de estas diferentes dimensiones de empoderamiento femenino. Por ejemplo, una IMF en las Filipinas (Tulay sa Pag-unland, INC (TSPI)) reportó un incremento, del 33% al 51%, en el rol de las mujeres como administradoras de los fondos en sus hogares, con solo el 5% renunciando al control del manejo de los fondos del hogar durante el periodo estudiado (Ledesma, 2002). Similarmente, en Nepal, Shrestha (1998,28) se encontró que las mujeres que participaron en el programa de IMF pudieron hacer pequeñas compras de cosas necesarias como la comida, de manera independiente. Esto respalda los resultados encontrados por Ashe y Parrot (2002, 152). Ellos encontraron que “listando las maneras en las que el Programa de Pacto de empoderamiento de las mujeres (en inglés, Pact’s Women’s Empowerment Program, WEP) ha cambiado sus vidas, las categorías con más frecuencia mencionadas tienen que ver con: el empoderamiento y la educación, el aumento de la autoestima y un aumento en el rol en la toma de decisiones, seguido por el alfabetismo y el conocimiento de los derechos de las mujeres”. Los ahorros y los préstamos no hicieron parte de esta lista. Los resultados del WEP in Nepal, reportaron que el 68% de las mujeres, experimentaron un incremento en el poder de la toma de sus decisiones, en las áreas que fueron tradicionalmente dominadas por hombres, tales como el planeamiento de la familia, el matrimonio de una hija, la escuela de sus hijos, y la compra y venta de propiedad.

En el contexto de Bangladesh, Kabeer (1998) argumentó que, solo trayendo recursos financieros a los hogares, se les daba a las mujeres un sentido de poder sobre ellas mismas. De acuerdo con estudios de caso hechos bajo la revisión de IFAD, el empoderamiento femenino – concerniente a las dimensiones de sus habilidades para la toma de decisiones y sus experiencias de autoestima y autoconfianza- indicaron que las mujeres pudieron “decidir en el gasto de sus propios ingresos, aunque se les consulto a menudo a los hombres, articulando sus puntos de vista y la atención comandada y respecto con el hogar, y a menudo con la comunidad. El incremento en la confianza de ellas mismas fue especialmente pronunciado cuando las mujeres han estado a menudo expuestas en el entrenamiento de sus derechos y en aspectos políticos y sociales” (Kay, 2003; 71).

Otros estudios indican que los grupos de autoayuda por medio de los microcréditos han ayudado a la mujer a ganar control sobre los activos y subsecuentemente, a adquirir autoestima, conocimiento y poder (Zaman, 2001; Simanowitz y Walker, 2002). En adición al impacto del poder de toma de decisión de las mujeres, el acceso a la IMF también reporta tener efectos positivos en las relaciones de las mujeres con sus hogares, particularmente en la experiencia de la violencia doméstica. Esto es un importante resultado, debido a la naturaleza de la cultura patriarcal en diversas culturas.

De acuerdo con Krishna (2003), el empoderamiento significa el incremento de la capacidad de individuos o grupos para hacer efectivo el desarrollo y las decisiones de sus vidas y transformar estas elecciones en acciones y resultados deseados. La naturaleza del empoderamiento en este sentido, no es solamente a un nivel individual, sino también colectivo. La unión entre el impacto de este aspecto del empoderamiento y las microfinanzas fueron explorados por Sanyal (2009) en un estudio realizado con 59 grupos microfinancieros en el Este de Bengal. Ella encontró que los lazos económicos producidos a través del acceso al microcrédito, llevan al mejoramiento en el capital social de la mujer y su habilidad para influir en las normas sociales. Esto conlleva a que las capacidades de las mujeres se dirigieran a tomar acciones colectivas y facilitó su empoderamiento grupal. En adición a esto, las investigaciones han indicado que las redes sociales permiten la asistencia mutua que genera confianza y solidaridad, la cual como contraparte baja los costos a las IMFs y contribuye a su sostenibilidad y beneficios continuos de empoderamiento, porque reducen los riesgos y por lo tanto, bajan también algunos elementos de la provisiones de costos de servicios para personas pobres.

6.2. Retos del empoderamiento a través de los microcréditos.

Los objetivos principales de las microfinanzas es permitir que los servicios financieros estén disponibles para los pobres, especialmente para las mujeres que son consideradas que tienen un impedimento en el acceso a los préstamos por parte de los bancos convencionales. De los resultados encontrados por las encuestas realizadas, un problema que encontraban para el acceso al microcrédito eran las altas tasas de interés. Como resultado de esto, muchas

mujeres les fueron negadas el acceso. El gobierno, los encargados de realizar las políticas públicas y los inversionistas, deben tener en cuenta la idea de lograr una tasa de interés razonable para los clientes. Además de esto, la autoridad regulatoria debe sancionar cualquiera de las IMFs que incrementen de forma arbitraria las tasas de interés.

6.3. ¿Cómo analizar el empoderamiento a partir de un proyecto de microcréditos? Una revisión de las propuestas analíticas.

Entre las políticas relacionadas con la reducción de la pobreza, los programas de microfinanzas y microcréditos ocupan una posición central. La preocupación que sigue de esto es: como los microcréditos pueden ser una estrategia/intervención efectiva en el alivio en la pobreza. Basado en un análisis de la bibliografía estudiada, se puede identificar áreas claves que pueden ayudar al mejoramiento de la efectiva de las microfinanzas como una intervención anti-pobreza: Primero, es importante distinguir entre las funciones de las microfinanzas y el potencial que trae el mejoramiento del nivel de vida de los pobres y las personas vulnerables. El núcleo de la función de un programa de microfinanzas es proveer servicios financieros, para alcanzar a las mujeres y hombres pobres y darles el acceso a ahorros y créditos. Sin embargo, el potencial de los microcréditos va más allá de la provisión de servicios financieros. Esta distinción ayuda a diseñar programas de microcréditos más efectivos, porque mientras que el funcionamiento de microfinanzas es dependiente de la estabilidad de instituciones económicas como los bancos y las organizaciones prestadoras, el potencial de éste, es dependiente de las instituciones socioeconómicas como las normas sociales, patriarcado y la educación. Las mujeres, como actores clave en el sistema de microfinanzas, se vuelve necesaria hacer dicha distinción, para analizar el impacto del empoderamiento.

En segundo lugar, la evidencia de las contribuciones y limitaciones de los programas de microfinanzas al empoderamiento femenino revela que las intervenciones del alivio a la pobreza no existen de forma aislada. En tercer lugar, este caso está relacionado al potencial de las microfinanzas, que indica que el empoderamiento de las mujeres a través de los microcréditos esta también dependiente de una matriz social más grande. Dado que las mujeres son actores

clave y objetivo de los programas de microfinanzas, y dado que son el sector vulnerable y desventajado de la población, se vuelve extremadamente importante que las IMFs tengan en cuenta la matriz social, ya que las vidas diarias de las mujeres están arraigadas en las relaciones sociales.

En cuarto lugar, el potencial de empoderamiento y la significancia de una matriz social más grande indica que las necesidades de las microfinanzas no deben ser diseñados como un modelo económico, sino como un enfoque holístico para el desarrollo, en el cual el rol de la cultura se vuelve especialmente importante.

En el quinto lugar, es también importante admitir que la influencia de las IMFs en el empoderamiento femenino es puntual para las mujeres y no puede ser aplicado de manera similar a los prestatarios masculinos. Específicamente, mientras que los hombres y las mujeres pueden experimentar un impacto positivo similar de las IMFs, los efectos negativos de esta, en el empoderamiento femenino son generalmente dirigidos a ellas. Esto es debido a que, culturalmente, la posición social de las mujeres las coloca en una posición más vulnerable a las condiciones sociales como la cultura patriarcal o el machismo, resultando en una influencia negativa exclusivamente en su empoderamiento.

En sexto lugar, un asunto relacionado requiere atención a las categorías de las mujeres que se benefician de los préstamos. Aun así, las mujeres que tienen habilidades limitadas, no tienen acceso autónomo a los recursos y son dependientes a sus esposos, por lo que son las que menos se benefician. Las lecciones de políticas que se dan es que para asegurar que los préstamos, alcancen todo su potencial.

6.4 El rol de las Instituciones Microfinancieras en el empoderamiento.

Mientras que el potencial de los programas de microfinanzas se mantiene fuerte, la evidencia en cuanto a los retos, la ineffectividad y las limitaciones de su potencial también es destacable. Aunque las microfinanzas tienen la habilidad de empoderar a las mujeres, como se ha evidenciado anteriormente, la conexión no es fácil de realizar (Hunt y Kasynathan 2001, 2002; Kabeer 1998; Mayoux 1998). Aun así, hay otros análisis que indican que las metas de las microfinanzas y su potencial empoderamiento, son intrínsecamente conflictivas

entre sí. El argumento se basa en que enfocándose en el empoderamiento femenino se puede llegar a la disolución de la eficiencia y sostenibilidad de las IMFs, lo que resulta en enfocarse en el empoderamiento de las mujeres cuando éstas diseñan sus programas y sistemas.

El principal asunto es si las metas económicas de eficiencia y sostenibilidad de las IMFs son racionalmente compatibles con las metas de empoderamiento. Aquellos que apoyan los resultados de la compatibilidad entre estas, argumentan que enfocándose en las mujeres es más rentable, debido a que como se ha mencionado a lo largo de la tesis: i) Las tasas de los reembolsos de las mujeres son más altas que los hombres; ii) las mujeres son más cooperativas; y, iii) el conocimiento de lo que las clientes tienen y necesitan – y al mismo tiempo, empoderándolas – puede aumentar la sostenibilidad, porque las IMFs pueden ofrecer préstamos que son apropiados y sostenibles (Cheston y Kuhn, 20002). Para Damian Von Stauffnberg, el fundador de Micro Rate, la primera agencia calificadora especializada en microfinanzas, “Las IMFs que se concentran exclusivamente en mujeres pueden colocar las metas ideológicas antes que la competencia técnica. Aunque si esto es cierto o no, esta aun por ser probado”.

Un argumento relacionado con esto es que el miedo de las IMFs en construir elementos empoderantes dentro de sus programas es que pueden amenazar sus radios financieros y limitar su acceso a fondos de grandes agencias donantes tanto bilaterales como multilaterales. La mayoría de los criterios de las agencias donantes se enfocan principalmente en la divulgación y el criterio institucional sostenible, y no “preman” a los programas que demuestran tener mayor impacto en sus clientes. Las estructuras de incentivos llevan a que muchas IMFs consideren incluir elementos que intencionalmente empoderen a las mujeres como algo extra o como un lujo, más que como parte integral del diseño de sus programas y sus metas (Cheston y Kuhn, 2002).

Mientras que hay estudios que muestran mejor calidad de vida puede ser construida a partir de la integración de programas de microfinanzas con programas como la educación y la salud (Dunford, 2001 p.2), algunos programas de microcréditos como la WWF en India y el Women’s World Banking en

República Dominicana, combinan metas de empoderamiento con tres de las metas citadas por Cheston y Kuhn (2002).

Es importante distinguir entre las funciones de las microfinanzas y el potencial que tiene para mejorar la calidad de vida de las personas más pobres y vulnerables. La función principal del programa de microfinanzas es proveer servicios financieros, ayudar a hombres y mujeres pobres y darles acceso para los servicios como ahorro y crédito. Sin embargo, el potencial del microcrédito va más allá de la provisión de los servicios. Esta distinción ayuda a diseñar los programas de microcréditos más efectivamente, porque mientras que el funcionamiento fluido de las microfinanzas es dependiente de la estabilidad de las instituciones económicas como los bancos y las organizaciones prestadoras, el potencial de las microfinanzas es dependiente del estado de las instituciones socioeconómicas como las normas sociales y la educación.

Como las mujeres son los actores claves del sistema microfinanciero, la distinción se hace no solo importante, pero necesaria. La evidencia de las contribuciones y las limitaciones de los programas de microcrédito en el empoderamiento de las mujeres como se ha discutido, revela que las intervenciones hechas para reducir la pobreza no existen por si solas, más bien, están arraigadas con una matriz social más grande que las influye y en sentido contrario. Ésta consiste de categorías económicas, políticas, ideológicas y culturales. El problema es que también el potencial de las microfinanzas está relacionado con ella. Como las mujeres son el enfoque de los programas de microcréditos, es necesario que las IMFs tomen en cuenta la matriz social en las cuales las vidas diarias de ellas están arraigadas.

6.5 Hacia otros modelos de acceso a préstamos: Crowdfunding.

Cuando Yunnus creó el Banco Grameen, su meta era estimular las habilidades sin desarrollar de las personas con bajos recursos, con la provisión de dinero a futuros emprendedores para crear sus propios negocios. La característica única de este proyecto era que no había seguridad en el reembolso de los préstamos. El banco proveería microcréditos a los prestatarios y la presión del grupo, en la que la persona pertenecía, aseguraría de que todos sus miembros estuvieran al día con los pagos.

Aunque los esfuerzos de Yunnus fueron realizados con la ayuda de organizaciones microfinancieras y bancos de desarrollo para la comunidad, existen personas que han observado el potencial de crear o expandir sus negocios, a través de la obtención de recursos económicos provistos por personas o empresas que están interesadas en sus proyectos a través de una plataforma virtual.

La idea básica del crowdfunding es recolectar dinero a través de pequeñas contribuciones de un número grande de personas, combinando así lo mejor de las características de las microfinanzas y del crowdsourcing. Este último, surge como un modelo de tercerización basado en el empleo de talento humano o recursos financieros de personas o empresas. Plataformas como Kiva¹⁶¹, la cual, en una organización no gubernamental, tiene como misión conectar a las personas a través de préstamos que puedan ayudar al alivio de la pobreza. Kiva no cobra ningún interés de los préstamos que facilita. Permite conectar a sus participantes con una red de instituciones Microfinancieras alrededor del mundo. Este tipo de plataformas han permitido a las personas en países en desarrollo obtener dinero vía internet. Sin embargo, no todas las plataformas funcionan de este modo. En Colombia existen plataformas como Fondeadora¹⁶², donde se cobran como comisión los costos de transacción por la utilización de la plataforma de Paypal y un 6,5% para la plataforma.

6.6 Conclusiones del estudio.

Mientras que el potencial empoderador de los programas de microfinanzas permanece fuerte; la evidencia de retos, la ineffectividad y las limitaciones del potencial es equitativamente atrayente. Aunque las microfinanzas tienen la habilidad de empoderar a las mujeres, la conexión no es tan directa o fácil de realizar. Investigaciones significativas sugieren que este lazo no es ciertamente automático (Hunt y Kasynatahn, 2001, 2002; Kabeer, 1998; Mayoux, 1998). El simple hecho de dar dinero a las mujeres y darles acceso a activos financieros y recursos, crea un nuevo conjunto de retos para ellas, así como se trata de balancear la experiencia de empoderamiento con la experiencia de poseer

¹⁶¹ www.kiva.org

¹⁶² <https://fondeadora.com/>

cargas extras. Otros autores, argumentan que el acceso al microcrédito actualmente impacta la experiencia del empoderamiento de las mujeres de manera negativa, llevándolo a una clase de desempoderamiento. El tema central aquí es si las microfinanzas llegan a empoderar a las mujeres, en un sector específico, que es el sector de confecciones. Sin embargo, esto posee argumentos a favor y en contra. Aquellos que apoyan los resultados de compatibilidad, han argumentado que enfocarse en las mujeres puede ser útil, porque, como se ha mencionado anteriormente: i) El reembolso de las tasas de las mujeres son más altas que los hombres; ii) Las mujeres son más cooperativas entre ellas; y iii) la concientización acerca de las necesidades de los clientes y su empoderamiento pueden incrementar la sostenibilidad del programa de microcréditos, dado de que las IMFs pueden ofrecer préstamos que son apropiados y sostenibles (Cheston y Kuhn, 2002). Aquellos que enfatizan que es incompatible direccionarse por la eficiencia mientras se está en la búsqueda del empoderamiento femenino, argumentan que las instituciones que tienen como prioridad ayudar a las mujeres, también tienen una tendencia de colocar metas sociales por encima de la eficiencia, llevando a una presentación financiera pobre (Cheston y Kuhn, 2002).

Mientras que ciertos estudios demuestran que el mejoramiento de la calidad de vida puede ser construida con la integración de los programas de microfinanzas junto a programas como la educación y la salud (Dunford, 2001, p.2) – observándose como experiencia los programas de microcrédito realizados bajo el Banco de la mujer o la Banca de oportunidades, donde se pueden combinar las metas de empoderamiento con las metas sostenibles financieras– las preocupaciones económicas y organizacionales de las IMFs colocan grandes represiones a los programas de microcrédito al no darse cuenta del verdadero potencial que tiene las microfinanzas en temas de empoderamiento. La racionalidad económica y la lógica de las IMFs al cobrar altas tasas de interés, y la reducción o la no existencia del interés en la integración de otros programas de bienestar para empoderar a las mujeres en el diseño de sus programas y metas, son citadas como las razones principales en la colisión de las IMFs. Como los actores claves son mujeres, los beneficios insuficientes de estos programas pueden ser experimentados por las mujeres. La movilidad de ellas se incrementa

en términos de la realización de actividades generadoras de ingreso, sin embargo, la estima social de la movilidad de las mujeres permanece. Por lo tanto, hay una comprensión de que “el empoderamiento femenino abarca mucho más que las opciones de acceso”. Los programas necesitan considerar algunos cambios estratégicos y estructurales e incorporar acciones de transversalidad de género en orden de moverse lentamente hacia el empoderamiento femenino en general” (Gaiha y Nadhi, 2005). Particularmente en ciertas partes de Latinoamérica, la mayoría de las mujeres usan sus préstamos para patrocinar las actividades de sus esposos (Goezt y Gupta, 1996; Basnet, 1995). Similarmente, Kabeer (1998) encuentra que las microfinanzas han sido efectivas en el incremento de los ingresos y los activos, aunque ciertamente no en los hogares más pobres.

La revisión de efectos positivos y negativos de las IMFs en el empoderamiento femenino coloca de relieve un importante asunto: ¿Por qué estos efectos llegan a ser específicamente de las mujeres? En otras palabras, ¿son estos resultados solamente relacionados a las mujeres en contraposición de los hombres? Y ¿este efecto en las mujeres toma lugar porque son mujeres? Una distinción importante existe entre dos perspectivas feministas: un grupo argumenta que las mujeres no pueden ser pensadas como un colectivo social porque el género no puede ser generalizado (Spelman, 1988; Butler, 1990; Mohanty, 1991) y que la “... búsqueda por las características comunes de las mujeres en la opresión femenina lleva a la normalización y a la exclusión” (Young, 1997). El otro grupo argumenta que la negación de ver a las mujeres como un colectivo social refuerza el privilegio de aquellos de quienes se benefician de mantener a las mujeres divididas (Lange, 1991). Este enfoque conceptual se relaciona con los resultados de empoderamiento femenino en las IMFs. Por consiguiente, hay resultados que ciertamente están específicamente dirigidos a las mujeres, pero esto no tiene mucho que ver con las características que son intrínsecas a las mujeres, sino a las condiciones sociales y culturales que las afectan de manera única. Así que mientras, ver a las mujeres como un colectivo social que posee características únicas- como el manejo de las responsabilidades del hogar y pertenecer a una esfera privada más rígida que los hombres- ha sido de gran ayuda en la promoción y la provisión del acceso a

las IMFs, estas características no son biológicamente intrínsecas a las mujeres, sino más bien, son un producto de socialización y condicionamiento biológico que le dan usualmente prioridad a la cultura patriarcal. Esto trae como resultado que las experiencias de las mujeres en el empoderamiento a través de las IMFs sean generalmente exclusivas para ellas. En otras palabras, mientras que los efectos positivos de las IMFs en las mujeres pueden ser equitativamente aplicadas a los hombres, es la influencia negativa, que es más exclusiva y desproporcionada en las mujeres.

Este estudio evalúa empíricamente el impacto de los microcréditos en el empoderamiento de las mujeres enfocándose en el sector de confecciones de la ciudad de Medellín. Los resultados derivados del análisis de las encuestas sugieren que el impacto de los microcréditos tiene un impacto positivo en el empoderamiento femenino. Los resultados indican que las fortalezas de los microcréditos en relación a las familias de las mujeres están representadas por un mayor papel en el proceso de la toma de decisiones en el hogar, en línea con los resultados encontrados de Holvoet (2005) y Kabeer (2001). Sin embargo, el impacto de los microcréditos en la libertad de movilidad de las mujeres es indistinta, basados en los resultados empíricos. Esto sugiere, que sería relevante para una investigación más profunda, estudiar como los microcréditos impactan en las diferentes dimensiones de empoderamiento. Los resultados en este estudio sugieren que se debe evaluar la relación entre los años que se pertenecen a los programas de microcréditos y el empoderamiento femenino en el futuro. Es importante tener en cuenta que un análisis cuantitativo de datos agregados tiene sus limitaciones. La realidad no es fácilmente capturada en números y la mayoría de análisis cuantitativos es requerido para hacer una generalización simplificada. Dado que este estudio fue basado en una muestra pequeña del sector de confecciones en la ciudad de Medellín, los resultados no pueden ser generalizados a otros sectores o ciudades en Colombia. Más estudios que se realicen de forma exhaustiva que puedan incluir un tamaño de muestra grande de diferentes sectores o ciudades pueden profundizar como los microcréditos afectan al empoderamiento femenino.

El análisis de la información cualitativa ha llevado a importantes conclusiones para comprender el fenómeno del empoderamiento femenino de manera más

detallada. En termino económicos, las mujeres tienen más autoridad cuando toman decisiones de compras relacionadas con las cosas del hogar a comparación a las decisiones de mantenimiento del hogar y la posesión de activos donde la autoridad, generalmente recaen en los hombres. Además, también se dio como resultados que el rol de sus estatus en el ámbito de las microfinanzas era mejor en términos de toma de decisiones. Similarmente, la mayoría de las mujeres tienen la autoridad para decidir sobre la educación de sus hijos. En base a los resultados mencionados, se puede concluir que, aunque el incremento de los ingresos jugó un papel muy importante en el mejoramiento de la independencia económica de las mujeres pero la discriminación social aún prevalece, lo que limita la habilidad de las mujeres para ejercer totalmente su potencial para el mejoramiento de la calidad de vidas de sus familias.

Este estudio también señala que la edad, la educación, el estatus marital y el tipo familiar son factores influenciados que fueron analizados en relación a su impacto en el empoderamiento de la mujer en el ámbito económico, social, político y educativo. Se encontró que la edad afecta positivamente y de manera significativa a las beneficiarias de los préstamos en el sector de confecciones. La bibliografía estudiada, sugiere que es muy importante tener en cuenta el contexto, en el cual las iniciativas de las microfinanzas y el empoderamiento femenino son examinadas. Este estudio provee la racionalidad para tener como objetivo a las mujeres desde las perspectivas de las IMF's como prueba de que las microfinanzas han sido probadas como efectivas para el empoderamiento femenino y en orden de empoderar a las mujeres, es imperativo proveer los recursos financieros a las mujeres, para nivelar el campo de juego y promover la equidad de género.

6.7 Recomendaciones.

Kabeer (1998) indica que el logro del empoderamiento femenino a través de las microfinanzas debe estar basada en el rol de las mujeres en la toma de decisiones del uso de los préstamos, la participación en el funcionamiento de los negocios y el uso de las ganancias. Mayoux y Hartk traen como enfoque principal como también lo hace Kabeer, la importancia de la necesidad de un cambio cultural (2005). De acuerdo con ellos, aunque las mujeres usen toda la cantidad

de sus préstamos para iniciar sus actividades económicas, sus elecciones de actividad y habilidad para incrementar sus ingresos son grandemente limitadas por las inequidades de género. Esto añade a la situación de que las mujeres son ahorradoras en su mayoría, pero los préstamos son dados mayormente a hombres inclusive cuando las mujeres tienen mejores ideas comparadas con los hombres (Mayoux y Hartl, 2009, p.11). La creación de conciencia entre los hombres puede también ser la solución a las inequidades de género. Esto es porque de acuerdo con Noreen (2001, p.320), el estatus económico y social de las mujeres puede ser promovido o retenido por sus esposos. Por lo tanto, si los hombres son educados sobre los derechos de las mujeres, se les puede dar a ellas confianza en sí mismas para tomar decisiones en sus hogares. Pueden trabajar conjuntamente por el mejoramiento del nivel de vida de sus familias más que dejar todas las tareas domésticas al cuidado de las mujeres, lo que limita su movilidad. Si las instituciones de microfinanzas están para empoderar a la mujer, deberían comenzar por las raíces de las causas de la falta de empoderamiento de ellas más que lidiar con sus necesidades inmediatas.

Los encuestados recomendaron que las IMFs puedan reducir las tasas de interés, incrementar la cantidad dada en los préstamos para los clientes y el tiempo de evaluación de las capacidades de reembolso antes de la provisión de préstamos. Peticiones más extensas, se han hecho a las IMFs para la continua supervisión, monitoria y seguimiento de sus clientes adecuadamente y más cercana, para poder evadir el desvío de los fondos, para conectar y colaborar con otras IMFs, mejorar en el cuidado de los clientes y no depender solamente en grupos, pero también en individuales. Las IMFs deben también colaborar con el gobierno local para monitorear y supervisar a sus clientes en las áreas donde opera. Esto es debido a que los trabajadores del gobierno tienen las habilidades suficientes para promover los programas del gobierno en los barrios.

En orden de hacer que las microfinanzas sea efectivas y sensibles en relación a las necesidades de las microempresas lideradas por las mujeres, la tasa de interés debe ser reducida y ser hecha conocida por los clientes y volver los reembolsos flexibles, ya que así colocará menos presión a las clientes para reembolsar el crédito. Las IMFs también deben embarcarse en programas educativos que estén basados en los productos microfinancieros, lo que

ayudaría a que los clientes a tener la oportunidad de conocer las operaciones de ellas.

En el caso del gobierno, es necesario que este se involucre en la determinación de las tasas de interés, centralizarlas de tal modo que la tasa sea uniforme para las IMFs y para monitorear los servicios de esta. Los encuestados recomendaron que el gobierno debe proteger a los prestamistas de las IMFs y también proveer la sensibilización de la comunidad y líneas de entrenamiento para el acceso y la utilización de los servicios de microfinanzas.

En el caso de los clientes, los encuestados recomendaron que los clientes de las IMFs en otras instituciones deban ser entrenados profundamente, antes de tomar cual crédito facilitado por una empresa, usar el dinero solo para los propósitos propuestos y evadir el mal uso y el desvío de fondos. También es necesario que los clientes no se muevan de un lugar a otro sino estudiar la operación de la IMF a la que pertenecen antes de acceder a sus servicios. Los clientes están animados a obtener mayores oportunidades de inversión en vez de una sola, tener una empresa antes de obtener un préstamo y no usar el crédito para empezar inversiones sino más bien para expandir o diversificar sus inversiones.

El presente estudio señala algunos aspectos del empoderamiento femenino, pero es necesario profundizar más en esta área. En esta tesis se enfocó en el área metropolitana de Medellín, específicamente en el sector de confecciones de la ciudad, por lo que el estudio se puede extender a otros sectores de la economía del país, para estudiar este fenómeno y así examinar las variaciones en los patrones del empoderamiento debido a las tendencias socioculturales de cada región del país.

Es de importancia señalar que, debido al número limitante de entrevistas concedidas, es necesario tener en cuenta la procedencia de las participantes y su entorno, ya que esto influye en las decisiones que posteriormente toma, en orden de la obtención de un crédito, por lo que hay un alto potencial para la observación de estas variables que llegan a influir en este tema.

Un caso de estudio comparativo con otros sectores o con otras ciudades, puede ser realizado tomando como factor central el rol de los proveedores de microfinanzas en el empoderamiento femenino para así observar si el cambio de sectores en que las mujeres trabajan, ejerce un impacto en los resultados.

6.8 Limitaciones del estudio.

Es de importancia señalar que por el reducido tamaño de muestra de las personas encuestadas y el limitado tiempo que se dispuso para la realización del estudio, este estudio no dispone de un modelo de regresión que logre explicar la influencia de los microcréditos en el empoderamiento femenino, sin embargo, es de importancia notar que las encuestas pueden dar un panorama actual acerca de la situación del sector de confecciones con relación a los microcréditos.

En cuanto a las encuestas realizadas, se realizó ajustes en relación a la extensión de las preguntas, debido al poco tiempo que tenían las encuestadas de realizar el procedimiento. Se asume que los estudios de caso proveen conclusiones menos generalizadas porque la muestra escogida, no son representativas de una población. También, la falta de una base de datos más estructurados, limitó el alcance de la investigación a más personas.

CUESTIONARIO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

FACULTAD DE ECONOMIA, ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Querido encuestado,

Gracias por tomarte el tiempo de responder las siguientes preguntas. Este estudio está diseñado para encontrar información acerca del impacto de los microcréditos en el empoderamiento femenino de la ciudad de Medellín. La información que está proveyendo será para propósitos académicos y de investigación, por lo tanto, será manejado confidencialmente, lo que es muy importante su completa sinceridad.

Muchas gracias.

Instrucciones: Por favor leer cuidadosamente e indicar su respuesta marcando el espacio adecuado (solo puede ser una respuesta).

SECCIÓN A. INFORMACIÓN GENERAL.

Preguntas generales

1. ¿Cuál es su género?

a) Hombre

b) Mujer

2. Tu edad esta entre:

a) 18-35

b) 36- 45

c) 46 - 60

d) 60 y más

3. Número de hijos

- a) 1
- b) 2-3
- c) 3-4
- d) más de 4

4) Educación más alta

- a) Primaria
- b) Secundaria
- c) Técnica o tecnología
- d) Universitaria
- e) Posgrado

5. Profesión u ocupación

- a) Tendero
- b) Agricultor/ Ganadero
- c) Comerciante
- d) Modista/ Confección de ropa.
- e) Otro. Cual: _____

SECCIÓN B. INCIDENCIA DE SITUACIÓN ECONOMICA.

6. Tipo de residencia.

Cuántas habitaciones posee su casa/ apartamento: _____

7. Tipo de pertenencia de la casa/apartamento:

- a) Propia

- b) Arrendada
- c) Familiar
- d) Otro. Cual: _____

8. Indique si tiene los siguientes recursos en su hogar. ¿En qué condiciones?:

| | Si, muy bien | No, no lo tengo | Sí, pero en mal estado |
|------------------------------------|--------------|-----------------|------------------------|
| Servicio de alcantarillado y agua. | | | |
| Constante servicio de luz | | | |
| Servicio de Gas | | | |
| Servicio de telefonía | | | |
| Ventilación / espacio | | | |

9. Instituciones de salud a las que asiste el encuestado (sistemas de salud):

- a) Privados
- b) SISBEN
- c) Eps
- d) Otro

10) Valor de la nutrición. ¿Cuán a menudo come estas comidas?

| Nutrición | Frecuentemente | Algunas veces | Nunca |
|---|----------------|---------------|-------|
| Carbohidratos (Arroz, harinas, pastas,) | | | |
| Proteínas (Huevo, pescado, carnes, ...) | | | |
| Frutas y vegetales | | | |

11) Patrones de consumo. ¿Cuántas veces comes al día?

- a) Una vez al día
- b) Dos veces al día
- c) Tres veces al día
- d) Más de tres veces al día

12) Método de cocina. ¿Qué usa para cocinar sus comidas?

- a) Estufa a gas
- b) Estufa Eléctrica
- c) Otra. Cual: _____

13) Institución educativa para sus hijos. ¿Si tiene hijos, en que escuela asisten?

| | |
|---|--|
| Todos mis hijos atienden escuela publica | |
| Todos mis hijos atienden escuela privada | |
| Algunos de mis hijos atienden escuela pública mientras que los otros atienden escuela privada | |
| Mis hijos están más adultos, pero no asisten a ninguna escuela | |
| Mis hijos no están lo suficientemente adultos para ir a una escuela o no tengo hijos | |
| Ninguno asiste a una escuela | |
| | |

NIVEL DE EMPODERAMIENTO Y NIVEL DE AUTOESTIMA ANTES DEL ACCESO AL MICRC

| INDICADORES DE IMPACTO | RESULTADO POSITIVO | RESULTADO NEGATIVO |
|---|--------------------|--------------------|
| Nivel de autoestima | | |
| Nivel de socialización | | |
| Aspiración a futuro liderazgo | | |
| Habilidad para tomas decisiones personales y familiares | | |
| Percepción sobre las mujeres | | |

SECCION C: MICROCRÉDITOS.

Nota: Los microcréditos son préstamos de dinero ofrecidos a las personas para microempresas por instituciones formales ya sean bancos, organizaciones no gubernamentales, cooperativas.

14. Quien le presto antes del uso de un préstamo de una IMF?

- a) Préstamo de amigos y familiares
- b) Préstamo del cónyuge
- c) Paga diarios
- d) Bancos
- e) Otros _____ -
- f) Ninguna

15. Has alguna vez aplicado a un préstamo para financiar tu negocio?

- a) Si
- b) No

16. Si marco la anterior si, ¿en dónde?

- a) Institución Microfinanciera. Cual: _____
- b) Banco. Cual: _____
- c) Cooperativa. Cual: _____
- d) Otros. Especifique: _____

17. Propósito del préstamo

- a) Comenzar un negocio
- b) Expandir un negocio

18. El negocio le pertenece a:

- a) Mujer
- b) Esposo o cónyuge
- c) Otro

19. Obtienes servicios financieros de otra IMF? *NOTA: IMF significa Institución Microfinanciera*

- a) Si. Cual: _____
- b) No

20. Número de préstamos otorgados por la IMF

- a) 1 Vez
- b) 2 veces

- c) 3 veces
- d) Más de 4 veces

21. Duración en la IMF

- a) Un mes a un año
- b) Dos años a cinco años
- c) Más de cinco años

22. La satisfacción total con el servicio dado por su IMF?

- a) Muy insatisfactorio
- b) Insatisfactorio
- c) Neutral
- d) Satisfactorio
- e) Muy satisfactorio

23) Ha observado un mejoramiento en la provisión en el servicio de su IMF en los 5 meses anteriores?

- a) Mucho mejor
- b) un poco mejor
- c) Casi lo mismo
- d) Un poco peor
- e) Mucho peor

SECCION D. IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS

24) Si alguna vez has aplicado para un préstamo para tu negocio, por favor clasifica las siguientes declaraciones:

(5- Muy de acuerdo; 4- De acuerdo; 3- Neutral; 2) Desacuerdo; 1) Muy en desacuerdo

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1) Fue fácil conseguir un préstamo | | | | | |
| 2) El criterio usado por la IMF para otorgar préstamos es justo | | | | | |
| 3) El criterio usado por la IMF es fácil de alcanzar | | | | | |
| 4) Podría concluir que la IMF me ha ayudado a mi trabajo | | | | | |
| 5) Me gustaría obtener otro préstamo si la IMF me lo permite | | | | | |
| 6) Estoy contento con las condiciones de reembolso dados | | | | | |
| 7) La tasa de interés ofrecida fue justa | | | | | |

25) Como consideras que la tasa de interés ofrecida para el préstamo fue?:

- a) Muy alta
- b) Alta
- c) Baja
- d) Muy Baja
- e) No hubo tasas de interés.

26) La institución te proveyó con entrenamiento?

- a) Si
- b) No

Por favor clasifica las siguientes declaraciones. (Donde: 5- Muy de acuerdo; 4- De acuerdo; 3- Neutral; 2) Desacuerdo; 1) Muy en desacuerdo)

27) SECCION E. INDICADORES DE IMPACTO A NIVEL EMPRESARIAL. (Marque con una cruz)

| INDICADORES DE IMPACTO | RESULTADO POSITIVO | RESULTADO NEGATIVO |
|--|--------------------|--------------------|
| Mejoramiento/ Diversificación del desempeño del negocio | | |
| Mejoramiento en las prácticas de negocios a través de la adquisición de herramientas emprendedoras | | |
| Utilización de mayor personal | | |
| Metas positivas (expansión, diversificación, incremento en ventas, etc) | | |

28. SECCIÓN F. INDICADORES DE IMPACTO A NIVEL FAMILIAR. (Marque con una cruz)

| INDICADORES DE IMPACTO | RESULTADO POSITIVO | RESULTADO NEGATIVO |
|---|---------------------------|---------------------------|
| Aumento en el ingreso familiar | | |
| Mejoramiento en los estándares de vida (educación, salud, vivienda, ...) | | |
| Relación entre las clientes y sus familias | | |
| Habilidad para ganar mayor respeto y aportar más en la toma de decisiones | | |
| Futuras aspiraciones sobre el progreso económico y social de la familia | | |

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

ABSAR, S. S. 2001. Why women work in garment factories in Bangladesh. Voices of their own. Documento preparado para la conferencia «Social Transformation in the Asia Pacific Region», 4-6 Diciembre de 2000.

ABU - GHAIIDAP, D.; Klasen, S. 2002. The costs of missing the Millennium Development Goal on gender equity. Washington, D. C.,

ACKERLY, BA (1995) 'Testing the tools of development: credit programs, loan involvement and women's empowerment', in Getting Institutions Right for Women in Development, IDS Bulletin, Vol.26, No.3

ALKIRE, S. (2005), "Why the Capability Approach?" Journal of Human Development 6:115-133.

AGHION, P. and P. Bolton (1997). A trickle-down theory of growth and development with debt overhang. Review of Economic Studies 64 (2), 151–72.

AHLUWALI, M. (1976). Inequality, poverty, and development. Journal of Development Economics 6 (4), 307–342.

AHLUWALI, M., N. Carter, and H. Chenery (1976). Growth and poverty in developing countries. Journal of Development Economics 6, 299–341.

ALEEM, I. (1990). Imperfect information, screening and the costs of informal lending: A study of a rural credit market in Pakistan. World Bank Economic Review 3, 329–349.

ALESINA, A. and R. Perotti (1996, June). Income distribution, political instability and investment. European Economic Review 40 (6), 1203–1228.

ALESINA, A. and D. Rodrik (1994, May). Distributive politics and economic growth. Quarterly Journal of Economics 109 (2), 465–490.

ALSOP, R. and Heinsohn, N. (2005). Measuring empowerment in practice: structuring analysis and framing indicators. World Bank Policy Research Working Paper. [online] Washington D.C: World Bank. Disponible en: <http://econ.worldbank.org> [Acceso el 7 Noviembre 2015].

ALKIRE, S. (2007), "Measuring freedoms alongside well-being", in GOUGH, I. and J. A. MCGREGOR (eds.) Well-being in developing countries: new approaches and research strategies. Cambridge: Cambridge University Press.

AMIN, S., RAI, A. y OPA, G. (2003). Does microcredit reach the poor and vulnerable? Evidence from northern Bangladesh. *Journal of Development Economics*, 70(1), pp.59-82.

ASOBANCARIA (2014) Informe trimestral de inclusión financiera.

ASOBANCARIA – Semana Económica (junio 2015). Balance mixto de Colombia en inclusión financiera: algunos resultados del Global Findex 2014.

ATKINSON, A.B. (2003), "Multidimensional Deprivation: Contrasting Social Welfare and Counting Approaches." *Journal of Economic Inequality*. 1:1 from p 51.

ATKINSON, A. and A. Brandolini (2001, September). Promise and pitfalls in the use of secondary data-sets: Income inequality in OECD countries as a case study. *Journal of Economic Literature* XXXIX, 771–799.

AUGE, L, LEBRYN, A and PIOZIN, A. (2010). Microcredit models and Yunus equation: Project report: <http://math.unice.fr/~diener/MMDFA/AALReport.pdf> (Acceso el 17 de Septiembre de 2015)

BANCO DE LA REPÚBLICA (2010). Situación actual del microcrédito en Colombia: características y experiencias.

BANERJEE, A. V. (2004). Educational policy and the economics of the family. *Journal of Development Economics* 74 (1), 3–32.

BANERJEE, A. V., R. Banerji, E. Duflo, R. Glennerster, and S. Khemani (2010). Pitfalls of participatory programs: Evidence from a randomized evaluation of education in India. *American Economic Journal: Economic Policy* 2 (1), 1–30.

BANERJEE, A. V., S. Cole, E. Duflo, and L. Linden (2007). Remedying education: Evidence from two randomized experiments in India. *Quarterly Journal of Economics* 122 (3), 1235–1264.

BANERJEE, A. V. and E. Duflo (2003). Inequality and growth: What can the data say? *Journal of Economic Growth* 8, 267–299.

BANERJEE, Abhijit V; DUFLO, Esther. *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. New York: PublicAffairs, 2011. Print.

BANK, W. (2014). *Global Financial Development Report*.

BALI, Swain R (2006) 'Can microfinance do it? Women's empowerment and the Self Help Group Bank Linkage Program in India', draft, Department of Economics, Uppsala University

BARR, Michael S. (2005), "Microfinance and Financial Development", The John M. Olin Centre for Law & Economics Working Paper Series, University of Michigan Law School.

BASU, P and Srivastava P (2005) 'Scaling-up Microfinance for India's Rural Poor', World Bank Policy Research Working Paper 3646, WB, Washington DC.

BBVA Research, Working paper # 15/10 (April 2015). Extending Access to the formal financial system: the banking correspondent business model. Cámara, Noelia, David Tuesta and Pablo Urbiola.

BENHASSINE, Najy; Devoto, Florencia; Duflo, Esther; Dupas, Pascaline; Pouliquen, Victor. 2013. Morocco - Turning a shove into a nudge? A 'labeled cash transfer' for education. enGender Impact : the World Bank's Gender Impact Evaluation Database. Washington DC; World Bank.

BERNAL, R. (2007) "The Informal Labor Market in Colombia: Identification and Characterization", mimeo (World Bank: Washington, DC).

BERTULFO, L. (2011). *Women and the informal economy*. AusAID – Office of Development Effectiveness.

CHESTON, S.; Kuhn, L. (2002), "Empowering Women through Microfinance", Draft Publication Sponsored by UNIFEM

CGAP (2002) *Microfinance and the Millennium Development Goals*, Donor Brief no 9, Consultative Group to Assist the Poor, Washington DC.

CGAP (December 2014). Emerging risks to consumer protection in branchless banking: key findings from Colombia, case study.

DADHICH, S; MADHERSWARAN, Amita. (2001) S.T. Bagalkoti. Ind J. Agri. Eco. Collection of 6 articles.

DANE. NBI y Censo 2005.

DAS, P. (2009). Avoiding a Subprime-like Crises in Microfinance: Lessons from the Mexican and Bolivian Experience. Law and Business Review Of The Americas, 15:819.

DUFLO, Esther; UDRY, Christopher. "Intrahousehold Resource Allocation in Cote D'Ivoire: Social Norms, Separate Accounts and Consumption Choices." National Bureau of Economic Research NBER Working Paper No. 10498 (2004). Print.

EDGECOMB, E. (2002). What Makes for Effective Microenterprise Training?. Journal for Microfinance, 4, pp.99-114.

FIELDS, G. (1980). Poverty, Inequality, and Development. Cambridge University Press: New York.

FISHER T and Sriram MS (2002) Beyond Micro-Credit: Putting Development Bank into Micro-Finance, Vistar, New Delhi.

FMI. Las mujeres, el trabajo y la economía: Beneficios macroeconómicos de la equidad de género. 2013

FORBES, K. J. (2000, September). A reassessment of the relationship between inequality and growth. American Economic Review 90 (4), 869–887.

FOSTER, A. D. and M. R. Rosenzweig (1996, September). Technical change and human capital returns and investments: Evidence from the Green Revolution. American Economic Review 86 (4), 931–953.

GARIKIPATI, S. (2008). The Impact of Lending to Women on Household Vulnerability and Women's Empowerment: Evidence from India. World Development, 36(12), pp.2620-2642.

GARIKIPATI, S. (2013). Microcredit and Women's Empowerment: Have We Been Looking at the Wrong Indicators?. *Oxford Development Studies*, 41(sup1), pp.S53-S75.

GAVIRIA (2011) "Comentarios al Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014". Presentación en el Debate de Coyuntura Económica de Fedesarrollo "Una mirada al Plan Nacional de Desarrollo 2010 - 2014". Bogotá, 8 de marzo de 2011

GOETZ, AM and Gupta RS (1996) 'Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh', *World Development*, Vol.24, No.1 pp.45-63.

GRAMEEN BANK, Bank for the Poor. "History." N.p., n.d. Web. 25 Jul 2012.

HAGENAARS, A. and de Vos, K. (1988). The Definition and Measurement of Poverty. *The Journal of Human Resources*, 23(2), pp.211-221.

HAILE, H., Bock, B. and Folmer, H. (2012). Microfinance and female empowerment: Do institutions matter?. *Women's Studies International Forum*, 35(4), pp.256-265.

HOLVET, N. (2005). *The Impact of Microfinance on Decision-Making Agency: Evidence from South India*, Blackwell Publishing Ltd.

JENSEN, R. (2010). Economic opportunities and gender differences in human capital: Experimental evidence for India. Mimeo, UCLA.

JEONG, H. and R. Townsend (2007). Sources of TFP growth: Occupational choice and financial deepening. *Economic Theory* 32 (1), 179–221.

JOHNSON, Susan; and Thalia Kidder. (1999) "Globalization and gender—dilemmas for microfinance organizations", *Small Enterprise Development*, Vol. 10, No. 3, pp. 4- 15.

KABEER, N. (1999). Resources, Agency, Achievements: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment. *Development & Change*, 30(3), pp.435-464.

KABEER, N. (2005). *Gender equality and Women's empowerment: A critical*

analysis of the third Millennium Development Goal, Gender and Development Vol.13, No.1.

KANJI, N. (2003). Mind the Gap: Mainstreaming Gender and Participation in Development. International Institute of for Environment and Development and the Institute of Development Studies. University of Sussex: Brighton, UK.

KARLAN, D. y MULLAINATHAN, S. (2007). Is Microfinance Too Rigid? VoxEU.

KARLAN, D., y MORDUCH, J. (2009). Access to Finance. In Eds. Dani Rodrik and Mark Rosenzweig, Handbook of Development Economics, Volume 5, Chapter 71 (pp. 4703- 4784). Oxford: North Holland, Elsevier.

KARLAN, D., and Zinman, J. (2009). Expanding credit access: Using randomized supply decisions to estimate the impacts in manila. Review of Financial Studies, 23(1), 433-464

KARLAN, Dean S.; APPEL, Jacob. More than Good Intentions: How a New Economics Is Helping to Solve Global Poverty. New York: Dutton, 2011. Print

KLASEN, S. (2002). Low Schooling for Girls, Slower Growth for All? Cross-Country Evidence on the Effect of Gender Inequality in Education on Economic Development. The World Bank Economic Review, 16(3). 345-373.

KRISHNA, A (2003) 'Social Capital, Community Driven Development, and Empowerment: A short note on concepts and operations', World Bank working paper 33077, WB, Washington, DC

KUKLYS, W. (2005): Amartya Sen's Capability Approach: Theoretical Insights and Empirical Applications. Berlin: Springer.

MAES, J. P., and Reed, L. R. (2012). Microcredit Summit Campaign Report. Washington DC: Microcredit Summit Campaign.

MAGNER, M. (2007). Microfinance: A Platform for Social Change. Washington, DC: Grameen Foundation Publication Series.

MAIR, J, Marti, I. (2006). Social entrepreneurship: A source of explanation, prediction, and delight. Journal of World Business, 41, 36-44.

MALHOTRA, A. y SCHULER, R. (2005). Women's Empowerment as a Variable in International Development in Measuring Empowerment – Cross-Disciplinary Perspectives. Edited by Narayan, D. The World Bank: Washington, DC.

MALHOTRA, A., SCHULER, S. y Boender, C. (2002). Measuring Women's Empowerment as a Variable in International Development. World Bank, Poverty and Gender: New Perspectives, pp.3- 58.

MEDEIROS, M. y J. COSTA (2008). "Is there are a feminization of poverty in Latin America?" World Development 36(1):115-127

MIGUEL, Edward; KREMER, Michael. (2001) "Worms: Identifying Impacts on Education And Health In The Presence Of Treatment Externalities." Econometrica: 2001. 159-217. Print.

MICROFINANCE BAROMETER 2013 / Convergences. Layout: Convergences. Printing: Chevillon Imprimeur

MICROFINANCE BAROMETER 2014 / Convergences. Layout: Convergences. Printing: Chevillon Imprimeur

MONDRAGÓN-Vélez, C., Peña, X. & Wills, D. (2010). "Labor Market Rigidities and Informality in Colombia", Documento CEDE, Universidad de Los Andes. Bogotá D.C.

MURRAY, U.; Boros, R. (2002), "A Guide to Gender Sensitive Microfinance", the SocioEconomic and Gender Analysis (SEAGA) Programme, FAO

NARAYAN, D. (2005). Measuring Empowerment. Washington, DC: World Bank.

NARAYAN, D, CHAMBERS, R., SHAH, M.K. and P. PETESCH (2000), Voices of the poor: Crying out for change. New York: Oxford University Press for the World Bank.

NUÑEZ, I., & Alejo, Á. (2010). Microcrédito y desarrollo: financiamiento de proyectos sociales. (Spanish). Espiral, 16(47), 105-137.

OLSEN, T. (2010). New Actors in Microfinance Lending: The Role of Regulation and Competition in Latin America. *Perspectives on Global Development & Technology*, 9(3/4), 500-519

PACHECO, Daisy; YARURO, Ana; JAULÍN, Óscar y GÓMEZ, Esteban (2015). Reportes de la situación actual del microcrédito en Colombia marzo y junio 2015, Banco de la República de Colombia.

PETESCH, P., Smulovitz, C. and Walton, M. (2005). Evaluating Empowerment: A Framework and Cases from Latin America. In: D. Narayan, ed., *Measuring Empowerment: Cross-Disciplinary Perspectives*, 1st ed. Washington D.C: World Bank, pp.39-67

PITT, M., Khandker, S. and Cartwright, J. (2003). Does Micro-Credit Empower Women? Evidence from Bangladesh. *World Bank Policy Research*. Washington D.C: World Bank.

PROMUJER. Annual Report 2013. Web. 15 March 2015.

RAHMAN, S. / Charitonenko, S.: *Commercialization of Microfinance - Bangladesh*, Asian Development Bank, Manila, 2002

REDDY, R.: *Microfinance Cracking the Capital Markets II*, in: *InSight by Accion International*, No. 22, 2007.

ROBEYNS, I. (2003), "Sen's capability approach and gender Inequality: Selecting Relevant Capabilities." *Feminist Economics*. 9:61-92.

ROBEYNS, I. (2005), "The Capability Approach: a theoretical survey." *Journal of Human Development* 6:93-114.

ROY, Mark A. (March 2003), "Microfinance as a Tool for Development", BSUS 6900.

RUGGERI-LADERCHI, C., SAITH, R. and F. STEWART (2003), "Does it Matter that we do not agree on the definition of poverty? A Comparison of Four Approaches." *Oxford Journal of Development Studies*. 31:3 243-274.

RUTHERFORD, S. et al.: Grameen II At the end of 2003 - A 'Grounded View' of How Grameen's New Initiative is Progressing in the Villages, MicroSafe, Nairobi, 2004

RUTHERFORD, S.: Grameen II 6 - Membership in Bangladeshi MFIs: Growing, volatile, and multiple, MicroSafe, Dhaka, 2006.

RUTHERFORD, S. et al.: Managing Growth of Microfinance Institutions: ASA Bangladesh single-minded growth, MicroSave, Nairobi, 2008.

RYAN, P., "The Limitations of the 'One Size Fits All' Microfinance Lending Model: An Analysis of the Liquidity Problems of Microenterprises in Uganda", Bradford Centre for International Development – University of Bradford.

SANDELOWSKI, M. (2000). Focus on Research Methods Combining Qualitative and Quantitative Sampling, Data Collection, and Analysis Techniques in Mixed-Method Studies, John Wiley & Sons, Inc:[http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/1098-240X\(200006\)23:3%3C246::AID-NUR9%3E3.0.CO;2-H/pdf](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/1098-240X(200006)23:3%3C246::AID-NUR9%3E3.0.CO;2-H/pdf) (Acceso el 20 de Septiembre de 2015).

SANTA MARIA, M., R. Steiner y E. Schutt (2010) "¿Cómo derrotar el desempleo y la informalidad?" en R. Steiner y L.V Traverso (eds.) Colombia 2010 -2014: Propuestas de política pública, CAF y Fedesarrollo.

SCHICKS, J.: Developmental Impact and Coexistence of Sustainable and Charitable Microfinance Institutions: Analysing BancoSol and Grameen Bank, in: European Journal of Development Research, Vol. 19, No. 4, 2007.

SCHUMPETER, J. (2013, May 16). Microcredit: Put to the test. The Economist. <http://www.economist.com/blogs/schumpeter/2013/05/microcredit?fsrc=scn/tw/te/bl/puttotetest>

SEN, A. (1985), 'Well-Being Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984', Journal of Philosophy 82(4): 169–221.

SEN, A. (1987). Gender and Cooperative Conflicts. Wider Working Papers 18.

SEN, A. (1990). Development as capability expansion. In K. G. (Eds.), Human Development and the International Development Strategy for the 1990s. London: MacMillan.

SEN, A. (1990). More than 100 Million Women are Missing. New York Review of Books 37(20).

SEN, A. (1992), Inequality Re-Examined, Oxford: Clarendon Press

SEN, A. (1993), 'Capability and Well-being' in A. SEN and M. NUSSBAUM, The Quality of Life, Clarendon Press.

SEN, A. (1999), Development as Freedom, New York: Random Publishers Ltd.

SEN, A. (1999). Commodities and Capabilities. New Delhi: Oxford India Paperbacks.

SEN, A. (2000). Social Exclusion: Concept, Application, and Scrutiny. Manila, Phillipines: Asian Development Bank.

SEN, A. K., (2004). 'Capabilities, Lists, and Public Reason: Continuing the Conversation', Feminist Economics, 10:3

Servin, R., Lensink, B. W., & van den Berg, M. (2012). Ownership and technical efficiency of microfinance institutions: Empirical evidence from Latin America. Journal of banking & finance, 36(7), 2136-2144.

SHETTY, S. (2010). Microcredit, Poverty, and Empowerment: Exploring the Connections. Perspectives on Global Development and Technology, 9(3), pp.356.

STIGLITZ, J. E. (2002). Globalization and Its Discontents. W.W. Norton and Company, Inc.: New York.

SUPERINTENDENCIA FINANCIERA Y BANCA DE LAS OPORTUNIDADES. (2015). Inclusión Financiera en Colombia. Estudio de demanda para analizar la inclusión financiera en Colombia. Informe de Resultados. Bogotá

SWAIN, R. B. y FLORO, M. (2008). Effects of Microfinance on Vulnerability, Poverty and Risk in Low Income Households. American University, Department of Economics Working Paper Series. Washington D.C.

SWAIN, R. y WALLENTIN, F. (2009). Does microfinance empower women? Evidence from self-help groups in India. *International Review of Applied Economics*, 23(5), pp.541-556.

THORBECKE, E. (2008), "Multidimensional Poverty: Conceptual and Measurement Issues." in edited by KAKWANI, N. and J. SILBER (eds.), *The Many Dimensions of Poverty*. New York: Palgrave MacMillan.

THOMAS, Signe. "The Impact of Economic Freedom on Women's Socioeconomic Status" (2013). Honors Theses. Paper 251

VONDERLACK, RM & Schreiner, M. 2001. Women, microfinance and savings: lessons and proposals. Centre for Social Development: Washington University in St. Louis. USA. Disponible en: <http://www.Microfinance.com/English/Papers/WomenMicrofinanceandSavings.pdf> (Acceso el 08 de Octubre de 2015).

WARD, Dana, "One Stitch at a Time: Empowering Women Through Fair Trade Clothing in Sub-Saharan Africa" (2013). *Undergraduate Honors Theses*. Paper 509. <http://www.ifad.org/operations/projects/regions/pi/paper/13.pdf>

WORLD Bank (2001) Engendering Development: Through Gender Equality in Rights, Resources, and Voice – Summary, WB, Washington DC.

WORLD Bank (2003) Social Capital, Empowerment, and Community Driven Development. An 80-minute video presented by Ruth Alsop, Rob Chase and Dan Owen, localizado en la siguiente página web: <http://info.worldbank.org/etools/bspan/PresentationView.asp?PID=936&EID=48>

2

YARURO, Ana (2015). Informe especial de inclusión financiera. Marzo 2015. Banco de la República.

YUNUS, M. (2004). Presentation at the First Forum Titled "Basic Needs" Held at the Holcim Foundation.

YUNUS, M., y JOLIE, A. (1998). Banker to the Poor. Dhaka, Bangladesh: The University Press Limited

ZAIDI, A. (1997). Politics, Institutions, Poverty: The Case of Karachi. Economic and Political Weekly, 3382-3293.

ZAIDI, S. A.; JAMAL, H.; JAVEED, S. y ZAKA, S. (2007). Social Impact Assessment of Microfinance Programs. Social Policy and Development Center, Karachi.