



Investigaciones en Género y Microfinanzas

Sistematización de los resultados
y aportes para el debate

Investigaciones en Género y Microfinanzas

*Sistematización de los resultados y
aportes para el debate*

Sara Pait Volstein
Juan Contreras Sepúlveda



Investigaciones en Género y Microfinanzas. Sistematización de los resultados y aportes para el debate

Serie Género y Microfinanzas 1

© Movimiento Manuela Ramos

Av. Juan Pablo Fernandini 1550, Pueblo Libre.

Página web: www.manuela.org.pe

Autores: Sara Pait Volstein y Juan Contreras Sepúlveda

Edición: Nidia Sánchez Guerrero

Coordinación de la publicación: Gloria Díaz Campoblanco y Rosa Vilchez Cáceres

Diseño y Diagramación: Trazo Urbano

Cel.: 991662056

Impresión: Gráfica JMD

Av. José Gálvez 1549, Lince.

Tiraje: Mil ejemplares

Lima, abril 2009.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2009 - 06018

Es una publicación financiada con el apoyo de la Fundación Ford.

NOTA:

Las opiniones vertidas en el presente documento son de exclusiva responsabilidad de su autora y autor y no reflejan necesariamente la opinión del Movimiento Manuela Ramos y de la Fundación Ford.

Tabla de Contenido

Presentación

- I. Análisis de las propuestas de investigación
 - 1.1 CEPEMA “LULAY”
 - Resumen del estudio: Acceso de las mujeres a los Servicios Microfinancieros en la Región Junín
 - 1.1.1 Principales hallazgos
 - 1.1.2 Aportes del estudio para el mejoramiento de los servicios de la institución de microfinanzas
 - 1.1.3 Comentarios sobre fortalezas del estudio
 - 1.1.4 Comentarios sobre debilidades del estudio
 - 1.2 CEPES
 - Resumen del estudio: Los proyectos microfinancieros y su impacto sobre el empoderamiento femenino: ¿Existen diferencias en el impacto según tecnología de crédito?
 - 1.2.1 Principales hallazgos
 - 1.2.2 Aportes del estudio para el mejoramiento de los programas
 - 1.2.3 Comentarios sobre fortalezas del estudio
 - 1.2.4 Comentarios sobre debilidades del estudio
 - 1.3 CESEPI
 - Resumen del estudio: Determinantes de la demanda por microcréditos formales de las mujeres emprendedoras y no emprendedoras excluidas
 - 1.3.1 Principales hallazgos
 - 1.3.2 Aportaciones derivadas del estudio para el mejoramiento del acceso al crédito de usuarias potenciales
 - 1.3.3 Comentarios sobre fortalezas del estudio
 - 1.3.4 Comentarios sobre debilidades del estudio

- 1.4 EDAPROSPRO
 - Resumen del estudio: El Ahorro componente básico de la metodología de Bancos Comunes: experiencias significativas sobre su uso
 - 1.4.1 Principales hallazgos de la investigación
 - 1.4.2 Aportes del estudio para el mejoramiento de los servicios de Edaprospro
 - 1.4.3 Comentarios sobre fortalezas del estudio
 - 1.4.4 Comentarios sobre debilidades del estudio
- 1.5 PRISMA-IPA
 - Resumen del estudio: La firma del cónyuge como requerimiento para acceso al crédito. ¿Una barrera para el acceso de crédito para la mujer?
 - 1.5.1 Principales hallazgos
 - 1.5.2 Aporte del estudio para el mejoramiento del programa
 - 1.5.3 Comentarios sobre fortalezas del estudio
 - 1.5.4 Comentarios sobre debilidades del estudio
- II. Comentarios integrados
- III. Lecciones aprendidas de la experiencia
- IV. Recomendaciones
 - 4.1 Recomendaciones generales
 - 4.2 Con relación a los proyectos de investigación
- V. Anexos

Presentación

El objetivo principal de estas investigaciones es generar propuestas concretas que permitan adaptar los servicios de microfinanzas a las demandas de las mujeres. Así, estas investigaciones han permitido operar una serie de conceptos relacionados al microcrédito, las tecnologías del mismo, así como el nivel de relación con el empoderamiento, generando propuestas para mejorar los productos y servicios de las instituciones de microfinanzas.

El Centro de Promoción y Estudios de la Mujer Andina “Lulay”, afirma en su investigación que el acceso al crédito de mujeres microempresarias, inciden en una mayor autonomía económica de la mujer, fortalece sus capacidades técnicas y de gestión. Pero que ello, no ha resultado en un mayor empoderamiento económico y sociopolítico de las mujeres.

Aún más, profundizan sobre su capacidad de decisión, señalando que en su mayoría deciden sobre el acceso y uso del crédito, control de su inversión y disponibilidad de sus ingresos, lo que demuestra un proceso de afianzamiento de su autonomía en el espacio productivo, pero no se manifiesta en el espacio privado, donde se sigue asumiendo la responsabilidad exclusiva del hogar, lo que evidencia aún la existencia de relaciones inequitativas de género al interior de sus hogares, que afectan su salud física y emocional.

El Centro Peruano de Estudios Sociales – CEPES, ofrece una mirada sobre los tipos de programas crediticios y las variables recurrentes; concluye en su investigación que entre las tres instituciones microfinancieras estudiadas no existe un enfoque de género que sea el eje del trabajo institucional, explica que en ninguna de las instituciones el programa de crédito fue desarrollado a partir de un análisis de las necesidades estratégicas de las mujeres, sino que más bien respondieron a factores económicos de las instituciones como mejorar la cartera crediticia, o llegar los clientes más pobres.

Hacen una revisión de estrategias políticas de programas con el contexto socioeconómico de las clientas, investigando los impactos ante diferentes tecnologías crediticias -según que tipo de población. Además identifican aspiraciones de las mujeres que pueden ser recogidas por los programas para la implementación de servicios.

El Centro de Servicios y Elaboración de Proyectos de Inversión-CESEPI de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, hace recomendaciones de política basadas en su investigación, para posibilitar el acceso al crédito a las mujeres potencialmente usuarias, como que se debe coadyuvar a la acumulación del capital social mediante la incorporación de las mujeres a organizaciones sociales y la repotenciación de éstas.

Del mismo modo, con el objetivo de superar el efecto de la distancia geográfica que condiciona el costo de transacción, las entidades prestamistas deben tender a reducir los mismos, mediante la relocalización de la ejecución de los contratos de las concesiones crediticias, cerca del hogar de los potenciales prestatarios o si es posible en el hogar de los mismos. Además recomienda la reducción de tasas de interés y simplificar o reducir el número de requisitos. Aborda situaciones de exclusión que deben examinarse para el diseño de programas. Proporciona recomendaciones para el diseño de productos financieros según demanda segmentada.

El Equipo de Educación y Autogestión Social – EDAPROSPO, cuenta con evidencia que las mujeres de bajos recursos de las zonas urbano marginales de Lima Metropolitana tiene la capacidad de ahorrar, resultado de una racionalidad de maximizar ingresos y beneficios para sus hogares.

Además estas mujeres sienten que ahora tienen un mayor margen de decisión en el hogar, se sienten orgullosas por el origen de sus ahorros y por tener la posibilidad de decidir por sí mismas el destino que el darán a dichos ahorros. Estas conclusiones ameritan una discusión de mayor profundidad con los resultados de CEPEMA.

La Asociación Benéfica PRISMA, por su parte, brinda resultados acerca de la eliminación del requisito de la firma que si bien no aumenta la probabilidad de acceso al crédito, si influye en el monto del préstamo. Además que esta firma solamente afecta a personas con niveles de educación muy bajos (primaria o menos) o muy altos (universidad o estudios post grados), bajando el promedio del préstamo.

Estas investigaciones significaron un claro avance en la conceptualización y la práctica del enfoque de género y se difundirán estos resultados como aporte en la mejora de servicios de microfinanzas.

I. ANÁLISIS DE LAS PROPUESTAS DE INVESTIGACIÓN

En este capítulo se presentan los resultados de las propuestas de investigación presentadas al **Concurso para articular el enfoque de género a las propuestas de microfinanzas**. Se incide de manera especial en los aportes presentados por las instituciones para el mejoramiento de los servicios y productos financieros de instituciones de microfinanzas involucradas en los estudios y se revisa las fortalezas y debilidades de los estudios.

1.1 CEPEMA “LULAY”

RESUMEN DEL ESTUDIO

Acceso de las mujeres a los Servicios Microfinancieros en la Región Junín

El estudio parte de la descripción de los antecedentes que marcan la importancia creciente de las microfinanzas para atender a las mujeres que han creado medios de subsistencia autónomos y que no acceden al crédito formal del sistema bancario. También releva el papel que han cumplido las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito en el Perú, especialmente a partir del año 2001, en que suplen el déficit de soporte crediticio dejado por la banca de fomento.

Se hace igualmente una descripción del mercado financiero de la Región de Junín, donde se concentra la población atendida por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Huancayo, (CMAC Huancayo) principal intermediaria microfinanciero de la región, con 31,52% del mercado de colocaciones a nivel regional, entidad cuyos servicios de crédito PYME fueron objeto de análisis en la investigación.

Con base en un análisis teórico que señala que el acceso de las mujeres de menores recursos al crédito no implica un circuito virtuoso que permita su empoderamiento económico y personal, el estudio plantea dos hipótesis al respecto. La primera prevé que el acceso a los servicios microfinancieros para

mujeres de limitados recursos presenta un conjunto de factores restrictivos, que afectan el crecimiento y capitalización de su emprendimiento económico, y consecuentemente su autonomía. La segunda, que el acceso a los servicios microfinancieros para mujeres tiene como efecto una mejora económica a nivel familiar más que personal, más no un empoderamiento económico y socio-político, que contribuya a modificar las relaciones inequitativas de género en su entorno familiar y social.

Los objetivos específicos de la investigación fueron: a) establecer la ruta de acceso a los servicios microfinancieros para mujeres en un tipo de institución de microfinanzas en la región como es la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Huancayo que otorga créditos a título personal; y b) analizar cómo el acceso a estos servicios microfinancieros ha contribuido en el desarrollo personal, familiar y socio-político de las mujeres, y en qué medida el acceso al crédito ha influido en la modificación de las relaciones de género.

El enfoque metodológico de la investigación incluyó el estudio y análisis de la oferta de productos de la CMAC Huancayo y un estudio de los efectos del crédito en sus clientas con créditos PYMES menores de 1,000 Nuevos Soles y con, por lo menos, dos años de experiencia crediticia¹.

Se diseñó un conjunto de variables e indicadores por analizar en cada uno de los estudios y el método utilizado fue el de realizar entrevistas a funcionarios y a una muestra de 125 clientas, determinada según criterios de relativa rigurosidad estadística y seleccionadas al azar desde la base de datos de CMAC Huancayo, según la proporcionalidad de clientas atendidas en las diferentes agencias de la entidad microfinanciera.

Adicionalmente, para validar la información sobre las restricciones en el acceso al crédito y el impacto del mismo en el desarrollo personal, social, económico y político de la mujeres de la región, se desarrollaron dos grupos focales con clientas seleccionadas por la CMAC, con Crédito PYME vigente, con más de dos años como clientas, y con créditos mayores a 5 mil nuevos soles o menores o iguales a 10 mil nuevos soles.

1 En su propuesta original, CEPEMA LULAY ofreció analizar comparativamente dos entidades de crédito, sus productos, servicios y efectos del crédito en las mujeres empresarias de bajos ingresos.

1.1.1 Principales hallazgos

Los resultados comprueban las hipótesis del estudio y son importantes pues permitirán dimensionar a quienes dirigen la CMAC considerar diseñar políticas relevantes para el desarrollo de cerca de la mitad de sus prestatarios/as.

Los resultados señalan que el 47% del total de la clientela de la CMAC Huancayo son mujeres, el 50,36% de sus colocaciones son Créditos PYME, y el 51,93% de sus clientas de Crédito PYME son mujeres (6 764 mujeres con Créditos PYMES), lo cual refleja la importancia de las mujeres en su cartera. Con referencia a la principal restricción para las mujeres (lo cual remite a la primera hipótesis), los y las analistas entrevistados/as indicaron que es la garantía inmobiliaria o aval con propiedad, como lo corroboraron las clientas entrevistadas, porque en muchos de los casos no tienen propiedad, o éstas no están regularizadas.

Cuando los créditos son pequeños, la CMAC Huancayo flexibiliza este requisito de acuerdo a la situación del emprendimiento económico de las mujeres. La mencionada restricción sería un impedimento para obtener flujos crediticios mayores para que una parte de las emprendedoras pasen de actividades de subsistencia a negocios de mayor desarrollo.

Por otro lado, la CMAC Huancayo no tiene institucionalizada una política crediticia con sensibilidad de género, que promueva programas de acción positiva en el acceso al crédito para mujeres.

Las mujeres entrevistadas, en su mayoría, son mayores de 36 años, casadas o convivientes, con instrucción secundaria y con un promedio de tres hijos/as.

En su mayor parte (76%) se reconocen como comerciantes y se dedican a actividades relacionadas con sus tareas reproductivas (preparación de comida, condimentos) o en las actividades en que tienen experiencia previa (bodega, venta de ganado, artesanía).

Con referencia al acceso al crédito, un 42% de las entrevistadas señala trabajar con créditos entre 5 años a más, y sólo un 27% de ellas tiene una experiencia inicial de dos años.

El 15% tiene acceso al crédito en otras instituciones diferentes a la CMAC, lo cual es favorable si se considera que existe un abanico de oferta de crédito en la zona, pero también negativo, si se considera que esto puede afectar su capacidad de endeudamiento y poner en riesgo su patrimonio personal.

En cuanto a la actividad empresarial, se observa una constancia en la misma, 40% de las mujeres entrevistadas desarrollan su actividad comercial o productiva por más de 10 años, 18.4%, entre 6-10 años y, 21,6% entre 3 a 5 años. En cuanto a ingresos, la mayor parte empezó con ingresos menores a 400 nuevos soles (44.8%), y entre 401 y 600 soles (22.4%).

Esto no ha variado mucho en cuanto a la situación actual, en que 36% tiene ingresos menores a 400 nuevos soles y 16.8%, entre 401 y 600 soles. Los márgenes de crecimiento entre las que perciben montos mayores a 601 soles no son muy llamativos.

Estos datos permiten inferir que la experiencia crediticia ha permitido un crecimiento muy incipiente en los negocios aunque probablemente ha permitido su mantenimiento y ciertos niveles de capitalización del negocio y el hogar, (esto nos remite a la segunda hipótesis: el crédito per se no implica un circuito virtuoso que redunde en el desarrollo y empoderamiento económico). Sin embargo, las autoras consideran, que unos de los mayores anhelos de las mujeres, sujetos de esta investigación, son el crecimiento y la capitalización de sus emprendimientos económicos, para lo cual requieren de apoyo financiero y fortalecimiento de capacidades.

El 94,4% de las encuestadas señala que el crédito ha contribuido a mejorar su bienestar general. Referente a su capacidad de decisión, las mujeres entrevistadas señalaron en su mayoría que deciden sobre el acceso y uso del crédito, control de su inversión y disponibilidad de sus ingresos.

De acuerdo a los resultados, el 98,4% se siente valorada por aportar a la economía de su hogar, porque siente que contribuye al bienestar de la familia. Esto demuestra un proceso de afianzamiento de su autonomía en el espacio productivo y un reconocimiento por sus aportes.

Sin embargo (como se consideraba en la segunda hipótesis), esto no se manifiesta en términos de mayor equidad en el espacio privado, dado que una gran mayoría sigue asumiendo la responsabilidad exclusiva del hogar, lo cual evidencia aún la existencia de relaciones inequitativas de género que afectan su salud física y emocional y, pensamos, también limitan su opción de dedicación a la actividad empresarial, y a actividades educativas que podrían implicar el mejoramiento de sus capacidades empresariales.

A pesar de una relativa autonomía económica, sólo una parte de las mujeres (33,6%) se siente motivada a participar en espacios organizativos y sociales, encontrándose que la sobrecarga de trabajo es un factor disuasivo. Se encontró además en algunas mujeres opiniones contrarias a participar en organizaciones políticas porque lo consideran una pérdida de tiempo.

Sin embargo, el estudio remarca que se consideran mujeres emprendedoras, y que sostienen que las mujeres deben ser independientes económicamente porque ello les permite independencia, libertad en sus decisiones y acciones, sentirse valoradas por sus familias y la sociedad.

El estudio concluye que las mujeres de escasos recursos con acceso a los servicios microfinancieros, tienen en su mayor parte la oportunidad de acceder a un capital de trabajo pequeño para que fortalezcan su emprendimiento económico. En su mayoría, parte de sus ingresos son orientados a la subsistencia familiar. A pesar de una limitada calificación, las mujeres buscan invertir parte de sus ingresos en sus emprendimientos para ampliarlos y consolidarlos.

El acceso a montos mayores se dificulta por la presentación de garantías inmobiliarias, sea porque no tienen o no están regularizadas, lo cual limita el crecimiento y capitalización de su emprendimiento económico.

1.1.2 Aportes del estudio para el mejoramiento de los servicios de la institución de microfinanzas

- En primera instancia, se recomienda a la CMAC incorporar en su política institucional, de manera muy explícita su fin

social, de empoderar a las poblaciones más excluidas y con menores posibilidades de acceder a financiamientos, lo cual orientará a encontrar mecanismos para promover la inserción socio-política y el empoderamiento de las personas marginadas y excluidas del desarrollo económico. Específicamente, se recomienda a la CMAC Huancayo evaluar su misión y hacerla más explícita con los objetivos de la Cumbre de Microcrédito, a la cual la CMAC está adherida, para que contribuya a la inclusión y empoderamiento de las personas pobres, en especial de las mujeres.

- La incorporación de un Programa de Microcrédito para Mujeres con perspectiva de empoderamiento, implica para la CMAC Huancayo, una reformulación de su misión y política institucional que exprese su sensibilidad de género y su compromiso con la igualdad de oportunidades y equidad de género.
- El estudio propone considerar el diseño de un Programa orientado a este sector económico y social con una perspectiva de género para que las mujeres se califiquen en sus habilidades y puedan utilizar de manera eficiente sus créditos.
- La investigación provee información importante para el diseño de políticas, productos financieros y servicios de la CMAC Huancayo, de acuerdo a las características y expectativas de las mujeres. Se deberá considerar el interés que demuestran las mujeres en servicios de capacitación: 87,2% de las mujeres desearía capacitarse, especialmente en temas de negocios. En los grupos focales, además, las mujeres manifestaron interés en productos tales como seguro de salud y desgravamen.
- El estudio sugiere, siguiendo recomendaciones de diversos/as autores/as, introducir intervenciones con objetivos de desarrollo que permitan combinar dos o más servicios para disminuir al mínimo los costos de entrega y administración, maximizando la variedad de beneficios para las múltiples necesidades y deseos de las mujeres.
- Se recomienda revisar una serie de experiencias que se han realizado en Europa y Asia y que pueden servir como referencia.

- Adicionalmente se recomienda a la CMAC Huancayo, establecer alianzas con instituciones privadas o públicas de la región, que trabajan el tema de derechos humanos, género, desarrollo humano y gestión empresarial para impulsar programas de microcréditos con perspectiva de empoderamiento dirigidas a mujeres de bajos ingresos, que incluyan espacios de autoanálisis sobre su situación personal, familiar y social para que puedan liberar sus “cargas emocionales”, que afectan su autoestima y autonomía.

1.1.3 Comentarios sobre fortalezas del estudio

- Presenta un marco conceptual y bibliográfico detallado y bien documentado sobre el tema del empoderamiento, uno de los temas centrales de análisis del estudio. Utiliza un lenguaje inclusivo para exponer antecedentes de contexto, el marco teórico y los hallazgos.
- El estudio provee un amplio compendio de referencias bibliográficas sobre programas de microcrédito y empoderamiento que da soporte a las hipótesis del estudio.
- Las variables e indicadores que se han propuesto en el marco de los objetivos específicos del proyecto, con la finalidad de comprobar las hipótesis de investigación son pertinentes y han sido consideradas para establecer las entrevistas a los/as funcionarios y clientes de la entidad analizada.
- El número considerado en la muestra de clientas corresponde a ciertos niveles de rigurosidad, con un margen de confianza del 95,5% por 100 y un margen de error de +/- 10%. La decisión de seleccionar un número proporcional de clientas por provincia, según el número total de clientas en cada una de ellas resulta acertada, desde la perspectiva de poder observar tendencias en cada una de estas localidades.
- Los hallazgos de las entrevistas son bastante ricos y permiten constatar situaciones identificadas en otros estudios sobre la mujer emprendedora de menores ingresos. Se constata así: que las actividades de las mujeres se mantienen a lo largo

del tiempo, en su mayor parte, en un nivel de subsistencia; que las mujeres tienden a reinvertir parte de sus ganancias en el hogar antes que en el crecimiento del negocio; que las mujeres adquieren ciertos niveles de autonomía, autovaloración y reconocimiento en la familia gracias a sus aportes económicos; y, que sin embargo, esto no implica que se genere una adecuada redistribución de tareas dentro del hogar, implicando que la mujer esté sobrecargada de trabajo en una doble jornada, con poco espacio libre para su desarrollo personal.

- Los datos estadísticos permitirán configurar productos y servicios financieros y no financieros en la CPAC Huancayo y otras entidades similares dirigidos al empoderamiento de la mujer (para la adquisición de capacidades, el cuidado de su salud, el cambio de actitudes con respecto a sus espacios personales) y al desarrollo de sus negocios.
- Se han recogido muchos testimonios personales sobre situaciones que viven las mujeres expresando una riqueza de emociones que las cifras estadísticas difícilmente pueden revelar.
- Los resultados y las propias recomendaciones son comentados haciendo referencia a otros estudios y experiencias dando mayor riqueza a la presentación.

1.1.4 Comentarios sobre debilidades del estudio

- El objetivo de análisis de cómo el acceso al crédito ha influido o no en la variación de relaciones de género no puede ser comprobada por el estudio, en tanto no existe un grupo control que refrende que es el acceso al crédito y no otro factor, como ser empresaria, lo que determina variaciones en las relaciones de género. Se han encontrado variaciones a partir de las percepciones de las mujeres que consideran tener ahora mayor autonomía, respeto y valoración de la familia en general, lo cual si bien no constituye la equidad de género, es un avance importante en el camino a la equidad.

Sin embargo, lo obtenido en términos de mayor autonomía, respeto y valoración no puede, en sentido estricto, atribuirse al microcrédito por las limitaciones del estudio previamente señaladas.

- Aparentemente no se han hecho preguntas que señalen una relación antes-después en cuanto a cambios en las relaciones de género en la familia; por tanto, se pierde una riqueza de análisis al respecto. Si bien la proporción de esposos y convivientes que apoyan actualmente en actividades del hogar es reducida, no sabemos si esta proporción ha aumentado con el tiempo o no. Es importante considerar los avances para identificar aspectos que han permitido a ciertas mujeres avanzar más en términos de equidad en la vida hogareña.
- De la misma manera, en los grupos focales, no parece haberse hecho suficiente indagación sobre casos de mujeres exitosas, cuyas empresas sí se han desarrollado. Habiendo sido el grupo de mujeres de mayores ingresos mayores a las de las clientas entrevistadas, era de esperar que se pudiera constatar testimonios de crecimiento empresarial y determinación de factores de éxito.
- Por lo anterior, queda la impresión que el tipo de preguntas dirigidas a entrevistadas y grupos focales ha estado un tanto sesgadas a la comprobación de la segunda hipótesis: “el acceso a los servicios microfinancieros para mujeres tiene como efecto una mejora económica a nivel familiar más que personal, más no un empoderamiento económico y socio-político, que contribuya a modificar las relaciones inequitativas de género en su entorno familiar y social”.
- Sería importante presentar de manera sistemática las respuestas obtenidas en los grupos focales, así como la relación de preguntas hechas en las entrevistas y en los grupos focales.
- Por último, resulta cuestionable pensar que la mayoría de las mujeres que reciben crédito tenga la opción de desarrollar sus empresas si recibieran créditos más altos; no sólo por la sobrecarga de trabajo que enfrentan, sino porque

priorizan la inversión en el hogar y los hijos antes que en el crecimiento empresarial, y porque solamente un porcentaje reducido de operadores/as de unidades productivas o comerciales de subsistencia suele orientarse a dar saltos cualitativos en el manejo gerencial y tecnológico de sus negocios.

- Aspectos relacionados a la aversión al riesgo y la preferencia por determinados topes de endeudamiento, como los señalados en la investigación de CESEPI y comentados en esta publicación, también juegan un papel en este sentido.

1.2 CEPES

RESUMEN DEL ESTUDIO

Los proyectos microfinancieros y su impacto sobre el empoderamiento femenino: ¿Existen diferencias en el impacto según tecnología de crédito?

Se trata de un estudio comparativo entre tres programas de crédito que reciben soporte del programa FINDER en las instituciones ARA-RIWA y CREDIVISIÓN, en la región de Cusco y FONDESURCO, en la Región de Arequipa. El estudio describe las características de las entidades y cómo se generaron los programas, analizando el contexto de creación de las tecnologías de crédito que emplean y si se partió o no de un enfoque de género. Se analiza el impacto de los programas en el empoderamiento femenino según las distintas tecnologías aplicadas en cada proyecto y considerando las características socio-económicas de las usuarias que participan.

El diseño de la investigación en un principio esperaba obtener la realización de encuestas de entrada y de salida, pero por una serie de problemas de conceptualización y ubicación de muestras se realizaron una serie de ajustes en el diseño metodológico.

Finalmente, la investigación ha aplicado dos niveles de análisis de orden básicamente cualitativo. El primero corresponde a las instituciones, averiguando su vocación hacia el género: el desarrollo de productos específicos, la incorporación del enfoque en las políticas, prácticas y decisiones institucionales. Para este análisis se elaboró una guía de entrevista aplicada a funcionarios de las tres instituciones seleccionadas, y se procedió a revisar algunos datos de sus carteras.

En un segundo nivel, para corroborar los impactos positivos del crédito en las beneficiarias y diferenciar estos impactos según la tecnología empleada, se analizó información de segunda fuente sobre las clientas y se desarrollaron 20 entrevistas a profundidad

y cuatro grupos focales. Obteniéndose, en total, opiniones de 70 clientas, con dos o más años en las instituciones bajo análisis, seleccionadas entre las que han logrado un impacto económico favorable.

1.2.1 Principales hallazgos

Para CEPES, el estudio ha permitido corroborar sus hipótesis de trabajo: según la primera hipótesis básica, se ha demostrado que los programas de microcrédito generan procesos de empoderamiento para las mujeres, al referir las mujeres un mayor crecimiento, sostenibilidad e inserción de sus empresas/negocios en el mercado gracias al crédito recibido, independientemente del estrato empresarial y de qué tipo de tecnología crediticia se haya empleado.

Una segunda serie de hipótesis englobaba el empoderamiento de las mujeres a la utilización de metodologías más apropiadas para el desarrollo de sus empresas/negocios, para su socialización interpersonal y para el desarrollo de procesos de empoderamiento familiar y comunitario.

Al respecto, el estudio de CEPES concluye que el factor determinante en propiciar un mayor empoderamiento en las mujeres es el tipo de tecnología de crédito empleada. Esto aún considerando que en ninguno de los programas de crédito comparados se ha partido de una propuesta de género institucional para el diseño de los programas, ni de un estudio de mercado previo orientado en las necesidades de las mujeres.

Las respuestas obtenidas en las entrevistas, grupos focales y análisis de datos de los programas, demuestran las bondades de los bancos comunales comparativamente a otras tecnologías crediticias -créditos individuales, específicamente- para: a) permitir mayor acceso y rápido crecimiento de negocios más recientes y/o de menor desarrollo (que son el tipo de negocios en que predominan las mujeres); b) permitir espacios de socialización para lograr el intercambio de información de mercado y la transferencia de conocimientos; situación que se magnifica cuando participan socias con capacidad empresarial y visión que pueden aportar a sus compañeras; y c) permitir espacios de socialización para lograr mayor soltura (confianza en sí misma) en espacios comunitarios y en el propio hogar;

procesos que son más acelerados e impactantes cuando se trata de espacios de socialización inéditos para las mujeres (como los bancos en zonas rurales de CREDIVISIÓN), o como cuando, en el caso de ARARIWA, los bancos comunales han adquirido prestigio y reconocimiento en el contexto comunitario.

Adicionalmente, el estudio encontró que las tecnologías que incluyen un componente adicional de capacitación tienen procesos de empoderamiento familiar y comunitario más acelerados que el resto, sobre todo si incluyen una mirada estratégica para el desarrollo personal, social y familiar de la usuaria.

1.2.2 Aportes del estudio para el mejoramiento de los programas

El estudio no propone directamente recomendaciones para el mejoramiento de los programas estudiados, considerando el enfoque de género. Sin embargo, al ser un estudio comparativo, se han resaltado las virtudes del programa de mayor desarrollo -para el caso, el de ARARIWA- para señalar los factores que han permitido procesos de mayor empoderamiento para sus clientas.

La existencia en ARARIWA de espacios para identificar las necesidades de las mujeres y la realización de estudios de satisfacción o deserción ha sido fundamental para lograr innovaciones en el producto a fin de adaptarlo más a la demanda de las clientas. El considerar las demandas del grupo objetivo y adaptar los productos y servicios a aquéllas sería entonces un factor a considerar para el mejoramiento de los programas y la adopción de un enfoque de género.

Otro aspecto es el referido a contar con un componente de capacitación, que permite la ocurrencia de procesos de empoderamiento familiar y comunitario más acelerados que en los programas que no lo tienen, aún cuando apliquen una tecnología crediticia favorable para el desarrollo de los negocios de las mujeres más vulnerables.

Un aspecto que podrá ser considerado por las instituciones participantes es el interés demostrado por las socias que participaron en los grupos focales, en cuanto a la consolidación de redes y espacios de encuentro para discutir su situación y obtener otras

oportunidades, como fue en el caso de las socias de bancos comunales en zonas rurales, de CREDIVISIÓN. Igualmente, será importante para FONDESURCO, considerar el interés mostrado por las socias de su programa, la mayoría de ellas vecinas que recién se conocían y aprendían de las experiencias de sus colegas o compañeras, que valoraron mucho la experiencia por el potencial que consideraron tienen “las mujeres juntas” para conseguir una serie de logros.

1.2.3 Comentarios sobre fortalezas del estudio

- Cuenta con una exhaustiva revisión de las estrategias y las políticas de los programas y del contexto socioeconómico de las clientas.
- Permite una mirada muy clara de cuál puede ser el impacto de determinado producto en tipos de poblaciones diversas.
- Da cuenta del empoderamiento como resultados de procesos en los cuáles interactúan una serie de factores interconcurrentes: tiempo de exposición al programa, diseño del producto a medida de necesidades, efectos demostrativos de emprendedoras participantes en los grupos, pertinencia de la propuesta de capacitación que acompaña al crédito, prestigio obtenido por las organizaciones en las que las mujeres participan (dentro de instituciones que de por sí ya tienen un prestigio en sus respectivos medios), entre otros.
- Ha permitido identificar aspiraciones de las mujeres que pueden ser recogidas por los programas.

1.2.4 Comentarios sobre debilidades del estudio

- La revisión de aspectos conceptuales sobre microfinanzas y género en el Marco Teórico no está suficientemente relacionada a los hallazgos del estudio.

- Los indicadores de empoderamiento social, económico y político señalados en la propuesta metodológica, no son analizados individualmente en los resultados del estudio; solamente se habla de empoderamiento social, económico y político en términos muy amplios y genéricos.
- Se debería explicar mejor el sentido de escoger solamente “casos” de mujeres con éxito en el uso del crédito en sus negocios como sujetos de estudio. No se tiene referencia sobre el porcentaje de esos casos en el total de las clientas y por lo tanto, su importancia en cada programa no llega a ser comprendido.
- El principal hallazgo se ve restringido a explicar que el tipo de tecnología crediticia no es un factor explicativo del empoderamiento económico (en tanto el microcrédito en general lo es); pero más aún, esto no se llega a comprobar en sentido estricto si no se sabe que proporción de mujeres se pueden haber empoderado económicamente en cada tipo de programa. La proporción debería ser similar en todos los programas para que la anterior aseveración tenga algún sustento.
- No se ha presentado de manera sistemática las respuestas obtenidas en las entrevistas y grupos focales.
- La presentación de datos de cartera es bastante disímil por instituciones: sólo en el caso de FONDESURCO se presentan de manera sistemática, considerando tipos de crédito y morosidad por género.
- No se presentan recomendaciones a partir del estudio de manera sistemática.
- Algunas contradicciones encontradas en el documento: se señala que no hay socias mujeres en ARARIWA pero se ha nombrado a cuatro mujeres entre los/as asociados/as.

1.3 CESEPI

RESUMEN DEL ESTUDIO

Determinantes de la demanda por microcréditos formales de las mujeres emprendedoras y no emprendedoras excluidas

La investigación tiene como objetivo general analizar los factores que determinan la demanda de microcrédito por parte de potenciales usuarias mujeres jefas de hogar, mayores de 18 años, emprendedoras y no emprendedoras de menores ingresos. El estudio hace el análisis considerando una favorable coyuntura del entorno del sector financiero, con informaciones que muestran la tendencia a una gradual profundización financiera en el Perú en los últimos años, en un escenario con un ciclo de crecimiento del PBI a tasas aproximadas del 6% anual.

El estudio se orienta a identificar las variables que condicionan la decisión de solicitar y acceder al microcrédito por parte de estas mujeres y, el tipo de productos microfinancieros y las condiciones bajo las cuales estarían dispuestas a demandarlos, aquéllas que aún no han tenido acceso al mismo. Finalmente, el estudio identifica cuáles son las variables de política que pueden coadyuvar a un mayor acceso al microcrédito formal para las mujeres de menores ingresos.

Por el lado de las variables que condicionan el crédito, se sugiere que tales variables pueden clasificarse en factores subyacentes (o condicionantes) y desencadenantes (aquéllos que afectan directamente la decisión de tomar el crédito).

Con base la información de la Encuesta de Hogares (ENAH) 2006, los investigadores analizaron los datos de una muestra de mujeres jefas de hogar, utilizando un método econométrico que permitió comparar una serie de factores que podrían condicionar la demanda por crédito, tales como: la edad, número de miembros en el hogar, idioma, el ámbito geográfico, la pobreza, la participación social y la presencia de mujeres

mayores de edad en la familia. Complementariamente, se realizó una encuesta en los distritos de San Juan de Lurigancho, Comas y Villa el Salvador para identificar los factores desencadenantes en mujeres emprendedoras demandantes potenciales.

Entre las variables que pueden dificultar el acceso al crédito se evaluaron: la aversión al riesgo, la exigencia de muchos requisitos, insuficiente información, los costos financieros y las altas tasas de interés. Se obtuvo un total de 543 encuestas válidas.

La investigación parte de un marco teórico, en el que se examina estudios similares sobre la demanda y el acceso al crédito en el Perú, encontrando pocos que hayan empleado el análisis econométrico y sin un adecuado modelo explicativo de base.

En este sentido, el modelo de análisis de regresiones econométricas empleado para medir los factores subyacentes adapta el modelo teórico de Análisis de Recursos y Capacidades, que mide aquellos factores que inciden para que empresas pequeñas y familiares puedan lograr su inserción a mercados internacionales con mayores niveles de competitividad.

1.3.1 Principales hallazgos

1.3.1.1 Factores subyacentes

- Para los hogares con jefas de hogar emprendedoras, existe una relación estadísticamente significativa entre la probabilidad de acceso al crédito con seis de las once variables incorporadas como explicativas: edad (0.99 veces, es decir, menos probable si es mayor); idioma (2.38 veces más probable si la lengua materna es español), ámbito geográfico (1.24 veces más probable si es zona urbana), pobreza (1.45 más probable si es de un hogar no pobre), proporción de mujeres en el número de miembros de la familia (0.59 menos probabilidad si el porcentaje de mujeres mayores de 18 años en el hogar es mayor) y la participación de las jefas de hogar en alguna organización social (1.20 mayor probabilidad que una que no participa). Las jefas de hogar no emprendedoras tienen más opciones en cuanto a sus posibilidades de

obtener un crédito, si tienen el castellano como idioma materno (1.63 veces más), si su hogar se encuentra situado en una zona urbana, (1.75 más veces), si el hogar no está en situación de pobreza (1.53 veces más), y, si tienen un número mayor de miembros en el hogar, (1.21 veces más).

- En un análisis de regresión general, sin distinguir las mujeres emprendedoras de las no emprendedoras, pero, incorporando la capacidad emprendedora como una variable explicativa, se encuentra que la probabilidad de acceder al crédito por parte de los hogares con jefas de hogar mujeres depende de las siguientes variables: idioma (2.23 veces mayor si el castellano es el idioma materno), ámbito geográfico (1.30 veces mayor si se trata de un hogar ubicado en zona urbana), pobreza (1.44 veces más probabilidad si es un hogar no pobre), número de miembros del hogar (1.08 veces más de probabilidad de acceder al crédito si en el hogar hay un mayor número de miembros); una relación en sentido inverso (0.58 veces) si la proporción de mujeres en el hogar es mayor, y, por último, se encuentra una mayor probabilidad, 1.22 mayor, de que el hogar acceda al crédito dependiendo de la participación de las mujeres en organizaciones sociales.
- Finalmente, en la medida en que la jefa de hogar es una mujer emprendedora, su probabilidad de acceder al crédito es 1.19 veces mayor que si no lo fuera. De este resultado se extrae que existe una relación en sentido directo entre el grado o actitud emprendedora de la jefa de hogar y su probabilidad de acceso al crédito. Se encontró que 74,70% del total de las mujeres jefas de hogar son emprendedoras y 72,34% de las que percibieron algún crédito también son emprendedoras.
- Del conjunto de variables explicativas consideradas, las variables que mantienen presencia o significancia estadística en todas las regresiones efectuadas son: el idioma, el ámbito geográfico y la situación de pobreza del hogar.

1.3.1.2 Factores desencadenantes

- Para el caso de las mujeres que solicitaron el microcrédito formal y que no lo obtuvieron, la percepción de los motivos por lo que no se les concedió está básicamente relacionada a la falta de garantes (25.37 por ciento).

Después, aparecen como factores explicativos el hecho de que posean bajos ingresos, falta de documentación y la insuficiencia de garantías. Las cifras son relativamente similares tanto para las mujeres emprendedoras como para las no emprendedoras.

- Para las denominadas autorracionadas, aquellas mujeres que no han solicitado crédito, los principales factores que limitan su acceso al microcrédito formal son las altas tasas de interés, temor al endeudamiento por falta de ingresos estables, el hecho de que no les guste endeudarse, la exigencia por parte de los prestamistas de demasiados requisitos y el hecho de que posean bajos niveles de ingreso.

Se destaca un alto porcentaje de respuestas que señalan a la alta tasa de interés como el principal obstáculo para solicitar los microcréditos formales (43,70%) y la poca importancia que tienen los factores relacionados a la falta de información.

Como factores diferenciales entre tipos de autorracionadas, se observa que la alta tasa de interés es un problema de mayor importancia para aquellas que no planean endeudarse que para aquellas que sí planean hacerlo; por otro lado, la aversión al endeudamiento es el factor determinante para las que no desean de manera terminante solicitar un crédito.

- En un cruce entre los factores limitativos por tipo de demandantes potenciales y de emprendimiento, la tasa de interés es la principal variable que actúa como una restricción al deseo de solicitar el microcrédito, en especial de aquellas mujeres que son emprendedoras y aquellas que no planean solicitarla.

1.3.1.3 Preferencias

- El producto microfinanciero que goza de una relativa mayor preferencia de la mayoría de las mujeres encuestadas, que forman parte de la demanda potencial, debe tener las siguientes características o elementos: a) créditos menores a los dos mil nuevos soles; b) créditos preferentemente individuales; c) de corto plazo pagaderos en doce meses aproximadamente; d) que deben ser entregados o desembolsados inmediatamente en la ventanilla de la institución prestamista; e) con amortización mensual; y f) destinados a financiar preferentemente el capital de trabajo de un negocio familiar.

1.3.2 Aportes derivados del estudio para el mejoramiento del acceso al crédito de usuarias potenciales

- El estudio provee una serie de preferencias de las demandantes potenciales que podrán ser tomadas en cuenta para el diseño de productos de crédito que satisfagan sus expectativas.
- A nivel de las variables subyacentes, se debe coadyuvar a la acumulación del capital social mediante la incorporación de las mujeres a organizaciones sociales y la repotenciación de éstas. También, con el objetivo de superar el efecto de la distancia geográfica que condiciona el costo de transacción, las entidades prestamistas deben tender a reducir los mismos, mediante la relocalización de los programas de ejecución crediticios, cerca del hogar de las potenciales prestatarias o si es posible en el hogar de las mismas.
- A nivel de las variables desencadenantes, fundamentalmente, se debería reducir de alguna manera la concepción que tienen las demandantes potenciales sobre la alta tasa de interés vigente en las instituciones prestamistas formales.

Además, se debería simplificar o reducir el número de requisitos exigidos por tales instituciones prestamistas.

- Define las características con las que debe estar dotado un producto financiero orientado a mujeres empresarias, estimando que la característica relevante lo constituye la tasa de interés.

1.3.3 Comentarios sobre fortalezas del estudio

- Constituye un aporte importante a la literatura sobre los condicionantes a la demanda de crédito formal por parte de mujeres de menores ingresos, que es aún escasa aun cuando el interés es creciente, en tanto la importancia de la participación femenina en la microempresa y autoempleo es resaltada por múltiples estudios sobre el panorama laboral en el país.
- El estudio hace un recuento relevante de la literatura sobre el tema, recogiendo los hallazgos previos sobre la importancia de la lengua materna como un factor determinante en el acceso al crédito. Estos hallazgos, corroborados por el estudio permitirán expandir la discusión sobre situaciones de exclusión que deben ser abordadas para el diseño de programas dirigidos a quienes no tienen el español como lengua materna.
- Utiliza varias metodologías de aproximación al problema estudiado dándole mayor riqueza de enfoques a la investigación.

En realidad el estudio involucra tres estudios paralelos, uno descriptivo, sobre la evolución de la oferta de crédito financiero formal, otro econométrico, sobre los factores subyacentes en la demanda de crédito y un tercero, basado en el análisis de respuestas de una encuesta sobre los factores desencadenantes en la decisión de tomar un crédito y las preferencias explícitas por parte de potenciales demandantes de crédito.

- Presenta un análisis exhaustivo y bien documentado de las características y evolución de la oferta de crédito financiero formal para el periodo 2001-2007.
- Innova un modelo de análisis de regresión estadística, adaptándolo para el análisis de factores subyacentes de la demanda

de crédito de mujeres emprendedoras -y no emprendedoras- a partir de la incorporación de un modelo de Recursos y Capacidades utilizado previamente para la determinación de factores subyacentes, en la competitividad de pequeñas empresas familiares. Al respecto, sin embargo, Freddy A. Rojas Cama y Rosa Vilchez Cáceres señalan pertinentemente que la analogía entre la inserción de una empresa pequeña en el mercado internacional y el de la mujer de menores ingresos en el mercado microfinanciero formal debería ser mejor analizada y explicada.

- Mantiene niveles de rigurosidad científica para establecer el análisis de probabilidades y considerar la significancia estadística en las diferencias entre poblaciones diferentes.
- Proporciona recomendaciones pertinentes para el diseño de productos financieros de acuerdo a las características de la demanda segmentada.

1.3.4 Comentarios sobre debilidades del estudio

- No se explica el mecanismo de selección de la muestra para la aplicación de la encuesta, ni de la muestra seleccionada de la Encuesta de ENAHO.
- No se procedió a considerar variables socioeconómicas y demográficas similares entre las jefas de hogar de la encuesta ENAHO 2006 y la muestra abarcada directamente por el estudio que permitieran establecer la similitud entre las dos muestras.
- Al no encontrarse en la muestra de mujeres encuestadas características similares a la de las de jefas de hogar de la encuesta ENAHO, los factores subyacentes para las encuestadas no corresponden, entonces, necesariamente a los encontrados para las jefas del hogar. Esto resta integralidad entre los diferentes enfoques y hallazgos del estudio.

- La variable introducida para analizar el factor género entre los factores subyacentes: mayor porcentaje de mujeres mayores de 18 años en los hogares, que fue encontrado como un factor que limita la probabilidad de obtener un crédito, no ha sido incorporada en la encuesta a potenciales demandantes de crédito a fin de establecer mayores luces sobre este hallazgo. A futuro será interesante ver si esta variable afecta la probabilidad de obtener crédito para emprendedores/no emprendedores varones.
- No se hace suficiente análisis sobre la falta de acceso al crédito explicada por la lengua materna según contextos urbanos/rurales; este análisis resulta importante, en tanto las estrategias para superar la situación deberá ser diferente según el contexto. El hecho de que las variables constantes para explicar la falta de acceso sean el idioma (lengua materna diferente al español), el ámbito geográfico (rural) y la situación de pobreza del hogar (pobreza), amerita hacer distinguos en estas variables, pues sino el tema se puede sobresimplificar remitiendo a una situación de falta de acceso a muchos tipos de servicios en las zonas rurales pobres y, por tanto, el estudio estaría encontrando algo que en principio ya es reconocido como característico en zonas de mayor pobreza del país.
- Se debería contar con un glosario detallado con las definiciones operacionales de los diferentes términos empleados en el estudio, esto especialmente debido a la gran cantidad de términos utilizados pertenecientes a diferentes enfoques y modelos teóricos.
- El hallazgo de que el capital social (entendido como la pertenencia a alguna organización social formal e informal), sea relevante, en tanto que el capital humano (entendido como el nivel educativo) no lo sea, para explicar el acceso al crédito es controversial. El hecho de que se dividiera de forma dicotómica la variable educación, con valor 1 para las mujeres con educación superior y 0 para las mujeres sin educación superior completa, sin recoger los matices de diversos niveles educativos, puede haber sesgado los resultados en cuanto al peso que puede tener el nivel educacional en permitir el acceso al crédito.

- Sobre comentarios específicos y limitaciones señaladas a la metodología de regresión estadística seleccionada, se recomienda leer el documento preparado por Freddy A. Rojas Cama y Rosa Vilchez Cáceres (anexos). En este documento, se señala entre otros aspectos: a) que sería de sumo interés para el lector explicar más detalladamente las ventajas de presentar los resultados en términos de ratio de probabilidades (Odds Ratio) y, asimismo, comparar su utilización con las presentaciones comunes asociadas a este tipo de modelos (análisis de efectos marginales, por ejemplo); b) la aproximación econométrica a las variables de decisión que condicionan la demanda por crédito podría producir efectos sesgados; c) no se han considerado métodos para reducir el sesgo en los parámetros; d) no se ha considerado la utilización de medidas como la de bondad de ajuste; y e) no se muestra la constante en las estimaciones.

1.4 EDAPROSPPO

RESUMEN DEL ESTUDIO

El Ahorro, componente básico de la metodología de Bancos Comunales: experiencias significativas sobre su uso

El estudio plantea la necesidad de dar respuestas a que si el ahorro generado por las mujeres miembros de bancos comunales es una forma práctica o no de mejorar las condiciones de vida de estas mujeres y si dicho ahorro puede optimizarse si se trabaja con un enfoque de género.

Para cumplir con el propósito señalado, la investigación se planteó la necesidad de ahondar el conocimiento sobre las limitaciones que enfrentan las mujeres para el uso del ahorro, analizar las bondades del ahorro comunal, frente otras alternativas, y la presencia de la cultura del ahorro. Como factor de análisis comparativo, el estudio propuso la identificación de las mejores experiencias y los usos del ahorro en las mujeres organizadas en los bancos comunales del programa “Alcancias Comunales”, e identificar mejoras y, finalmente, estimar oportunidades para financiar sus actividades productivas y familiares, y la posibilidad de usar los ahorros como mecanismo de fondos de una línea de crédito en Programa Prosperidad.

La investigación ha sido del tipo comparativo estableciendo para ello las relaciones existentes en mujeres que participan en el Programa de bancos comunales (ALCOM), que acceden a crédito y participan del sistema de ahorro programado, y mujeres que además de tener el ahorro programado emplean adicionalmente el mecanismo de ahorro voluntario.

En términos resumidos, la investigación buscaba establecer la importancia del ahorro y la capacidad de ahorro de las mujeres, así como relacionar crédito y ahorro bajo el supuesto que las personas con menores ingresos muestran una mayor propensión al ahorro (de cualquier tipo),

de tal forma que les permite enfrentar eventos negativos e inesperados. Las conclusiones del estudio señalan, en primer lugar, que los pobladores de bajos recursos de las zonas urbano marginales y sobre todo las mujeres, tiene capacidad de ahorrar, resultado de una racionalidad de maximizar ingresos y beneficios para sus hogares.

En segundo lugar, se señala que el 100 % de las mujeres investigadas posee ahorro programado o voluntario (porque así está diseñado el programa), y que su situación socioeconómica ha mejorado considerablemente.

En tercer lugar, se ha comprobado que estas mujeres sienten que ahora tienen un mayor margen de decisión en el hogar. Otra de las conclusiones es que no se logra distinguir una diferencia significativa entre las mujeres que tiene ahorro voluntario y ahorro programado. Al parecer, las mujeres tienen un ahorro voluntario porque es la mejor opción que tienen en ese momento. Sin embargo, se han encontrado ciertas diferencias y matices que podrían considerarse siguiendo el criterio del diseño según la demanda.

Finalmente, con respecto al empoderamiento, si bien se señala que hay importantes cambios para las ahorristas de las ALCOM, los cambios socioeconómicos no parecen ser suficientes para revertir su situación de pobreza.

1.4.1 Principales hallazgos de la investigación

- La investigación señala como hallazgo la relación que existiría entre la cantidad de hijos de ambos grupos en comparación y el nivel de sus respectivos grados de vulnerabilidad, al mostrar que más del 50.0 % de las mujeres tienen más de tres hijos. Esta constatación es contraria al efecto esperado de parte de ALCOM, al asumir que habiendo recibido charlas sobre educación sexual y reproductiva, más del 65.0 % de ambos grupos de mujeres declararían que no utilizan métodos anticonceptivos.
- Relacionado con lo anterior, la disposición de ambos grupos de asumir el cuidado de su salud como un factor de autoestima, aproximadamente el 65.0 % de mujeres de ambos grupos

señalaron que solamente algunas veces se preocupaban por este tema. Sin embargo, y en una proyección “hacia otros”, aproximadamente el 55.0 % de las mujeres señaló que había incrementado el gasto en educación para sus hijos. Para esto el porcentaje de socias que ahorra voluntariamente es mayor: 60,6%.

- La influencia del programa para estimular el ahorro en su forma de programado o voluntario se muestra en que alrededor de 65.0% de ambos grupos no ahorra antes de ingresar a ALCOM. Es decir, se ha logrado fomentar una cultura del ahorro. La capacidad de ahorrar en otras instituciones o en propia casa (además de su banco comunal), es igualmente similar para ambos grupos, alrededor del 22.0%. La preferencia del lugar de ahorro, sin embargo, varía según grupo de análisis (70% ahorra en el banco) y grupo control (en que 46,6% ahorra en la casa).
- Lo anterior está relacionado con el cambio de visión de las mujeres con respecto al ahorro. La mayoría acepta que se ha producido un cambio positivo. Son diversos los motivos que lo han generado pero se destaca el hecho que con estos mecanismos se ha promovido mejoras en infraestructura doméstica, se han cubierto necesidades básicas, ha habido mejoramiento de sus negocios, e incluso se ha generado nuevos emprendimientos.
- Un dato importante que se deriva del estudio, es que la información es un aspecto central para la toma de decisiones sobre el ahorro. Un mayor porcentaje, 93,3%, de las mujeres del grupo de análisis tenía conocimiento del funcionamiento del ahorro voluntario, en tanto, del grupo control sólo 41,4% dijo tener información al respecto.
- Por otro lado, las personas (tanto para el grupo de control como de análisis) que no abren una libreta de ahorro se inhiben de hacerlo porque no cuentan con los suficientes recursos, las comisiones son altas y, finalmente, porque no confían en la institución. Sin embargo ambos grupos se muestran de acuerdo en efectuar mensualmente el pago del ahorro programado o voluntario al ALCOM.

- La decisión sobre el destino de los ahorros en el hogar es decidido para ambos grupos, en su mayor parte por las mujeres.
- Hipotéticamente la investigación asume –basándose en el uso de los ahorros– que si el Estado destinase una ayuda monetaria de S/.2,000 nuevos soles, esta cantidad, directa o indirectamente, se orientaría al mejoramiento de los negocios, siendo esto más notorio en el grupo de análisis que en el de control, donde el destino de uso es más disperso.
- Las mujeres que participan del ahorro voluntario si bien prefieren a ALCOM, su permanencia es transitoria pues en cuanto encuentran una mejor opción de uso para este ahorro es inmediatamente retirado de ALCOM. Es decir, no son clientas fidelizadas, por lo que se abre la necesidad de encontrar mecanismos de colocaciones de estos recursos que representen una opción de inversión atractiva para estas mujeres.
- La investigación incluye el análisis de experiencias recientes de conformación de cooperativas de ahorro y crédito creadas por las propias socias a base de sus ahorros, con tendencias al crecimiento, como una forma posible de ahorro de capitales ahorrados por las mujeres.
- Además hace un estimado sobre la viabilidad, de permitirlo el marco legal, de utilizar los fondos de la cuenta interna para un fondo de financiamiento de los bancos comunales, ofreciendo mejores retornos a los ahorros de las socias.

1.4.2 Aportes del estudio para el mejoramiento de los servicios de EDAPROSPO

- Un primer aporte es el reconocimiento de la capacidad de ahorro que poseen las mujeres participantes del programa ALCOM; este reconocimiento –aún cuando no se explicita claramente en el estudio– puede servir de base para mejorar la propuesta de portafolios de productos financieros ofertados mediante el Programa Prosperidad.

- Al respecto de lo anterior, la demanda de ahorro voluntario debería ser más resaltada, la ligazón encontrada entre quienes ahorran voluntariamente y el hecho de tener hijos escolares, y aportar más con los ahorros al tema de los estudios de los hijos.
- Un segundo aspecto se relaciona con los beneficios de participar de este tipo de programas de microfinanciamiento. A pesar de la poca evidencia empírica que existe, la investigación ha aportado información que demuestra que las mujeres participantes podrían generar mejores condiciones de vida para su hogar, fortalecer su cultura de pago y de ahorro y elevar sus niveles de autoestima y empoderamiento.
- La investigación aporta evidencias que respaldan otras similares, en el sentido de que las formas más comunes de ahorro en este tipo de clientes es el dinero guardado en casa y el ahorro financiero, seguidas de otro como la compra de bienes durables o la participación en juntas y pandero.
- La significativa capacidad de ahorro tanto de naturaleza voluntaria como programada y que da pie a la cuenta interna, provoca la identificación de alternativas de utilización de dichos recursos bajo diversas posibilidades. El estudio arroja luces sobre sistemas cooperativos ya implementados o mecanismos para operar directamente la cuenta interna, esto es, movilización de ahorros como fondeo.
- Los resultados muestran que será necesario reforzar o mejorar la capacitación en salud y salud reproductiva en razón de los bajos niveles de atención que las mujeres prestan a su salud, esto a pesar que los resultados sobre capacidad de toma de decisiones muestran que son las mujeres quienes, finalmente, deciden sobre el uso del ahorro.
- La constatación de un aumento en las ventas y de los márgenes de ahorro muestran que las mujeres requieren de otros productos financieros para apoyar el desarrollo de sus iniciativas. La investigación no proporciona, sin embargo, información si las socias de ALCOM migran hacia otras alternativas,

como los créditos individuales, ofertados por el programa Prosperidad. Se debe tener en cuenta que por lo menos un 20.0 % de las mujeres ahorran en otras instituciones financieras formales y, por lo mismo, no es extraño que soliciten créditos.

- El desconocimiento de cómo funciona el ahorro voluntario para la mayoría de las mujeres del grupo de control, y lo contrario para el grupo de análisis, muestra la apuesta que hacen las mujeres sobre un sistema en donde no resulta relevante el cómo funciona sino los resultados. Pero también muestra que la capacidad de empoderamiento va de la mano con la capacidad de conocer y de decidir. Al respecto EDAPROSPO deberá considerar nuevas formas de informar a las socias sobre los productos financieros existentes.

1.4.3 Comentarios sobre fortalezas del estudio

- La investigación ahonda sobre uno de los tópicos relativamente conocidos de la capacidad de ahorro de las mujeres participantes en programas de bancos comunales y aporta evidencias sobre el particular en especial el análisis comparativo entre mujeres que participan en el mecanismo de ahorro voluntario y otras en el ahorro programado.
- Aporta a un mejor conocimiento de los usos de los ahorros de parte de las mujeres y la capacidad de decisión que éstas tienen sobre su uso. Esto se explica por un cambio de mentalidad o promoción de la cultura del ahorro, parte del cual se orienta a financiar otras iniciativas de generación de ingresos y proporciona pautas para elaborar nuevos productos financieros y de asistencia técnica.
- Proporciona algunas pistas para usar los ahorros de las mujeres como fondeo, por las dificultades para encontrar fuentes de financiamiento, especialmente para las ONG. Las razones (posibles) estarían dadas por cuanto la institución promotora (manejadora de los ahorros) cubriría tasas de interés más beneficiosas para las socias, sumado al “expertise”

acumulado por dichas instituciones. Estos ahorros contribuirían a incrementar la oferta de líneas de créditos dirigida al sector de microempresarias de escasos recursos y, al traspasarse la administración de la cuenta interna, se tornaría más eficiente el manejo de la gestión del banco comunal (o Alcancía Comunal).

- En este mismo sentido, las experiencias cooperativas tanto de EDAPROSPO como de SEA El Agustino, abonan hacia la identificación de alternativas de fondeo a partir de la acumulación de ahorros en la cuenta interna, permitiendo modalidades gestionadas por las propias socias.

1.4.4 Comentarios sobre debilidades del estudio

- Los resultados del Informe de la investigación no logran reflejar los datos obtenidos a partir de la aplicación de la encuesta y las entrevistas programadas, conforme se observa en el Anexo correspondiente al estudio. Esta limitación del análisis deja fuera información que podría haber sido de utilidad para cumplir con los propósitos de la investigación, esto es, si el ahorro generado por la mujeres miembros de bancos comunales es una forma práctica o no de mejorar las condiciones de vida de estas mujeres y si dicho ahorro puede optimizarse si se trabaja con un enfoque de género.
- El tratamiento a la información disponible es limitado y no avanza en relacionar las variables que limitan efectivamente la capacidad de ahorro de las mujeres de bajos ingresos económicos.
- No se ha realizado aún el análisis estadístico correspondiente para definir qué diferencias son significativas y no se ha analizado suficientemente, sobre las diferencias encontradas entre el grupo de análisis y el grupo control.

- El estudio no aporta a la identificación de las mejores experiencias y uso del ahorro de acuerdo a los ciclos de las Alcancías Comunes, así como aportes efectivos para mejorar los productos financieros ofertados a las clientas, de acuerdo a la demanda identificada y en función del enfoque de empoderamiento.

1.5 PRISMA-IPA

RESUMEN DEL ESTUDIO

La firma del cónyuge como requerimiento para acceso al crédito. ¿Una barrera para el acceso de crédito para la mujer?

La investigación tuvo por objetivo determinar si el requerimiento de la firma del cónyuge –un requisito actual para obtener un préstamo en el programa de Bancos Comunales de PRISMA– es realmente un obstáculo para mujeres de bajos recursos cuando intentan acceder a un préstamo. Esta norma que es un instrumento legal habitual de protección de los bienes mutuos de mujer y marido, podría ser un factor limitante para algunas mujeres cuyos esposos viajan durante largos periodos o sencillamente no quieren firmar el crédito de su esposa.

El estudio se realizó con mujeres atendidas por tres agencias de PRISMA en la sierra peruana: Puno-Juliaca, Huancayo y Huaraz.

El estudio tuvo dos componentes: El primer componente fue un diseño cuasi experimental, en el que los nuevos Bancos Comunales que se fueron creando se dividieron en dos grupos de manera aleatoria: en el primer grupo, las socias tuvieron que aportar la firma de sus cónyuges para obtener el préstamo (llamado grupo de control). En el segundo grupo, no era necesario que las socias aportaran la firma del esposo para obtener el crédito (llamado grupo de tratamiento).

El elemento clave del estudio de control aleatorio fue medir las diferencias entre el grupo de control y el de tratamiento después de implementar el cambio señalado. Se buscaba identificar si las características de quienes obtuvieron préstamos con PRISMA fueron distintas para quienes se les eliminó el requisito de obtener un préstamo. Si se cumplía la hipótesis, se podría concluir que el requisito efectivamente limita el acceso al crédito. Además de comparar las características de las personas que

accedieron a los créditos en ambos grupos, se procedió a encuestar a quienes se presentaron a las charlas previas y no accedieron a los préstamos, para averiguar si el requisito de la firma constituyó un elemento disuasorio para obtener el crédito.

Debido a cambios en el diseño de las encuestas y demoras en la selección de los grupos, se analizaron los datos con base a una sola encuesta de entrada, y no al culminar un ciclo de créditos, como se pretendió en un principio. La muestra estuvo constituida por 321 mujeres y 13 varones. Con posterioridad a este estudio, se analizarán variaciones en el desempeño e impactos en relaciones de poder dentro del hogar en ambos grupos con una encuesta posterior, cuando las socias culminen por lo menos un ciclo de crédito.

El segundo componente del estudio consistió en una serie de grupos focales que se organizaron con socias de 40 Bancos Comunales ya existentes. Se preguntó a las socias sobre los efectos que el requerimiento de la firma del cónyuge ha tenido sobre su historia crediticia, y también sobre los cambios que se han producido en las relaciones de poder dentro del hogar a partir de su entrada en el Banco Comunal.

1.5.1 Principales hallazgos

El principal hallazgo del estudio de PRISMA es que el requerimiento de la firma del cónyuge no es un factor que afecta a una proporción mayor de personas que solicitan un préstamo comparativamente a las que no se les exige tal requisito.

De las personas entrevistadas que asistieron a una reunión previa a la obtención de los préstamos, 91.5% del grupo de tratamiento accedió al préstamo, comparativamente a 90.1% del grupo control, quedando demostrado que si alguien estaba en el grupo de tratamiento, no aumentaba significativamente la probabilidad de que sacara un préstamo.

Entre las razones por las cuales un o una cliente potencial decidió no sacar o no pudo sacar el préstamo, sólo 10% argumentó que fue porque el cónyuge se negó a firmar el préstamo.

La respuesta de más frecuencia (40%) fue porque PRISMA le negó el préstamo; otra razón que le sigue en mayor frecuencia (15%), fue que el interés era demasiado alto.

Lo que sí se encontró es que si alguien estaba dentro del grupo de tratamiento, sin el requerimiento de la firma del cónyuge, **el monto del préstamo era, en promedio, S/. 41.75 más alto que alguien que estaba en el grupo de control** con el requerimiento de la firma.

Haciendo un análisis desagregado según diversas variables, tales como edad, tiempo de convivencia o matrimonio, nivel de ingresos, destino de uso del préstamo, tener préstamos en otra organización, entre otras, solamente se encontró una relación entre el nivel educacional y el acceso al préstamo, estando de por medio el requisito de la firma.

Las mujeres con poca educación –primaria o menos– que estaban entre los que se les requería la firma, **tuvieron menos probabilidad de obtener un préstamo**. Además, el promedio del monto del préstamo es más bajo para estas mujeres en el grupo de control que en el grupo de tratamiento. Entonces, también se concluyó que **mujeres con bajo niveles de educación obtienen un préstamo de menor valor si existe el requerimiento de la firma**.

Con respeto a los hombres, no se contó con suficientes datos para decir si la eliminación del requisito aumenta la probabilidad de sacar un préstamo y el monto del mismo.

El otro grupo que fue afectado por el requerimiento de la firma fue el de las personas con una educación de nivel de universidad y estudios de post grado. Para este grupo el monto promedio del préstamo es estadísticamente más alto en el grupo de tratamiento (sin requerimiento de firma).

No se encontró significancia en relación a la firma del cónyuge afectando el acceso a un préstamo considerando otras variables que estarían relacionadas a un mayor o menor empoderamiento de la mujer o una mayor o menor estabilidad familiar: quién es el/la jefe/a del hogar, si el cónyuge viaja o no, si en los

últimos doce meses tuvieron discusiones o no, si el encuestado/a es o no es autónomo/a en el trabajo, o si el/la encuestado/a tiene o no poder para tomar decisiones en su vida de trabajo y familiar.

Entre **varios factores que sí tienen relación con la obtención de un préstamo** y un mayor monto de préstamo, independientemente de la exigencia o no de la firma del cónyuge, se encontraron los siguientes:

- **La edad de un potencial cliente mujer** afecta si va a sacar un préstamo y también incide en el tamaño del préstamo. Es más probable que una mujer, cliente potencial, de mayor edad saque un préstamo con PRISMA en comparación con alguien de menor edad. Además, **el monto del préstamo se incrementa según la edad**: cada diez años más que tiene el cliente potencial, el monto promedio del préstamo aumenta en S/. 21.80 para todos los clientes y S/. 23.10, si se trata sólo de mujeres.
- **Es más probable** (en 0.06 veces) **que alguien saque un préstamo si ya tiene por lo menos un préstamo con otra organización o si el cliente mismo decide cómo usar el préstamo** (0.07 veces más probable). Además, **si alguien ya tiene un préstamo con otra organización, el monto del préstamo es en promedio S/. 48.21 más alto** que alguien que no tiene otro préstamo.
- **A mayor tiempo de matrimonio-convivencia se observa un mayor monto de préstamo.** Específicamente en el caso de las mujeres, cada diez años que llevan de casadas, el monto promedio del préstamo sube por S/. 23.31.

A pesar de los datos estadísticos obtenidos en el estudio semiexperimental, en las respuestas obtenidas en los grupos focales, **se encontró que a las clientas que eran casadas o convivientes, sí les ha causado molestias de diversa índole el tener que pedir la firma al cónyuge**; esto, tanto en zonas urbanas como en zonas rurales.

Algunas mujeres que no fueron excluidas por la firma refirieron haber logrado sacar el préstamo por sí mismas, obviando la firma del cónyuge.

Para pedirle al cónyuge la firma, otras clientas comentaron que tuvieron que esperar un momento oportuno para obtenerla: que estuviera de buen humor o más relajado.

La demanda de la firma al cónyuge es relacionada con un sentimiento de incomodidad. Algunas mujeres comentaron tener que haber “rogado” al cónyuge para que firme. La respuesta más extrema fue que el cónyuge pidiera una comisión por la firma.

1.5.2 Aporte del estudio para el mejoramiento del programa

Aun cuando estadísticamente, el requisito de la firma del cónyuge no se muestra como una barrera al acceso de crédito para la mujer, los testimonios en los grupos focales demostraron que el trámite de conseguirla es enojoso para las mujeres; aunque otros trámites, tales como conseguir la copia del DNI o el título de propiedad puedan implicar también dificultades y fastidio para las señoras.

Como sugerencias para el mejor tratamiento del tema de la firma, se encontraron algunas propuestas por parte de las personas que participaron en los grupos focales:

- Pedir la firma por una única vez, para el primer préstamo, correspondiente al primer ciclo del banco. En torno a esa opción los/as responsables del estudio sugieren la posibilidad de implementar un contrato con una cláusula que permita que la firma del cónyuge sea efectiva por más tiempo o que incorpore más de un préstamo o ciclo. Esto cubriría a las mujeres de la reiteración del trámite y aseguraría una mayor aceptación por parte de los cónyuges por tratarse inicialmente de un monto de préstamo relativamente reducido. Limitación: esta propuesta no explicita la debida transparencia en el convenio involucrado en la firma: que el firmante acepte que es válida para varios ciclos y con montos de préstamo incrementales.
- Reemplazar la firma del cónyuge con la firma de cualquier familiar, por ejemplo una hermana o uno de los padres. Este cambio le daría a la socia la oportunidad de ser cubierta por una persona que la apoya dentro de la familia, sin

arriesgarse el pago del préstamo o el patrimonio familiar. Limitaciones: sería necesario hacer un seguimiento de la capacidad de pago de la persona que firma.

1.5.3 Comentarios sobre fortalezas del estudio

- El objetivo de investigación es bastante claro y tiene una utilidad inmediata para los fines del programa de crédito de PRISMA.
- El diseño cuasi experimental permite una evaluación bastante rigurosa de la innovación propuesta (no exigencia de la firma del cónyuge), gracias a la creación de un “grupo de control” que permite contrastar con el grupo “de tratamiento” o experimental.
- La contundencia de los resultados permite asumir una decisión estratégica sobre la firma del cónyuge, en tanto no es un factor disuasivo, pero sí limitante.
- El estudio ha permitido proponer algunas alternativas para disminuir los aspectos adversos en la exigencia de la firma del cónyuge que podrán ser incorporadas al programa.
- La incorporación de datos referidos a las variables de empoderamiento en la encuesta de entrada, permitirá hacer un seguimiento más allá de este estudio, para obtener información sobre los cambios que el crédito haya provocado en las relaciones de poder dentro del hogar.
- El informe de investigación hace un análisis pormenorizado de los pasos implicados en el estudio, identificando logros y dificultades que favorecieron o dificultaron el logro de los objetivos. Entre los aspectos favorables se logró hacer un diseño de encuesta sólidamente validado con preguntas para hacer un seguimiento en los temas de empoderamiento intrafamiliar según recomendaciones de la organización del concurso, además de integrar otras preguntas de interés para varias partes interesadas en la investigación.

1.5.4 Comentarios sobre debilidades del estudio

- No se ha elaborado un marco teórico recogiendo información de fuentes secundarias, lo cuál podría enriquecer este estudio. Específicamente para el tema de la firma, sería importante contar con información sobre: las normas legales locales respecto a la firma del cónyuge para efectos de crédito, avales, etc.; situación de otros programas en torno a dicho requisito; estudios para evaluar la pertinencia de cambios en programas de crédito en relación a la firma del cónyuge u otros aspectos específicos; y, estudios con un diseño metodológico semejante.
- No se indica la proporción de la muestra en relación al universo de clientas/es de la organización, ni se presenta una fórmula de cálculo para establecer el tamaño de la muestra adecuado que reúna las consideraciones probabilísticas.
- No se indica el número y proporción de entrevistadas/os que pasaron, o no pasaron, a formar grupos de crédito y recibieron su primer crédito, tanto en el grupo de control como en el de tratamiento.
- Parecería faltar un análisis adicional que explicara más claramente las diferencias entre cuatro subgrupos: los “de tratamiento” que sí recibieron o no recibieron el crédito y los de “control”, que sí recibieron o no recibieron el crédito.
- Por no ser claro lo anterior, no se entiende a cabalidad la relevancia de la comparación entre quienes sí recibieron o no recibieron el crédito. Uno se pregunta si las personas que quedaron excluidas del crédito en el grupo de tratamiento representaron o no igual proporción a las del grupo control, y si este hecho puede o no estar relacionado a las diferencias encontradas.

Por ejemplo, ¿fue mayor la proporción de personas que no sacaron el préstamo en el grupo control?, ¿dentro de este grupo hubo más personas de baja educación primaria o menos?, ¿o fue proporcionalmente similar, pero igualmente retuvo a más personas de baja educación primaria o menos?

- Según propia indicación del informe, el proyecto no puede aún considerarse como terminado: recién se podrá tener una versión final a los 24 meses de iniciado el proyecto. Se espera entonces tener aproximadamente 1 000 encuestas en total para llegar a una muestra apropiada para el análisis. Por tanto, los hallazgos encontrados podrían variar.
- No se explica las características de las personas entrevistadas en los grupos focales.
- Lamentablemente, debido a que el proyecto terminó siendo un proceso más lento de lo que se esperaba, no se llegaron a hacer las encuestas de seguimiento al final del primer ciclo de crédito, que permitiría revisar algunas posibles diferencias entre los dos grupos, por ejemplo, niveles de morosidad, niveles de autonomía u otras variables.

II. COMENTARIOS INTEGRADOS

En términos generales, las investigaciones han permitido operar una serie de conceptos relacionados al microcrédito y las tecnologías de crédito, las mujeres emprendedoras y el empoderamiento, para mejorar los productos y servicios que las instituciones de microfinanzas reguladas y no reguladas vienen ofreciendo, partiendo desde la perspectiva del empoderamiento o de la mayor inclusión de las mujeres.

Esta perspectiva no es suficientemente estudiada por las instituciones de microfinanzas, que tienden a iniciar sus operaciones considerando la perspectiva de la sostenibilidad financiera, con una mirada que privilegia el estudio del mercado y la oferta.

En conjunto, se ha logrado revisar una cantidad importante de bibliografía especializada y, en algunos casos, se ha podido innovar métodos de estudio que aporten a líneas de investigación previa, como en el caso de CESEPI, que adapta el modelo econométrico de estudio de recursos y capacidades subyacentes utilizado en el contexto de análisis de la competitividad de pequeñas empresas familiares (Fernández y Nieto, 2005; Claver y Quer, 2001; y Valenzuela, 2000²) para analizar el acceso al crédito de emprendedoras y no emprendedoras de menores ingresos.

El estudio de EDAPROSPO, aún por afinar su análisis estadístico, permite una mirada innovadora para investigar variables relacionadas a la demanda de ahorro, al comparar las opiniones y prácticas de emprendedoras que aportan un ahorro voluntario en sus propios bancos y aquellas que sólo cumplen con el ahorro programado.

La experiencia de los estudios ha permitido, tanto a las instituciones que han realizado los estudios, como a las entidades analizadas considerar temas relacionados a políticas de empoderamiento e inclusión, que podrán involucrar cambios institucionales y *transversalización* de género en los diversos niveles institucionales.

Por ejemplo, el estudio de CEPEMA LULAY, recomienda a la entidad que analiza, CMAC Huancayo, incluir en la misión, políticas y prácticas institucionales de dicha entidad financiera, una perspectiva explícita de género. CESEPI, a partir de esta experiencia de

investigación está determinado a promover en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, un diplomado o una maestría que considere temas de inclusión, empoderamiento de la mujer y desarrollo de la microempresa.

El estudio de EDAPROSPO analiza la opción de dar mayor nivel de poder a las mujeres organizadas a fin de que ellas mismas hagan un mejor uso de sus fondos de ahorro creando organizaciones cooperativas.

Comparando las investigaciones, encontramos dos experiencias que hacen un análisis de programas específicos de crédito y los efectos encontrados en las mujeres que reciben el crédito, las de CEPES y CEPEMA LULAY.

En el caso de CEPES, se hace una comparación entre diferentes programas partiendo de la hipótesis de que no es cualquier modalidad de crédito la que permite el empoderamiento de las mujeres, sino aquellas que estén diseñadas según las demandas de las propias mujeres y que tengan elementos que permiten su empoderamiento, tales como los bancos comunales y el crédito acompañado de intervenciones de capacitación de manera paralela.

Lo anterior ocurre, sobre todo, si han sido diseñadas a partir de espacios para identificar las necesidades de las mujeres y la realización de estudios de satisfacción o deserción que han permitido lograr innovaciones en los productos ofrecidos. Los bancos comunales probarían una vez más ser espacios de socialización y de propiciación de la autoestima de las personas y posibilitan la formación de redes que son importantes para el empoderamiento social. En el caso del estudio de CEPEMA LULAY, las mujeres que participan en una línea de crédito PYME, de préstamos individuales, dicen haber mejorado en su autoestima personal, pero revelan que su vida intrafamiliar

2 Remitirse a la bibliografía del estudio de CESEPI: “Determinantes de la demanda por microcréditos formales de las mujeres emprendedoras y no emprendedoras excluidas”. (anexos)

sigue pasmada en cuanto a relaciones inequitativas, en término de sobrecarga de actividad y responsabilidades, dándoles pocas alternativas de realización personal y participación política y comunitaria.

La ventaja del estudio de CEPES es que ha posibilitado la comparación de las bondades del efecto del crédito grupal (en bancos comunales) frente al crédito individual y otras variables concurrentes (prestigio de la entidad en el medio, antigüedad de los grupos, zonas urbanas y rurales), para explicar que el empoderamiento es resultado de una variedad de factores y no solamente de cualquier forma de crédito.

Por otro lado, la ventaja del estudio de CEPEMA LULAY, es que hace una desagregación de indicadores de empoderamiento, y formula las interrogantes necesarias para comprender cuál es la situación de las mujeres en cada uno de los ámbitos de empoderamiento investigados.

Adicionalmente, obtiene datos de manera bastante sistemática y permite establecer una línea de base que permitirá a la institución de microfinanzas que fue examinada hacer estimaciones futuras para evaluar los cambios en la situación de las clientas, además de dar pautas efectivas para diseñar productos de crédito según las características de las mujeres y sus negocios.

El último punto señalado, el de averiguaciones para el diseño de productos, aproxima el estudio de CEPEMA LULAY a los estudios de IPA-PRISMA y el de CESEPI. También puede ser integrado en este conjunto el estudio de EDAPROSPO.

El estudio de IPA-PRISMA identifica y analiza un elemento circunscrito, la firma del cónyuge, para someter a prueba la necesidad de ajustar tal requisito vigente dentro de su programa de crédito de bancos comunales, si es que este fuera un elemento excluyente para un porcentaje significativo de mujeres.

Al no haberse probado tal situación, tal innovación no resulta necesaria, pero el estudio ha permitido detectar preferencias para no someter a las mujeres a fastidios innecesarios que suelen darse con sus cónyuges en relación a dicho requisito.

Estos datos permitirán mejorar los productos pensando en la demanda de las mujeres. Adicionalmente, el estudio está recogiendo información sistematizada sobre características de las mujeres y sus negocios que también permitirá el diseño de otros productos financieros y no financieros. Los datos sobre relaciones intrafamiliares que el estudio permitirá recoger a futuro, también posibilitará establecer pautas para promover dicho empoderamiento a partir de los servicios de PRISMA.

El estudio de EDAPROSPO permitirá analizar la información para el diseño de productos de ahorro y crédito y mejora en los servicios complementarios de la organización, como agente de difusión de información sobre temas y productos financieros y como enlace para la capacitación de las mujeres en temas de salud sexual y reproductiva y otros temas que han sido relevados en el estudio.

Por otra parte, el estudio de CESEPI ha permitido establecer los elementos desencadenantes de la decisión de acceder o no a un crédito por parte de emprendedoras de bajos ingresos que nunca han accedido a un préstamo formal previamente.

El estudio permite establecer las características relevantes para constituir un producto atractivo para las mujeres: la simplificación de requisitos exigidos y la tasa de interés.

III. LECCIONES APRENDIDAS DE LA EXPERIENCIA

- Se ha demostrado que existe un interés de diversos agentes involucrados con mayor o menor experiencia en el tema de género en involucrarse en procesos de fortalecimiento organizacional y desarrollo de capacidades, específicamente, para incorporar enfoque de género en su política organizacional y en sus servicios financieros y no financieros.
- La puesta en ejecución de los proyectos, ya sea los de investigación o los de incorporación del enfoque de género en la organización, ha significado que, en algunos casos, se

produzcan cambios de políticas institucionales en el manejo de temas de género en oficinas y en el personal de la organización. La información obtenida proporcionará pistas importantes para nuevos productos y servicios de desarrollo empresarial, y el manejo de diferentes programas de intervención con enfoque de género.

- Se ha suscitado el interés en diversas instituciones para replicar y aprender de los resultados de estas investigaciones y procesos de *transversalización*. Desde el punto de vista académico, los intereses por introducir el tema de las microfinanzas en estudios de especialización, marcan también algunas de las proyecciones de los estudios.
- En el desarrollo de las propuestas de investigación, se ha enfrentado dificultades especialmente en la construcción y aplicación de los instrumentos de investigación, así como problemas en la muestra y procedimientos metodológicos para la etapa de trabajo de campo en las investigaciones. De igual manera, se han encontrado vacíos en la no incorporación del enfoque de género o debilidades en la comprensión conceptual, que han obstaculizado la construcción de indicadores e instrumentos de investigación, así como dispersión en el enfoque.
- Para la mayoría de las instituciones, ha significado un reto la comprensión del concepto género, empoderamiento y el proceso de operar variables para la puesta en prueba de las hipótesis; esto ha demandado mucho más tiempo que el originalmente previsto y retrasado el resto de las actividades.
- La metodología aplicada en este Concurso ha implicado:
 - a) La focalización en la validación de la guía COPEME con elementos conceptuales y herramientas prácticas.
 - b) La realización de talleres de revisión de elementos conceptuales, intercambio y revisión de avances y dificultades metodológicas.

c) Visitas de medio término y asesoría de consultores/as externos/as ha demostrado ser pertinente, contribuyendo a fortalecer y enriquecer los diversos enfoques y propuestas metodológicas de investigación y de intervención.

- A pesar de lo señalado en el acápite anterior, por las dificultades encontradas en la etapa de evaluación de medio término, se hace evidente que hubiera sido más efectivo un soporte individualizado al inicio de la propuesta y que los criterios de selección de las propuestas en concursos similares deberán a futuro ser mejor determinados.
- En cualquier caso, las capacidades institucionales para enfrentar investigaciones de por sí complejas, requiere de capacitación y análisis previos para poder desarrollar propuestas que efectivamente contribuyan al ejercicio de comprensión de las diversas dimensiones que implica el enfoque de género en las microfinanzas.
- Las experiencias de participación de los evaluadores externos sugieren la necesidad de que, en oportunidades futuras, se procure mecanismos de seguimiento más cercanos a las instituciones, de tal forma de lograr orientaciones de mayor efectividad y establecer mecanismos de intercambio de experiencia para una mejor convergencia de resultados.

IV. RECOMENDACIONES

4.1 Recomendaciones generales

1. Para futuros concursos similares se deberá considerar las lecciones aprendidas de esta experiencia señaladas previamente y considerar criterios claros de selección en cuanto a:
 - Experiencia y capacidades técnicas demostradas en investigación, si las propuestas son de investigación.
 - Experiencia en temas de género en las personas que manejan las propuestas (manejo conceptual, técnico, experiencia).
 - Experiencia en proyectos de desarrollo organizacional, si las propuestas son de intervenciones para la incorporación de enfoque de género en organizaciones.
 - Capacidad de sistematización de estudios o intervenciones de *transversalización* organizacional.
 - Compromiso de la dirección institucional, especialmente si se trata de propuestas de *transversalización*.
 - Designación de una persona o equipo de la institución responsable de gestionar el proyecto.
2. En referencia al punto anterior es recomendable, de igual forma, que la organización de los concursos prevea una asesoría más cercana a las experiencias con la finalidad de evitar costos innecesarios como la reducción, a posteriori, de los alcances de los proyectos, lo cual ha mermado la posibilidad de lograr mayor eficiencia en los resultados (con relación a lo comprometido).

4.2. Con relación a los proyectos de investigación

1. Las investigaciones que pretendan articular el EG en las propuestas de microfinanzas deben partir de solucionar aspectos prácticos que interesen a las instituciones y, desde esta estrategia, llegar a afectar positivamente a las instituciones, a fin de incorporar progresivamente el EG en diversos niveles institucionales. Esta estrategia ha sido empleada de manera interesante por casi todos los proyectos realizados en el marco de este concurso, por ejemplo: CEPEMA LULAY, CEPES, IPA-PRISMA. Indirectamente, el estudio de CESEPI también podría incidir en algunas instituciones que se interesen en ampliar su clientela, incluyendo a mujeres hasta ahora excluidas.
2. Los equipos de investigación que desarrollen propuestas para articular el enfoque de género en los programas de microfinanzas deberán contar con capacidades técnicas en aspectos de diseño y ejecución de investigaciones y a la vez manejos conceptuales y operativos para instrumentalizar variables e indicadores de género.
3. Si ambas capacidades no confluyen en las/os mismas/os profesionales, deberán existir procesos de intercambio y puesta en consenso para que la investigación tenga los niveles de calidad requeridos.
4. Las propuestas deberán incluir criterios claros de relevancia (incorporación de EG) y un diagnóstico preciso del problema que se pretende a solucionar, esperándose llegar cada vez a mejores propuestas para afectar las relaciones estratégicas de género, más allá de la simple incorporación de productos o líneas de crédito para captar mujeres.
5. La metodología a seguir debe considerar todos los aspectos de rigurosidad e innovación que se pueden exigir a una investigación: una clara determinación y caracterización de la población investigada, y si es posible, de la población de control; los instrumentos; las etapas y los tiempos requeridos para el recojo el procesamiento; y el análisis de la información,

incluyendo las capacitaciones de las personas involucradas en el recojo de información y en los grupos de soporte (agencias de crédito, por ejemplo). Estos procesos pueden implicar más tiempo del inicialmente pensado y retrasar los compromisos de ejecución de las propuestas, como ocurrió en algunos de los casos de la experiencia que se analiza en este documento.

6. Utilizar los resultados de las investigaciones para sensibilizar a los miembros de las instituciones ejecutoras del estudio, las entidades de microfinanzas analizadas (si se diera el caso), y otras entidades pares del medio, logrando niveles incrementales de disseminación de las experiencias.

V. ANEXOS

5.1 CEPEMA LULAY.

Proyecto de Investigación: Acceso de las mujeres a los Servicios Microfinancieros en la Región Junín.

5.2 CEPES.

Informe de Investigación: Los proyectos microfinancieros y su impacto sobre el empoderamiento femenino: ¿Existen diferencias en el impacto según tecnología de crédito?

5.3 CESEPI.

Informe final: Determinantes de la demanda por microcréditos formales de las mujeres emprendedoras y no emprendedoras excluidas.

5.4 Comentarios a:

Determinantes de la demanda por microcréditos formales de mujeres emprendedoras y no emprendedoras excluidas. Freddy A. Rojas Cama y Rosa Vilchez Cáceres

5.5 EDAPROSPO - Instituto de Estudios Peruanos.

El Ahorro componente básico de la metodología de Bancos Comunales; experiencias significativas sobre su uso (Borrador Final).

5.6 IPA-PRISMA.

Informe final: La firma del cónyuge como requerimiento para acceso al crédito. ¿Una barrera para el acceso de crédito para la mujer?

Siglas

ADEC- ATC	Asociación Laboral para el Desarrollo
ADEPROCE	Asociación de Empresarios Promisarios del Centro
AIRs	Agroindustrias rurales
APROLAC	Asociación de Productores de Derivados Lácteos del Centro
CCL	Consejo de Coordinación Local
CCR	Consejo de Coordinación Regional
CECANOR	Central Cafetalera del Norte
CEPEMA LULAY	Centro de Promoción y Estudios de la Mujer Andina
CEPES	Centro de Estudios Peruanos
CESEPI	Centro de Servicios y Elaboración de Proyectos de Inversión
CICAP	Centro de Investigación, Capacitación y Asesoría
COPAC	Comité de Productoras Agroindustriales del Centro
COPEME	Consortio de ONGs que apoyan a la Pequeña y Microempresa
COREM	Consejo Regional de la Mujer
CRMJ	Consejo Regional de la Mujer Junín
CRYM	Central Regional de Organizaciones de Mujeres Rurales Yachaq Mama
EDAPROSPO	Centro de Educación y Autogestión Social
EG	Enfoque de Género

FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
FINDER	Finanzas e Investigación para el Desarrollo Rural
FORD	Fundación FORD
IMF	Institución de Microfinanzas
IPA	Innovations for Poverty Action
Kausay Pacha-KP	Planes trianuales SEPAR
MMR	Movimiento Manuela Ramos
MYPES	Micro y pequeñas empresas
PAT	Plan de Asistencia Técnica
PDL	Programa de Desarrollo Económico Local
PDMG	Programa de Desarrollo Microempresarial y Género
PEI	Plan Estratégico Institucional
PIO	Plan de Igualdad de Oportunidades entre hombres y mujeres
PRISMA	Asociación Benéfica PRISMA
PROASSA	Promotora de la Agricultura Sustentable SA
SDE	Servicios de Desarrollo Empresarial
SEDL	Servicios de Desarrollo Económico Local
SEPAR	Servicios Educativos Promoción y Apoyo Rural
SGE	Servicios de Gestión Empresarial y
UTDI	Unidad Técnica de Desarrollo Institucional



Movimiento Manuela Ramos

Av. Juan Pablo Fernandini 1550

Pueblo Libre Lima 21 - Perú

Teléfono: (511) 423 8840 Fax: 431 4412

Email: postmast@manuela.org.pe