



Dinero que cuenta

Servicios financieros al alcance
de la mujer microempresaria

Gloria Almeyda

UNIFEM

Banco Interamericano de Desarrollo

© Banco Interamericano de Desarrollo. Todos los derechos reservados.
Visite nuestro sitio Web para obtener más información: www.iadb.org/pub

Página en blanco a propósito

Dinero que cuenta

Página en blanco a propósito

Dinero que cuenta

*Servicios financieros al alcance de la
mujer microempresaria*

Gloria Almeyda



Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer



Banco Interamericano de Desarrollo

Los puntos de vista y opiniones expresados en esta publicación son los de la autora y no representan necesariamente la posición oficial del Banco Interamericano de Desarrollo.

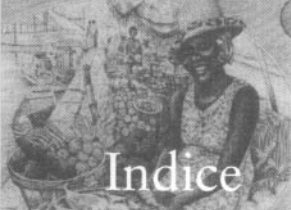
Título original: Money Matters: Reaching Women Microentrepreneurs with Financial Services

Traducción: Sandra Molinari

Copyright © Banco Interamericano de Desarrollo

Banco Interamericano de Desarrollo
1300 New York Ave. N.W.
Washington, D.C. 20577

ISBN: 1-886938-16-4



Indice

Lista de cuadros *vii*

Prólogo *ix*

Agradecimientos *xiii*

Lista de siglas *xv*

[Capítulo 1] Introducción: Mujer microempresaria y servicios financieros 1

La mujer microempresaria en América Latina y el Caribe 3

Mujer microempresaria y servicios financieros: Breve historia 8

Demanda de servicios financieros por parte de la mujer 8

Oferta de servicios financieros para la mujer microempresaria 12

Nuevos enfoques sobre finanzas microempresariales 14

Temas de investigación y metodología 17

[Capítulo 2] Visión general: Resultados de los estudios de caso institucionales 21

Perfiles institucionales 22

Oferta de crédito 33

Cobertura, tamaño y tipos de préstamos 33

Factores que configuran la oferta de crédito a microempresarios 39

Riesgos de la microempresa y sustitutos de garantía 43

Oferta de ahorros 45

Bancos comerciales 46

Cooperativas de ahorro y crédito 48

Organizaciones no gubernamentales 49

Demanda de servicios financieros por parte de los microempresarios 50

Resumen de resultados 53

Instituciones financieras formales 53

Cooperativas de ahorro y crédito 57

Organizaciones no gubernamentales 60

[Capítulo 3] Bancos comerciales y microfinanzas: Prácticas al alcance de la mujer microempresaria 65

Servicios de crédito 66

Acceso de la mujer al crédito bancario 66

Eficiencia operacional 76

Servicios de ahorro: Las cuentas pequeñas cuentan 81

Conclusiones y recomendaciones 86

[Capítulo 4] Cooperativas de ahorro y crédito y mujer microempresaria: Una asociación efectiva 93

Servicios de crédito 95

Acceso de la mujer al crédito de las cooperativas de ahorro y crédito 95

Eficiencia operacional 104

Ahorros de los miembros de las cooperativas de ahorro y crédito 106

Conclusiones y recomendaciones 110

[Capítulo 5] ONG: Pioneras en el crédito a la mujer microempresaria 115

Servicios de crédito 116

Acceso de la mujer al crédito de las ONG 116

Eficiencia operacional 125

¿Las ONG promueven el ahorro? 131

Conclusiones y recomendaciones 132

[Capítulo 6] Conclusiones y recomendaciones adicionales 137

Conclusiones 138

Recomendaciones 143

Anexo: Temas de investigación y metodología del estudio 151

Bibliografía 161



- 1.1 Distribución de las microempresas según actividad económica y género del propietario 4–5
- 1.2 República Dominicana: Fuentes de financiamiento para empresas pequeñas y microempresas clasificadas por tipo de propietario 10
- 1.3 Chile: Fuentes de financiamiento para microempresas 11
- 2.1 Perfiles de las instituciones estudiadas (1993) 24–29
- 2.2 Indicadores de estructura financiera 31
- 2.3 Estimaciones de la cartera de préstamos microempresariales 34–35
- 2.4 Diversidad institucional: Comparación de la cartera de préstamos microempresariales 40
- 3.1 Comparación entre ONG y bancos comerciales: Carteras de préstamos para la microempresa 67
- 3.2 Distribución de préstamos microempresariales bancarios según su tamaño y el sexo del prestatario 69
- 3.3 Promedio de préstamos microempresariales: Comparación entre bancos y otras instituciones 70
- 3.4 Comparación de tasas de interés para préstamos microempresariales 72
- 3.5 Costos operacionales como porcentaje de la cartera 77
- 3.6 Chile: Indicadores de desempeño para instituciones seleccionadas 81
- 3.7 Distribución de ahorros a la vista y depósitos a término 82
- 3.8 Caja Social: Distribución de cuentas de ahorro 84

- 4.1 Cooperativas de ahorro y crédito: Cartera de préstamos microempresariales 97
- 4.2 Cooperativas de ahorro y crédito: Distribución de préstamos según su tamaño y el sexo del prestatario 98
- 4.3 Cooperativas de ahorro y crédito: Distribución del total de préstamos colocados según la actividad financiada 100
- 4.4 Cooperativas de ahorro y crédito: Gastos operacionales como porcentaje de la cartera 104
- 4.5 Cooperativas de ahorro y crédito: Ahorros por asociado 107
- 4.6 Cooperativa de ahorro y crédito Coocique (Costa Rica): Ahorros 108
- 5.1 Proporción de los préstamos otorgados a mujeres en las ONG 117
- 5.2 Distribución de préstamos de las ONG por tamaño (1992) 118
- 5.3 Distribución de préstamos de las ONG según actividad financiada 121
- 5.4 Gastos operacionales de las ONG como porcentaje de la cartera 126
- 5.5 Comparación de los préstamos según el analista de crédito: Bancos, cooperativas de ahorro y crédito y ONG 127



Prólogo

La microempresa contribuye de manera fundamental al empleo, la producción y el ingreso nacional agregado en América Latina y el Caribe, así como a la promoción del talento empresarial, la capacidad de adaptación y la flexibilidad para hacerle frente a una economía global dinámica. La microempresa es además un vehículo importante para que la gente de bajos ingresos salga de la pobreza mediante la realización de actividades productivas guiadas por el mercado. Ya sea como dueños o como trabajadores, el sustento de los pobres está directamente ligado a este sector clave de la economía. El éxito de los programas de reforma económica que actualmente se ejecutan en la región depende de que se amplíe la distribución de los beneficios del crecimiento económico para incluir a las mujeres y hombres de bajos ingresos. El apoyo al desarrollo microempresarial ayudará en gran medida a alcanzar el doble objetivo de crecimiento y equidad en las economías de América Latina y el Caribe.

El Banco Interamericano de Desarrollo es una de las instituciones internacionales líderes en el apoyo al desarrollo de la microempresa. El respaldo del Banco se inició con el Programa de Pequeños Proyectos¹ a fines de los años '70 y ha aumentado continuamente desde entonces. Hasta la fecha, se estima que los programas microempresariales apoyados por el BID han llegado aproxi-

¹ El Programa de Pequeños Proyectos (PPP) fue creado en 1978 "para facilitar acceso al crédito por personas o grupos de personas que quieran ejecutar proyectos que les permitan mejorar sus condiciones de vida y que a menudo no tienen acceso al crédito comercial o al crédito para el desarrollo en los términos y condiciones normales". Los préstamos del PPP son hasta de US\$500.000.

madamente a 600.000 microempresarios, creando y fortaleciendo más de 1.800.000 empleos.

Los negocios cuya propiedad está en manos de mujeres constituyen uno de los segmentos de más alto crecimiento en el sector microempresarial. Su participación en la categoría de dueños de negocios varía mucho por país, pero por lo general entre el 30 y el 60 por ciento de todas las microempresas de la región son de propiedad de mujeres y están manejadas por ellas. Estos negocios también constituyen una fuente de empleo importante para las mujeres trabajadoras y los miembros de la familia.

El acceso al empleo productivo es esencial para mejorar la condición de las mujeres en la región y para lograr una mayor igualdad entre los géneros. En los últimos diez años, el BID ha hecho un esfuerzo concertado para mejorar la participación de las mujeres en los programas de microempresa que apoya. Los cambios de políticas que tuvieron lugar a fines de los años '80 abrieron los programas financiados por el Banco a todos los sectores de la actividad microempresarial (incluyendo el comercio minorista donde las mujeres son más activas). Estos cambios conllevaron esfuerzos concretos para llegar a las mujeres y sus organizaciones, y para sensibilizar a las personas vinculadas a programas de desarrollo y crédito integrado microempresarial sobre cuestiones de género. En consecuencia, el acceso de las mujeres a los servicios de apoyo microempresarial ha crecido continuamente en los programas financiados por el BID y en la región en general.

La participación global de las mujeres como porcentaje de los beneficiarios de los programas microempresariales financiados por el BID ha excedido consistentemente el 50 por ciento durante los últimos seis años. Sin embargo, no podemos contentarnos con este logro cuantitativo, ya que las mejoras cualitativas también son importantes. Investigaciones tales como la que se publica en esta ocasión son esenciales para consolidar el mejoramiento de nuestros programas microempresariales y otras áreas de trabajo del Banco que son cruciales para promover la igualdad de los géneros en los países a los cuales servimos. El apoyo de organizaciones especializadas tales como el Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas

para el la Mujer (UNIFEM), que colaboró con nosotros en este proyecto, también es esencial para mejorar la capacidad del Banco para abordar las cuestiones relativas al género.

Las condiciones que configuraron los programas microempresariales del BID en el pasado están evolucionando rápidamente hoy en día. La reforma económica ha dado lugar a cambios estructurales y a un mayor dinamismo en las economías de la región. La liberalización del sector financiero, incluyendo la desaparición de muchos bancos de desarrollo de propiedad del Estado, así como cambios en el clima de inversiones y en el entorno regulatorio de la región, han creado nuevos desafíos y oportunidades. Hacia fines de los años '80 y principios de los '90 se llevaron a cabo en la región amplias reformas para eliminar los techos en las tasas de interés, para reducir o eliminar el crédito dirigido, y para disminuir las barreras de entrada al sector financiero, lo mismo que para mejorar las regulaciones y supervisión prudencial de los bancos. Esto cambió sustancialmente tanto la estructura del sector financiero como las oportunidades de negocios en el sector, abriendo el camino a una mayor competencia y aumentando el interés en nuevos nichos del mercado como la pequeña empresa y la microempresa. Pero estos cambios no son suficientes para garantizar un mayor acceso de la mujer microempresaria a los servicios financieros.

Es necesario diseñar mecanismos institucionales apropiados para asegurar que los servicios financieros y de desarrollo empresarial sostenibles lleguen a las empresas que tienden a ser marginadas en virtud de su tamaño, o del género o etnicidad de sus dueños, y para que tales servicios tengan un impacto positivo. Actualmente el BID busca integrar las microempresas al sector financiero formal ayudando a las instituciones formales (como los bancos) a ampliar su base de clientes y a llegar a las microempresas, y prestando respaldo a las instituciones que se centran específicamente en las microempresas (como las ONG) a formalizar y expandir sus servicios. Este libro nos muestra cómo promover mejor el proceso de formalización y cómo asegurar que las mujeres hagan parte del mismo.

Mediante el análisis de varios tipos de instituciones—bancos, cooperativas de ahorro y crédito y ONG—este estudio identifica

los factores positivos y negativos, así como las condiciones que afectan la oferta de servicios financieros a los microempresarios en general, y a la mujer microempresaria en particular. La conclusión es que la oferta actual de servicios financieros (crédito y ahorros) para la mujer microempresaria es más diversa de lo que se asumía, y por ende abre una ventana al futuro en lo que concierne al acceso de la mujer a tales servicios. Se espera que este estudio contribuya al diseño de mejores respuestas a las demandas de las microempresarias ayudando a crear instituciones más eficientes y viables que les proporcionen servicios financieros útiles en el del siglo veintiuno.

MARGUERITE BERGER
JEFE, UNIDAD DE MICROEMPRESA



Agradecimientos

Este libro es el producto final de un proyecto conjunto de investigación patrocinado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Fondo Noruego para las Mujeres en el Desarrollo, y UNIFEM. Ana María Brasileiro, Jefe de la Sección de Latinoamérica y el Caribe de UNIFEM, colaboró con la Unidad de Mujeres en el Desarrollo del BID para organizar este primer proyecto conjunto de las dos instituciones.

Este libro es el resultado de la dedicación de los investigadores principales y de quienes llevaron a cabo el estudio en cada país: Andrea Blackwood (MIB, University of the West Indies, Jamaica), Elssy Bonilla (CEDE, Universidad de los Andes, Colombia), Luz Elena Burbano (Insotec, Ecuador), Alejandra Mehech (Pontificia Universidad Católica de Chile), Magdalena Rathe (Ecocaribe, República Dominicana), y Saúl Weisleder (Alternativas de Desarrollo, Costa Rica). El apoyo de los directores y personal de las instituciones que participaron en este estudio hizo posible llevar la investigación a feliz término.

El equipo del proyectos del BID merece un agradecimiento especial. El grupo estuvo dirigido por Marguerite Berguer e integrado por María Elisa Bernal, Laura Bocalandro, María Adela García, Laura Ramírez y Ana María Rodríguez, quienes a nivel individual y como representantes de sus departamentos apoyaron la orientación del estudio. El equipo del proyecto ayudó a vincular nuestra investigación a un grupo de personal del Banco ligado a la antigua División de Infraestructura e Instituciones Financieras (IFI) bajo Eleanor Howard, y a la División de Microempresa dirigida por Cristina

Ortiz Solaris, quienes nos prestaron un gran respaldo. Agradezco a Guillermo Collich, Carlos Cuevas, Juan Giraldo, Mark Flaming, Jeff Poyo, Kim Staking y J.D. Von Pischke, cuya experiencia en el campo de las finanzas y el desarrollo microempresarial contribuyó inmensamente y en una variedad de formas al proceso de investigación.

Durante 1994, los resultados de estos estudios fueron presentados en un seminario nacional en cada país, en seminarios regionales para Suramérica (Colombia), el Caribe (Jamaica) y Centroamérica (Costa Rica), y en un seminario de clausura en Washington, D.C. Agradezco la cooperación tanto de los individuos e instituciones participantes como del personal del BID en las oficinas locales.

Quiero expresar mi gratitud a Meg Berger por su asesoría técnica y su estímulo mientras escribía este documento; a Jeanne Downing (Appropriate Technology International) por su revisión de las primeras versiones del manuscrito, a Rosemarie Philips por la edición final del original en inglés, a Sandra Molinari por la traducción del texto al español y a Patricia Ardila por su edición de la misma. Le debo un reconocimiento especial a María Adela García, Oficial de Cooperación Técnica Regional responsable del proyecto, y a todo el personal de la Unidad de la Mujer en el Desarrollo por su apoyo durante este estudio.

LA AUTORA



Lista de Siglas

ADEMI	Asociación Dominicana de Microempresas
BANDES	Banco del Desarrollo (Chile)
BECH	Banco del Estado de Chile
CAC	Cooperativas de Ahorro y Crédito
FDD	Fundación Dominicana de Desarrollo
EDT	Fondo para el Desarrollo Empresarial (Jamaica) <i>Enterprise Development Trust</i>
FED	Fundación Ecuatoriana de Desarrollo
JDF	Fundación Nacional para el Desarrollo de Jamaica <i>National Development Foundation of Jamaica</i>
FINAM	Finanzas Nacionales e Internacionales para la Mujer (Chile)
FINCA	Fundación Integral Campesina (Costa Rica)
IFF	Instituciones financieras formales
ONG	Organización no gubernamental
PROPESA	Corporación de Promoción para la Pequeña Empresa (Chile)
UNIFEM	Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer

Página en blanco a propósito



Capítulo 1

Introducción: Mujer microempresaria y servicios financieros

En América Latina y el Caribe, la microempresa constituye una gran fuente de empleo e ingreso.¹ Para las mujeres, y especialmente para las mujeres pobres, la propiedad de microempresas ha surgido como una estrategia de sobrevivencia y progreso económico. La propiedad de negocios por parte de mujeres es extremadamente diversa, pero en todos los países de la región las mujeres se concentran en las firmas más pequeñas. La mayoría de las microempresarias son pobres. De acuerdo con la Comisión Económica para Latina América y el Caribe (CEPAL, 1993), alrededor del 30 por ciento de la población económicamente activa en América Latina trabaja en el sector informal. En Colombia, cerca del 52 por ciento de los microempresarios ganan menos de tres veces el salario mínimo (salario mínimo de US\$100 mensuales); el ingreso de las mujeres en el sector informal representa alrededor de un tercio del de los hombres (Bonilla *et al.*, 1994). A pesar de estas desventajas, la microempresa y el trabajo

¹ Este estudio sigue la definición de microempresa del BID como una empresa de diez empleados o menos, con activos menores a US\$10.000. Las microempresas en general se caracterizan por su falta de registro legal, bajo nivel de tecnología, y su dependencia principalmente de empleados no asalariados y relacionados con la familia. Estas tienden a existir en el sector informal.

por cuenta propia representan una oportunidad económica importante para la mujer.

Uno de los factores que más contribuye al éxito microempresarial es el acceso a capital y, más ampliamente, el acceso a servicios financieros. Por esta y otras razones, el crédito para el desarrollo de la microempresa ha sido un área de asistencia internacional significativa en las últimas dos décadas. A pesar de la presión ejercida por grupos que abogan para que se amplíe el acceso de las mujeres al crédito, es poco lo que se sabe acerca de las mujeres como clientas de los servicios financieros formales. Los estudios que han documentado la participación significativa de las mujeres en programas microempresariales de organizaciones no gubernamentales (ONG) no han comparado estas experiencias con actividades financiadas por el sector financiero formal.

Esta investigación se propuso llenar este vacío de información encargando estudios en seis países, cada uno de los cuales investigó una serie de asuntos relacionados con el acceso de las mujeres de bajos ingresos a servicios financieros para sus microempresas.² Estos estudios permiten hacer un análisis comparativo de diferentes instituciones dentro de cada país y en la región de América Latina y el Caribe. Los estudios examinaron el papel que cumplen distintos tipos de instituciones—bancos comerciales, cooperativas de ahorro y crédito, y organizaciones no gubernamentales—en lo que se refiere a proporcionar servicios financieros a los microempresarios en general, y a la mujer microempresaria en particular. Los seis países considerados fueron Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador y Jamaica.

Este primer capítulo introduce el marco de referencia utilizado para analizar las mujeres y las finanzas microempresariales. Asimismo ofrece una breve historia de los avances logrados desde los años '80 en la oferta de servicios financieros a microempresarias de bajos ingresos y proporciona una estructura para presentar los resultados de los estudios de caso institucionales.

² Cada estudio de país está disponible en la Unidad para la Mujer en el Desarrollo en el BID. Los títulos e investigadores principales de cada estudio se han identificado en la bibliografía y son los siguientes: Andrea Blackwood (Jamaica), Elssy Bonilla (Colombia), Luz Elena Burbano (Ecuador), Alejandra Mehech (Chile), Magdalena Rathe (República Dominicana) y Saúl Weisleder (Costa Rica).

La mujer microempresaria en América Latina y el Caribe

En las últimas dos décadas, las mujeres han aumentado rápidamente su contribución económica (en términos monetarios) en la región, y actualmente constituyen alrededor del 29 por ciento de la fuerza de trabajo según las estadísticas oficiales (Buvinić y Lycette, 1994).³ Se estima que el 40 por ciento de las mujeres en el grupo de edad comprendido entre los 30 y 44 años hacen parte de la fuerza de trabajo. Dado que las microempresas constituyen una fuente importante de autoempleo para las mujeres pobres, y que muchas de estas empresas no están incluidas en las estadísticas laborales oficiales, es probable que la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo sea mayor de lo que indican las estadísticas.

En cada uno de los seis países estudiados las mujeres administran un porcentaje considerable de microempresas.⁴ En Chile, Colombia, Costa Rica y Jamaica las mujeres operan más del 30 por ciento de las microempresas. En la República Dominicana (donde el 8,5 por ciento de las microempresas son de propiedad conjunta de hombres y mujeres), el 51 por ciento de las empresas de propiedad individual le pertenecen a mujeres (Cuadro 1.1).

Las mujeres dueñas de microempresas juegan un papel importante como empleadoras en la medida en que frecuentemente proporcionan empleo a otras mujeres. Por ejemplo, el 73 por ciento de los empleados de microempresas dirigidas por mujeres en la República Dominicana son mujeres (Cabal, 1992). En Ecuador, cerca del 40 por ciento de la población femenina económicamente activa trabaja en el sector informal microempresarial. En Colombia, la microempresa representa el 51 por ciento del empleo nacional (las mujeres representan el 43 por ciento del total de la fuerza de trabajo; Bonilla *et al.*, 1994), 26 por ciento de los empleados asalariados, 93 por ciento de los trabajadores independientes

³ Buvinić and Lycette usaron datos estadísticos de CELADE, "Boletín Demográfico, América Latina, Población Económicamente Activa 1970-2000", Santiago, Chile, 1992. Ellas señalan que las estadísticas oficiales subestiman la participación real de las mujeres en las actividades económicas.

⁴ En cada uno de los estudios locales se presentan datos adicionales sobre la participación de las mujeres en el sector microempresarial.

Cuadro 1.1 Distribución de microempresas por actividad económica y género del propietario (*porcentaje*)

	Distribución de microempresas por subsector y género			Subsector— Distribución por género		
	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total
CHILE (1) Trabajadores por cuenta propia						
Comercio	48	33	38	41	59	100
Manufactura	24	16	19	41	59	100
Servicios	25	23	24	34	66	100
Otros	2	28	20	3	97	100
Total	100	100	100			
Número estimado de microempresas	303.521	654.721	958.242	32	68	100
COLOMBIA (2) Trabajadores por cuenta propia y propietarios						
Comercio	43	42	28	32	68	100
Manufactura	28	14	42	49	51	100
Servicios	28	39	27	25	75	100
Otros	1	5	3	11	89	100
Total	100	100	100			
Número estimado de microempresas	376.266	800.694	1.176.960	32	68	100
COSTA RICA (3) Trabajadores por cuenta propia y propietarios						
Comercio	37	31	33	55	45	100
Manufactura	44	38	40	56	44	100
Servicios	19	31	27	24	76	100
Total	100	100	100			
Número estimado de microempresas	46.457	93.895	140.352	33	67	100
REPUBLICA DOMINICANA (4)						
Comercio	66	54	65	55	45	100
Manufactura	13	25	16	33	67	100
Servicios	13	10	8	55	45	100
Hoteles y restaurants	8	7	8	56	44	100
Otros	1	4	3	24	76	100
Total	100	100	100			
Número estimado de microempresas	151.140	150.480	301.620	51	49	100

(continúa)

	Distribución de microempresas por subsector y género			Subsector— Distribución por género		
	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total
JAMAICA (5)						
Comercio (5a)	61	46	52	38	62	100
Manufactura	2	14	10	7	93	100
Hoteles y restaurantes	14	15	14	29	71	100
Servicios (social, personal)	22	15	17	39	61	100
Servicios profesionales y de negocios	2	10	6	8	92	100
Total	100	100	100			
Número estimado de microempresas	27.946	61.054	89.000	31	69	100

(1) Instituto Nacional de Estadística, Mujeres de Chile, 1994, citado en Mehech *et al.* (1994).

(2) Datos del sector informal de 1990 para trabajadores por cuenta propia y empresas (con menos de 5 trabajadores) en las 10 ciudades más grandes.
Fuente: N. Rubiano (1994), citado en Vanessa Cartaya (1992).

(3) Datos de 1989 para trabajos por cuenta propia y propietarios (con menos de 5 trabajadores).
Fuente: Sans y Trejos, Las Formas de inserción en el Mercado de Trabajo en C.R., IICE, 1993, citado en Weisleder *et al.* (1994).

(4) El total de empresas pequeñas y microempresas es alrededor de 330.000, de las cuales el 8,5 por ciento son de propiedad conjunta. Ver Patricia Cely, Microempresas y Pequeñas Empresas de Mujeres en R.D. (1993), Cuadros 2.1 y 2.4.

(5) Statistical Institute of Jamaica, Microenterprise Survey (1992), citada en Blackwood (1994).

(5a) Participación de la mujer en el sector comercial: Comercio al por mayor 37,8%, Comercio al por menor 44,6%, Comercio al menudeo 78,4%.

(48 por ciento en el sector informal), y 33 por ciento de los empleadores (Ministerio de Desarrollo, 1994).

El Cuadro 1.1 muestra que en todos los países, excepto Costa Rica, el comercio representa la proporción más alta de actividades microempresariales de las mujeres, seguido en su orden por el sector servicios y el manufacturero. En la República Dominicana y Jamaica, las actividades comerciales representan más del 60 por ciento de las microempresas de mujeres. La participación de empresarias en actividades de servicios oscila entre un 19 por ciento en Costa Rica y un 38 por ciento en Jamaica (incluyendo restaurantes, hoteles, servicios profesionales, sociales, personales y empresariales).

El sector informal le ofrece a la mujer ventajas tales como flexibilidad, movilidad, gastos fijos bajos, y la capacidad de sustituir

insumos de capital por un alto grado de trabajo personal (Scott, 1994). A pesar de ser un grupo heterogéneo tanto dentro de cada país como en la región, las empresas de mujeres tienen ciertas características generales en común:⁵

- Se concentran en sectores que tienen pocas barreras de entrada y bajos niveles de remuneración.
- Se concentran en actividades de comercio, servicios y manufactura liviana.
- Son más pequeñas que otras empresas, promediando menos de cinco empleados.
- Sus dueñas tienen relativamente poca experiencia previa de trabajo.
- Usan tecnologías tradicionales.
- La mayoría de los empleados están relacionados con la familia.
- A menudo funcionan desde el hogar (es significativo que en los países estudiados una proporción creciente de hogares estén encabezados por mujeres).
- Las estrategias de crecimiento de las empresas se ven afectadas por las responsabilidades del hogar.
- Las dueñas tienden a tener bajos niveles de educación y alfabetización.⁶

Estas características son comunes al sector microempresarial en general, pero tienden a ser mucho más pronunciadas en las empresas cuyas dueñas son mujeres. Por ejemplo, un análisis reciente de Restrepo y Reichmann (1995), muestra que de 694 microempresarios latinoamericanos (de los cuales el 59,2 por ciento son mujeres) que eran clientes de cinco compañías afiliadas a ACCION Internacional, el porcentaje de mujeres sin educación era más alto que el de los hombres.⁷ Más aún, un mayor número de hombres

⁵Ver Rhyne y Holt (1994) y Restrepo y Reichmann (1995). Para una caracterización más amplia de la mujer en el sector informal, ver ECLAC (1993).

⁶Sin embargo, esto varía según el país. Por ejemplo en Chile, la mayoría de los microempresarios y microempresarias tienen educación secundaria. En contraste, solamente alrededor de un 43 por ciento de los microempresarios de República Dominicana tienen educación primaria.

⁷La investigación incluía prestatarios de cinco ONG en Colombia, Guatemala, Bolivia y Brasil. Los investigadores advirtieron la necesidad de estudiar más sobre el nivel socioeconómico de los clientes de estos programas en comparación con otros microempresarios en el sector informal (Restrepo y Reichmann, 1995, página 12).

tenían educación secundaria. Un 60 por ciento de las empresarias tenían responsabilidades asociadas con el cuidado de los niños, y un 12 por ciento eran jefes de hogar. La proporción más alta de mujeres se encontró en las actividades comerciales. Del total de microempresarios (hombres y mujeres) que desempeñan actividades comerciales, el 67,1 por ciento eran mujeres, mientras que en las actividades de manufactura éstas constituían el 51,7 por ciento. En el sector servicios las mujeres representaban una proporción mucho menor del total (24,2 por ciento).

El ingreso promedio mensual de los microempresarios en el estudio de Restrepo y Reichmann oscila entre US\$45 y US\$400 para las mujeres, y entre US\$81 y US\$400 para los hombres; para las mujeres solteras jefes de hogar, el ingreso promedio mensual era de 30 a 69 por ciento menor. El estudio encontró que las mujeres en actividades comerciales tendían a tener mayores ingresos que aquellas en actividades manufactureras. Entre los hombres y mujeres microempresarios, los dedicados al comercio exhibían los niveles más altos de ahorro. Para un 30 por ciento de las microempresarias, esta actividad constituía su primera experiencia de trabajo; solamente un 25 por ciento había tenido previamente un trabajo remunerado (la mayoría como empleadas domésticas), y un 35 por ciento había participado con anterioridad en las actividades informales de sus familias o comunidades.⁸ Por el contrario, el 57 por ciento de los hombres habían estado empleados antes de tener una microempresa. Los análisis de Restrepo y Reichmann hacen énfasis en que una gran mayoría de las microempresarias (80 por ciento) dependen de ingresos adicionales para mantener a sus familias.

Las condiciones y posición social de las mujeres influyen su demanda de servicios financieros.⁹ Además de los factores institucionales y de las barreras con que encuentran los microempresarios en general, las mujeres se enfrentan a una cantidad de factores sociales y culturales que pueden afectar su capacidad para buscar y

⁸ El 10 por ciento restante no está contabilizado en la fuente original (Restrepo y Reichmann, 1995).

⁹ Por ejemplo, ver los estudios de Rubio (1991) y Cely (1993) sobre las microempresarias en la República Dominicana; Buvinić y Berger (1990) sobre sus hallazgos en Perú; Fundación Arias (1993) para un diagnóstico sobre las microempresarias en Centroamérica; Bennett y Goldberg (1993) para las experiencias en Asia y, más recientemente, un estudio de investigación para discusión del Banco Mundial (Rhyne y Holt, 1994).

usar servicios financieros. Entre ellos figuran su exclusión de la vida pública, el tipo de actividades hacia las cuales orientan sus empresas (comercio, restaurantes), el analfabetismo y la falta de experiencia con el entorno de las instituciones formales.

Al examinar este tema, este estudio buscaba identificar los factores relacionados con el género que afectan la demanda de servicios financieros por parte de microempresarios de ambos sexos. Las estrategias empresariales de las mujeres pueden ser distintas a las de los hombres. Por ejemplo, en la República Dominicana Cabal (1992) encontró que las microempresarias dependen menos de las fuentes financieras formales que sus contrapartes masculinas. ¿Qué mantiene a las microempresarias por fuera de la “frontera de las instituciones financieras formales”?¹⁰

Mujer microempresaria y servicios financieros: Breve historia

Demanda de servicios financieros por parte de la mujer

En los últimos diez años, investigadores y profesionales han estudiado proyectos de crédito, programas y políticas que afectan a las empresas de propiedad de mujeres de bajos ingresos en América Latina.¹¹ Estos estudios han dado luces sobre cómo se puede lograr que las intervenciones sean más sensibles a las mujeres. Asimismo se han centrado principalmente en la importancia social y económica de las actividades microempresariales de las mujeres de bajos ingresos y en los factores que afectan tanto la demanda como la oferta de crédito.

La demanda de crédito entre las microempresarias ha sido

¹⁰Para una discusión de la “frontera de las finanzas formales”, ver Von Pischke (1991).

¹¹Una de las actividades pioneras de investigación fue el “Seminario internacional sobre el acceso al crédito de las mujeres en América Latina: Sugerencias para programas de desarrollo” que se llevó a cabo en Quito, Ecuador, en 1986. Este evento fue patrocinado por Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales y el Comité Ecuatoriano Interinstitucional para el Desarrollo de la Microempresa, y organizado por el Centro Internacional de Investigaciones sobre la Mujer. Los estudios presentados fueron publicados en español bajo el título *La mujer en el sector informal*, editado por Marguerite Berger y Mayra Buvinić (Caracas: Nueva Sociedad, 1988). Para la versión inglesa, ver Berger y Buvinić, 1989.

ampliamente reconocida y discutida en la literatura sobre el desarrollo (Berger, 1989; Lycette, 1984; Lycette y White, 1989; Wiedemann, 1992; Bennett y Goldberg, 1993; Morris y Meyer, 1993a; Teyssier, 1993; Rhyne y Holt, 1994). Con base en el perfil de las empresas de propiedad de mujeres de bajos ingresos, Berger (1989) identificó las siguientes características de su demanda de crédito:

- Las mujeres tienden a tener una menor capacidad de deuda ya que sus empresas están subcapitalizadas y desarrollan actividades con baja rentabilidad.
- Las mujeres están menos dispuestas a correr riesgos y por lo tanto demandan menos préstamos y por montos menores.
- Las mujeres de bajos ingresos prefieren otros tipos de financiamiento en vez de deudas con propósitos empresariales.¹²
- Las mujeres poseen menos propiedades y por tanto tienen menores probabilidades de cumplir con los requisitos de garantías.
- Los procedimientos de aplicación requieren la firma del marido, lo cual aumenta los costos de transacción (es menos probable que a los hombres se les pida la firma de sus esposas).
- Las mujeres se enfrentan a restricciones socioculturales.
- Debido a sus múltiples responsabilidades en el hogar y económicas, las mujeres se enfrentan a serias restricciones de tiempo y por lo tanto los costos de transacción las afectan negativamente.
- Las mujeres tienen fuentes de información diferentes.

Un resultado común a la mayoría de estos primeros estudios es que el acceso a los servicios financieros (crédito y ahorros) ha sido muy limitado, especialmente para las microempresarias. El caso de la República Dominicana ayuda a ilustrar este punto. El Cuadro 1.2 muestra que entre los microempresarios encuestados, las mujeres en general usan menos crédito que los hombres; la diferencia es aún más grande para el crédito otorgado por instituciones financieras. Según Cabal (1992), las empresas dominicanas de propiedad de mujeres tenían menos posibilidades de crecer que las empresas de propiedad de hombres en términos de ventas y número de empleados asalaria-

¹² Ver Cuevas (1992) para una discusión de las dinámicas del desarrollo empresarial y los mercados financieros.

Cuadro 1.2 República Dominicana: Fuentes de financiamiento para empresas pequeñas y microempresas clasificadas por tipo de propietario (porcentaje)

Fuente	Mujeres	Hombres	Propiedad conjunta	Total
Nunca han recibido crédito	81,4	74,8	66,4	77,2
Familia/amigos	7,2	8,4	10,7	8,0
Prestamistas	1,6	2,6	4,5	2,3
Bancos/compañías financieras	4,3	8,1	9,4	6,5
ONG	1,6	2,3	4,1	2,1
Proveedores	3,7	3,5	4,3	3,7
Otras	0,1	0,3	0,6	0,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cabal (1992).

dos; pero aquellas que crecieron lo hicieron a una tasa relativamente igual a la de las microempresas de propiedad de hombres. La encuesta mostró además que las empresas con acceso a crédito (distinto al proporcionado por parientes o amigos) crecieron más que aquellas que no contaban con él.

Las investigaciones sobre servicios financieros para microempresas (y para personas de bajos ingresos en general) se han centrado principalmente en temas relacionados con el crédito para producción. Las discusiones sobre servicios financieros rara vez incluyen un análisis profundo sobre otro tipo de finanzas microempresariales o del hogar tales como los servicios de ahorro. Sin embargo, los ahorros constituyen la mayor fuente de financiamiento para los microempresarios y quizás sea el servicio financiero más importante que se le puede ofrecer a las mujeres (Rhyne y Holt, 1994).

Si bien la movilización de los ahorros rurales ha sido ampliamente tratada,¹⁴ se sabe poco sobre las prácticas de ahorro entre la

¹⁴ Ver por ejemplo la publicación del Department of Agricultural Economics and Rural Sociology (Departamento de Economía Agrícola y Sociología Rural) de Ohio State University, incluyendo Adams (1993), Cuevas (1992), Morris y Meyer (1993a,b) y Poyo (1992).

población urbana de bajos ingresos. La mayoría de las investigaciones sobre ahorros se centra en la participación de la mujer en los clubes de ahorro o asociaciones rotatorias de ahorro y crédito (Morris y Meyer, 1993a). Los datos de una encuesta sobre microempresa en Chile (Cuadro 1.3) muestran que cerca de un 60 por ciento de las mujeres y un 78 por ciento de hombres usaron sus propios ahorros para financiar actividades económicas. Los datos sobre la República Dominicana (Cuadro 1.2) indican que un 81 por ciento de las mujeres y un 75 por ciento de los hombres dependen de sus propios ahorros para financiar sus microempresas.

Un estudio reciente de Robinson (1994), basado en su trabajo en Asia, identifica los siguientes beneficios del ahorro en instituciones financieras para los hogares:

- liquidez;
- retorno sobre los depósitos;
- ahorros para cubrir los gastos diarios en períodos de bajos ingresos;
- ahorros para inversiones tales como educación, construcción de vivienda, electrificación;
- ahorros con propósitos sociales y religiosos
- ahorros para productos de consumo durables;
- ahorros para jubilaciones, enfermedad o invalidez;

Cuadro 1.3 Chile: Fuentes de financiamiento para microempresas (porcentaje)

Fuentes de financiamiento	Mujeres	Hombres
Nunca han solicitado crédito	60	78
Financiamiento de proveedores	0	6
Préstamos de amigos y familiares	20	6
Préstamos de ONG	5	0
Préstamos de instituciones financieras formales	5	5
Otros recursos	10	5
Total	100	100

Fuente: Mehech *et al.* (1994).

- ahorros en vez de de crédito (o además de él), y
- ahorros para desarrollar capacidad de crédito o como garantía.

Otros estudios han encontrado correlaciones entre las decisiones de crédito y ahorro y el género de la persona que toma la decisión. La toma de decisiones financieras en el hogar tiene que ver con la asignación de las ganancias de los negocios entre el hogar y el negocio; con la posibilidad de endeudarse o ahorrar para adquirir activos para el negocio o para el hogar (por ejemplo vivienda) y la cantidad a invertir, y con las opciones limitadas para acceder a servicios financieros (ahorro y crédito). A partir de varios escenarios, Thomas (1992) proporciona evidencias que sugieren que los hombres y las mujeres dentro de un mismo hogar no eligen las mismas opciones en relación con los gastos e inversiones en capital humano.¹⁵ Morris y Meyer (1993a) encontraron que “repensar en las actividades de inversión de las mujeres para incluir las responsabilidades del hogar ha dado como resultado evaluaciones más positivas que negativas en relación con el uso que hacen las mujeres del crédito para las necesidades de consumo”. Bruce (1989) también concluye que las mujeres necesitan acceder a mecanismos para proteger el ingreso y otros recursos requeridos para su sustento básico.

Oferta de servicios financieros para la mujer microempresaria

Una de las percepciones más generalizadas es que las instituciones financieras formales (IFF) se encuentran renuentes a ofrecer crédito a las microempresas. En respuesta a esta percepción, las ONG aparecen como las instituciones más efectivas para llenar este vacío. En términos generales, Lycette (1984) relacionó la renuencia de las IFF a proporcionar pequeños créditos a los microempresarios con el alto costo unitario en los préstamos de las IFF; con el riesgo que se percibe asociado a estos préstamos; con las políticas regulatorias que inhiben la competencia como lo son las tasas fijas de interés, líneas de crédito “forzosas” y barreras de entrada, y a

¹⁵ También ver Hilhorst y Oppennoorth (1992).

los requisitos de garantía que limitan la innovación financiera.

Con base en una revisión de los programas de crédito de los años '70 y comienzos de los '80, Lycette y White (1989) identificaron las características que en esos momentos instituyeron las ONG para destinar sus actividades a las mujeres en las empresas pequeñas y microempresas. A partir de esta evaluación se propusieron varias recomendaciones para aumentar la disponibilidad del crédito. Entre ellas figuran la expansión de la elegibilidad a los prestatarios potenciales que realizan actividades de comercio minorista y servicios, la oferta de varias opciones de repago, la reducción de garantías y la ampliación de la definición de las mismas para incluir sustitutos tales como préstamos a grupos, y el uso de información y canales de distribución asequibles a las mujeres. Las políticas recomendadas se centraron en la necesidad de reformar los mercados financieros, el desarrollo de instituciones y programas intermediarios de crédito, y en reformas legales que afectaban el acceso de las mujeres al crédito y a garantías.

Weideman (1992) revisó las experiencias exitosas de microcrédito e identificó las características del crédito institucional que son importantes para los microempresarios pobres en general y para las mujeres en particular:

- educación de los prestatarios acerca de las responsabilidades del crédito;
- formularios de préstamo simples y procesos de aprobación rápidos;
- préstamos tanto para actividades de comercio y servicios como para manufactura;
- préstamos pequeños y de corto plazo para capital de trabajo con amortizaciones frecuentes y bajas;
- alternativas a las garantías tradicionales tales como grupos solidarios o referencias personales;
- tasas de interés que cubran los costos operacionales;
- perspectivas de préstamos escalonados más grandes en el futuro para clientes con un buen historial de repago;
- descentralización de las operaciones para que los servicios estén cerca de los clientes y las decisiones se tomen en forma rápida;

- horarios de atención convenientes, y
- rigor bancario y operaciones disciplinadas.

Rhyne y Holt (1994) resumieron las medidas que las instituciones deberían tomar para adaptar sus esquemas de ahorro a las mujeres:

- ofrecer programas de ahorro con pocas restricciones de liquidez o sin ellas respecto;
- enfatizar la seguridad de los depósitos;
- pagar tasas de interés reales positivas sobre los depósitos;
- proporcionar servicios en lugares y horarios convenientes;
- aceptar depósitos de montos reducidos, y
- mantener el valor real de los ahorros con tasas de interés competitivas.

El diseño de tecnologías financieras basadas en estas recomendaciones evita esquemas dirigidos exclusivamente a la mujer, al tiempo que asimila e incorpora las características particulares de las microempresarias a los servicios financieros. Se trata de un enfoque orientado hacia la inclusión de la mujer microempresaria como destinataria de servicios financieros que considera una gama más amplia de instituciones con un rango más variado de servicios. La siguiente sección presenta un marco de referencia amplio para mantener una oferta sostenible de servicios financieros para el microempresariado.

Nuevos enfoques sobre finanzas microempresariales

Actualmente, las investigaciones sobre finanzas microempresariales se concentran en la viabilidad y cobertura, principios estos que son esenciales para el desarrollo de sistemas financieros sostenibles (Christen *et al.*, 1994; Bennett y Goldberg, 1993; Gonzalez-Vega y Miller, 1993; Krahnen y Schmidt, 1994; Otero y Rhyne, 1994; Von Pischke, 1991).

Otero y Rhyne (1994) resumen de la siguiente manera los principios de viabilidad financiera derivados de programas de créditos microempresariales exitosos en la última década: (a) los prestamistas

conocen este mercado de crédito y asumen que los pobres están dispuestos a pagar por el acceso y la conveniencia; (b) existen técnicas especiales que reducen los costos administrativos, y (c) esas técnicas especiales estimulan el pago cumplido de los préstamos. Estos principios han sido aplicados por las ONG que han logrado llegar con éxito a miles de microempresarios, un gran porcentaje de los cuales son mujeres. Una innovación cada vez más popular entre ONG tales como Actuar en Colombia tiene que ver con el otorgamiento de préstamos pequeños a través de grupos solidarios. Esto reduce los costos de los préstamos por unidad y estimula la amortización de la deuda a través de la presión de grupo.

Christen *et al.*, (1994) amplían el espectro de las finanzas microempresariales a **microfinanzas**, esto es, servicios financieros que permitan a mujeres y hombres administrar mejor tanto las estrategias de sus empresas como las de sus hogares. La mayoría de la gente en los países en vías de desarrollo no tiene acceso a los servicios financieros formales. Por lo tanto, el ámbito para lograr mejoras en esta área comprende una gran variedad de personas, empresas y actividades. Las finanzas microempresariales han excluido los hogares, con la excepción de aquellos que están vinculados a la microempresa. De otra parte, las **microfinanzas** proporcionan una amplia gama de servicios financieros a una mayor variedad de individuos.

Esta nueva dirección tiene consecuencias importantes para el desarrollo de una estructura conceptual más amplia para la mujer microempresaria de bajos ingresos y su acceso a los servicios financieros:

- El cambio de énfasis de una multitud dispersa de “proyectos de crédito para mujeres” hacia uno de “viabilidad institucional” y “desarrollo de sistemas” contribuye a crear una oferta más continua y confiable de servicios financieros. Más aún, las instituciones viables quedan entonces equipadas para administrar una variedad de proyectos de crédito.
- La viabilidad financiera de largo plazo de las instituciones requiere eficiencia y efectividad en la administración de los recursos. Una mayor eficiencia en las tecnologías financieras reduce los costos

y contribuye a la factibilidad de proporcionar los tipos de servicios financieros que las microempresarias demandan.

- El énfasis en la cobertura y conocimiento del mercado implica comprender las características de los clientes. Dado que las mujeres constituyen un alto porcentaje del sector microempresarial, existe la necesidad de conocer mejor sus características (como productoras, inversionistas y consumidoras de bienes y servicios) y de diseñar tecnologías financieras apropiadas para satisfacer sus necesidades en ese campo.
- El concepto **microfinanzas** incorpora la complejidad de las decisiones financieras de las microempresarias en torno a los objetivos empresariales y del hogar. Así, las microfinanzas proporcionan un marco de referencia más amplio para desarrollar una variedad de servicios financieros.

Quienes apoyan el desarrollo de los sistemas financieros afirman que la cantidad y calidad de la intermediación financiera disponible en una economía son determinantes importantes del desarrollo (Krahn y Schmidt, 1994). Por el lado del crédito, el financiamiento contribuye al desarrollo a través de la intermediación y la transformación del capital en términos de tamaño del préstamo, estructura de plazos y riesgo. Por el lado de los ahorros, Von Pischke (1991) propone la movilización de depósitos como un medio poderoso para expandir la frontera de los mercados financieros. Tal y como sucede con el crédito, los instrumentos de ahorro necesitan tener un diseño apropiado para los ahorradores de bajos ingresos en términos de las cantidades mínimas requeridas y las restricciones sobre los retiros y riesgos (tasas de interés, inflación). El desarrollo de los sistemas financieros contribuye a crear una oferta de servicios más eficiente y continua que le permite a las microempresarias aprovechar las oportunidades económicas.

¿De qué manera se incluye el tema del acceso de la mujer a los servicios financieros en el nuevo enfoque institucional de las microfinanzas? Tradicionalmente se ha percibido un sesgo por parte de las IFF en contra de los préstamos a las empresas pequeñas y microempresas (Lycette, 1984; Otero y Rhyne, 1994; Grupo Experto Sobre Mujeres

y Finanzas de las Naciones Unidas, 1994). Según los donantes internacionales y otros analistas, el sector financiero formal no ha tenido un modelo operacional que permita hacer préstamos a este tipo de clientela. Así, los estudios acerca del uso de los servicios financieros por parte de las mujeres se han centrado principalmente en programas especiales de crédito manejados por las ONG y no en las IFF.

Es difícil evaluar la oferta de servicios microempresariales por parte de las IFF en América Latina y el Caribe, puesto que la información acerca del acceso de la mujer a los servicios financieros es limitada. De un total de 257 artículos revisados por Morris y Meyer (1993b), sólo 24 estaban fundamentados en datos con una base urbana para esta región; de los 24, sólo tres incluían datos de un banco estatal (Arias, 1985 y 1989; Buvinić y Berger, 1990). Ningún otro documento incluía información sobre bancos comerciales ni descripciones de casos en que las mujeres participaran en cooperativas de ahorro y crédito (CAC) en América Latina y el Caribe. Morris y Meyer (1993a) recomendaron que se hicieran investigaciones adicionales sobre la participación de la mujer en los mercados financieros, el diseño de mejores programas de servicios financieros para las mujeres, la adopción patrones de comportamiento financiero según el género, e innovaciones en los sistemas financieros.

Con el fin de ampliar el conocimiento acerca de la mujer microempresaria y los servicios financieros, este estudio realizó una investigación comparativa entre bancos, cooperativas de ahorro y crédito y ONG. Entre sus hallazgos figura el hecho de que, al contrario de lo que por lo general se cree, las IFF sí proporcionan servicios a esta clientela y algunas de ellas son proveedoras bastante significativas de servicios financieros a las microempresarias.

Temas de investigación y metodología¹⁶

Para poder identificar y evaluar los factores que configuran la oferta de servicios financieros a las microempresarias estudiamos 24 instituciones formales y semi-formales (bancos, cooperativas de ahorro y

¹⁶ Ver el Anexo para una discusión más amplia sobre los temas de investigación y la metodología del estudio.

crédito y ONG) en Chile, Colombia, Costa Rica, la República Dominicana, Ecuador y Jamaica.¹⁷

La ubicación de los estudios de caso dentro del contexto nacional hizo posible examinar los asuntos específicos al país relacionados con los microempresarios y las instituciones. Las comparaciones de instituciones similares entre países ayudaron a identificar factores que influyen la oferta de servicios financieros en distintos modelos institucionales. Al evaluar estas instituciones se hizo énfasis en identificar si tenían tecnologías financieras apropiadas para microempresarias de bajos ingresos.

Para evaluar las características institucionales y las tecnologías financieras que hacen posible el acceso de las microempresarias, el estudio se refirió a cinco temas de investigación derivados de la revisión de la literatura existente acerca de las mujeres y los servicios financieros y la microempresa.¹⁸ Los temas de investigación abordados por los estudios de caso se centraron en los siguientes puntos:

■ Políticas y prácticas institucionales y medida en que las instituciones proporcionaron créditos cuyas características se ajustan a las especificidades de las microempresarias (tales como préstamos pequeños, sustitución de garantías y plazos de amortización apropiados para sus empresas), o destinados a actividades tanto de comercio y servicios como de manufactura.¹⁹

■ La percepción de riesgo de las instituciones debido a la falta de garantías y la ausencia de sustitutos aceptables. La falta de garantías es una de las principales barreras que las microempresarias enfrentan para acceder al crédito.²⁰

¹⁷ Los países fueron escogidos con base en su interés en participar en el estudio.

¹⁸ La guía metodológica preparada para el estudio contiene una discusión de cada tema de investigación y los cuestionarios (disponibles en la Unidad Mujer en el Desarrollo, BID).

¹⁹ Las políticas y prácticas institucionales son discutidas en varios estudios efectuados por Interdisziplinäry Projekt Consult (IPC) de Frankfurt (Alemania) para el BID. Ver también Krahn y Schmidt (1994).

²⁰ Para una discusión del riesgo del crédito, ver Von Pischke (1991); Levitsky (1993); Hilhorst y Appennoorth (1992).

- El importante rol de liderazgo que cumplen las ONG en el desarrollo de metodologías de crédito que responden a las demandas de las microempresarias de manera efectiva y eficiente.²¹
- La movilización de ahorros entre las comunidades de bajos ingresos por parte de las instituciones. Los ahorros constituyen una gran fuente de fondos para los microempresarios. Además, los ahorros se usan para inversiones relacionadas con el hogar y para administrar la liquidez.²²
- Factores culturales y sociales que pueden afectar la capacidad de las mujeres para buscar y usar servicios financieros. La percepción que una mujer tenga sobre su propia empresa puede afectar su demanda de crédito. Las relaciones intra-familiares influyen los patrones de flujo de dinero, así como su distribución y control (Beneria y Roldán, 1987).

Los principales resultados se resumen en el Capítulo 2, donde se comparan las instituciones dentro de cada país y en la región según su tipo. Los resultados detallados para cada tipo de institución—bancos, CAC, ONG—se desglosan en los Capítulos 3, 4 y 5 respectivamente. Estos cuatro capítulos (2–5) revelan la amplitud y variedad de instituciones que participan en la oferta local de servicios financieros y presentan las características de los instrumentos financieros ofrecidos en comparación con el perfil de la demanda de las microempresarias. El Capítulo 6 presenta las conclusiones y recomendaciones finales.

²¹ Ver Bennett y Golberg (1993). ACCION Internacional también tiene una amplia bibliografía sobre ONG y microempresa.

²² Ver Morris y Meyer (1993a); Holt (1991); Robinson (1994).

Página en blanco a propósito



Visión general: Resultados de los estudios de caso institucionales

Hoy en día, los servicios financieros incluyen más a las mujeres que hace una década. Las ONG que prestan servicios de crédito han crecido y continúan contando entre sus clientes a un porcentaje significativo de mujeres. Además, un grupo de bancos privados comerciales y cooperativas de ahorro y crédito (CAC) ahora proporcionan préstamos pequeños a mujeres para cualquier tipo de actividad empresarial. Los bancos y las CAC han instituido requisitos de garantía más flexibles, invierten sus propios fondos en el desarrollo de la microempresa, y ofrecen pequeñas cuentas de ahorro además de otros servicios financieros. Estos responden a los requerimientos de las actividades de las empresas y las familias de las microempresarias, que a menudo son las mismas. Si bien las inversiones bancarias en el sector microempresarial son relativamente pequeñas en relación con el total de sus préstamos, entre las instituciones estudiadas las carteras de préstamos a microempresas son equivalentes o más grandes que las de casi todas las ONG y las CAC.

En este capítulo se hace un perfil de las instituciones estudiadas, se describen sus operaciones de crédito y ahorro así como la demanda de los microempresarios por servicios financieros, y se discuten las características especiales de los distintos tipos de instituciones

incluidas en este estudio. Para ello se abordan las siguientes preguntas: ¿Qué tipos de instrumentos financieros proporcionan las distintas instituciones dentro de un país? ¿Cómo se compara su alcance y características? ¿Cómo se comparan los instrumentos financieros entre los países? ¿Cómo contribuyen estas instituciones a la expansión de la frontera de las microfinanzas? ¿Qué factores específicos a cada tipo de institución contribuyen a servirle al sector microempresarial? ¿Cuáles son las ventajas comparativas y las limitaciones particulares de las instituciones? ¿Cómo se comparan los bancos con las CAC y las ONG en términos de los servicios que prestan a los microempresarios en general y a las mujeres en particular?

Perfiles institucionales

En cada país se seleccionó un grupo de instituciones financieras intermediarias¹ para ser incluido en el estudio. Entre ellas figuran Instituciones Financieras Formales (IFF), Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC) y Organizaciones No Gubernamentales (ONG) con el fin de comparar las estructuras financieras y tecnologías usadas para proporcionar servicios financieros (ahorro y crédito). Entre los criterios de selección utilizados para las IFF figuran el que tuvieran experiencia en el otorgamiento de crédito a la microempresa (aunque no necesariamente a través proyectos relacionados con donantes internacionales) y que evidenciaran capacidad de movilizar ahorros de los sectores de bajos ingresos por su cobertura geográfica y tipo de operaciones. En el caso de las CAC, entre los criterios utilizados también figuraron un nivel relativamente avanzado de operaciones dentro de un país y un vínculo común

¹ Las definiciones de intermediación financiera generalmente aceptadas pueden resumirse como: (a) instituciones financieras formales (IFF) supervisadas por una agencia gubernamental que vigila la disciplina financiera en el sector; (b) instituciones financieras semi-formales (IFS) supervisadas por el gobierno pero no por la misma agencia que supervisa a las instituciones financieras ni con el mismo grado de rigor (este es el caso de las cooperativas de ahorro y crédito/ asociaciones de ahorro y crédito y algunas ONG), y (c) arreglos financieros informales que comprenden grupos y asociaciones sin un estado legal formal y organizados con base en características sociales y culturales que responden a ciertas necesidades económicas. Ver Adams y Fitchett (1992).

abierto.² El criterio principal para las ONG fue su nivel relativo de cobertura en el país, medido por el número de préstamos otorgados y sus capacidades institucionales.³ Las ONG específicamente orientadas a servir a las mujeres prestatarias tales como la Fundación Mujer (Costa Rica) y FINAM (Chile) fueron incluidas con el fin de explorar las características que les permiten llegar a las mujeres prestatarias y compararlas con otras operaciones destinadas a la microempresa pero no necesariamente a la mujer microempresaria.

El Cuadro 2.1 presenta perfiles institucionales básicos por país y por tipo (banco, CAC y ONG). Cada perfil incluye información sobre su misión, propiedad, clasificación dentro del sector, cobertura geográfica, y número de oficinas y empleados. La cobertura geográfica variaba. Excepto por los dos bancos más pequeños—BHD (República Dominicana) y Banco Federado (Costa Rica)—, todos los demás tenían oficinas a nivel nacional. En el caso de las CAC, Coocique (Costa Rica) y San José de las Matas (República Dominicana) están localizadas en áreas rurales semi-urbanas. FINCA (Costa Rica) es la única ONG que opera fundamentalmente en áreas rurales; todas las demás funcionan principalmente en áreas urbanas. Igualmente se tomaron muestras de préstamos microempresariales del área de la capital. Por lo tanto, el estudio se basó sobre todo en datos urbanos.

Los estudios de caso comprenden ocho instituciones financieras formales (IFF): seis bancos privados, un banco estatal y un banco privado de propiedad de cooperativas de ahorro y crédito. Estos bancos fueron seleccionados con base en su movilización de ahorros entre la gente de ingresos medianos y bajos (en Chile el Banco del Estado (BECH), en Colombia la Caja Social, y en Jamaica el Bank of Nova Scotia);⁴ en sus operaciones de crédito para empresas pequeñas y

² En una cooperativa de ahorro y crédito, el “vínculo” se refiere a los factores que los miembros tienen en común, tales como el lugar de trabajo, o la afiliación religiosa o profesional. Las asociaciones de ahorro y crédito de “vínculo abierto” orientan sus servicios a cualquier individuo de una comunidad o área geográfica.

³ Se incluyeron dos ONG con altos niveles de morosidad con el fin de estudiar las tasas correspondientes a los préstamos de las mujeres.

⁴ En algunos casos instituciones con movilizaciones grandes de ahorros fueron invitadas a ser parte del estudio pero no pudieron participar. Por ejemplo, el Workers' Bank en Jamaica estaba pasando por una reestructuración administrativa global en esos momentos.

Cuadro 2.1 Perfiles de las instituciones estudiadas (1993)

CHILE		Organizaciones no gubernamentales (ONG)		
Institución:	Bancos	Banco del Estado (BECH)	PROPESA	FINAM
Misión:	Banco del Desarrollo (BANDES) Incorporar a la población subatendida por el sector bancario.	Fomentar el desarrollo económico a través de la coordinación de las entidades estatales responsables de la política macroeconómica.	Fomentar el empleo y mejorar el ingreso de los sectores de bajos ingresos.	Incorporar a las mujeres de todos los estratos a la producción económica y mejorar su acceso al crédito.
Fundadores y/o dueños:	Grupo de inversionistas privados	Banco estatal	Grupo de empresarios y ACCIÓN Internacional.	Mujeres profesionales y empresarias.
Fecha de creación:	1983	1953 (anteriormente un banco nacional de crédito hipotecario)	1988	1989
Clasificación nacional por activos:	Décimo segundo entre 44 bancos.	Primero entre 44 bancos comerciales.	Primera entre las ONG en crédito microempresarial.	Primera ONG creada para promover el crédito entre las mujeres chilenas.
Clasificación nacional por ahorros:	Décimo tercero entre 44 bancos comerciales.	Primero entre 44 bancos comerciales.	n.a.	n.a.
Clasificación nacional por crédito:	Décimo cuarto entre 44 bancos comerciales.	Primero entre 44 bancos comerciales.	Primera entre las ONG en crédito microempresarial.	n.d.
Cobertura geográfica:	Nacional	Nacional	Santiago	Santiago
Número de oficinas y sucursales:	43	181	Una oficina	Una oficina
Número de empleados:	968	8.351	49	10

o 2.1 Perfiles de las instituciones estudiadas (1993) (continuación)

MBIA	Bancos	Cooperativas de ahorro y crédito (CAC)	Organizaciones no gubernamentales
ión:	Caja Social	Cupocrédito	Actuar
	Proporcionar servicios financieros a las poblaciones de bajos ingresos y atacar las causas de la pobreza.	Contribuir a la solución de las necesidades de los miembros y proteger sus ingresos a través de la solidaridad y la ayuda mutua.	Financiar, capacitar, organizar y f tar el crédito entre los trabajadores cuenta propia de bajos ingresos si acceso al crédito formal.
ores y/o dueños:	Fundación jesuita privada	Más de 290.000 afiliados	Grupo de empresarios
e creación:	1911	1962	1983
ación l por activos:	Décimo segundo entre 29 bancos comerciales.	Primera entre las 40 CAC más importantes (1.700 en total).	Primera entre las ONG en crédito microempresarial.
ación l por ahorros:	Quinto entre 29 bancos comerciales.	Primera entre las 40 CAC más importantes (1.700 en total).	En 1994 se convirtió en compañía financiamiento comercial.
ación l por crédito:	Décimo segundo entre 29 bancos comerciales.	Primera entre las 40 CAC más importantes (1.700 en total).	Primera entre las ONG en crédito microempresarial.
ara geográfica:	Nacional	Bogotá y región central (recientemente nacional).	Bogotá
o de oficinas y les:	128	104	12
o de empleados:	1.800	1.400	198

Cuadro 2.1 Perfiles de las instituciones estudiadas (1993) (continuación)

COSTA RICA	Cooperativas de ahorro y crédito (CAC)		Organizaciones no gubernamentales (ONG)		
	Bancos	Coopique	Avance	Fundación Mujer	FINCA
Institución:	Banco Federado	Coopique	Proporcionar servicios financieros (a costos reales) a las poblaciones de bajos ingresos.	Apoyar a la mujer microempresaria.	Colaborar en el desarrollo de comunidades rurales a través de la organización y fortalecimiento de las asociaciones de pequeños productores.
Misión:	Promover el progreso a través del suministro de servicios financieros a cooperativas afiliadas.	Fomentar los ahorros con buenos retornos usando estos fondos en créditos para promover el desarrollo y la ayuda mutua entre los asociados.			
Fundadores y/o dueños:	Banco privado de propiedad de 52 CAC (156.000 miembros).	Más de 41.000 asociados.	ONG constituida por un grupo de empresarios.	Fundación	Fundada con apoyo de FINCA Internacional.
Fecha de creación:	1988	1965	1986	1988	1984
Clasificación nacional por activos:	Séptimo entre 21 bancos privados.	Primera entre 52 CAC afiliadas.	Primera entre las ONG en crédito microempresarial.	Primera entre las ONG en microcrédito para mujeres.	La ONG en crédito rural más grande.
Clasificación nacional por ahorros:	n.d.	Primera entre 52 CAC afiliadas.	n.a.	n.a.	Única ONG con programa de ahorros.
Clasificación nacional por crédito:	n.d.	Primera entre 52 CAC afiliadas.	Primera entre las ONG en crédito microempresarial.	Primera entre las ONG en microcrédito para mujeres.	La ONG en crédito rural más grande.
Cobertura geográfica:	Nacional (a través de CAC y otras cooperativas).	Regional (Cantón San Carlos, población 189.000).	San José	San José	207 bancos comunales a nivel nacional.
Número de oficinas y sucursales:	Una en San José	5 sucursales, 1 sucursal móvil	Una oficina	Una oficina	Oficina principal en San José. 207 bancos comunales a nivel nacional.
Número de empleados:	60	141	24	12	19

Cuadro 2.1 Perfiles de las instituciones estudiadas (1993) (continuación)

REPUBLICA DOMINICANA	Bancos	Cooperativas de ahorro y crédito (CAC)	Organizaciones no gubernamentales (ONG)
Institución:	Banco BHD	San José de Las Matas	ADEMI
Misión:	Proporcionar todo tipo de servicios financieros.	Resolver los problemas económicos de la comunidad de San José a través de la movilización de los ahorros de los miembros para proporcionarles préstamos.	Combatir el desempleo y el subempleo de las poblaciones marginales aumentando el ingreso familiar a través del crédito microempresarial.
Fundadores y/o dueños:	Banco privado de propiedad de accionistas.	Más de 6.000 asociados.	ONG fundada por corporaciones privadas.
Fecha de creación:	1989	1951	1966
Clasificación nacional por activos:	Cuarto entre 14 bancos comerciales.	Primera entre 17 CAC.	Primera entre las ONG en crédito microempresarial.
Clasificación nacional por ahorros:	Sexto entre 14 bancos comerciales.	Primera entre 17 CAC.	n.a.
Clasificación nacional por crédito:	Sexto entre 14 bancos comerciales.	Primera entre 17 CAC.	Segunda entre las ONG más grandes en crédito microempresarial.
Cobertura geográfica:	Nacional	San José de las Matas (40.000 habitantes)	Áreas urbanas y rurales
Número de oficinas y sucursales:	13 sucursales	Una oficina	17 oficinas regionales
Número de empleados:	483	26	180

Cuadro 2.1 Perfiles de las instituciones estudiadas (1993) (continuación)

ECUADOR	Bancos	Banco Pichincha	Cooperativas de ahorro y crédito (CAC)	Organizaciones no gubernamentales (ONG)
Institución:	Banco del Pacífico	Banco Pichincha	Progreso	Fundación Ecuatoriana de Desarrollo (FED)
Misión:	Servir al país con una nueva visión de los servicios financieros.	Proporcionar servicios financieros a gente de todo nivel de ingresos.	Proporcionar líneas de crédito que contribuyan al mejoramiento económico de los miembros y sus familias; promover los ahorros y la solidaridad a través de sus operaciones.	Desarrollar la capacidad productiva de las poblaciones de bajos ingresos a través de proyectos en el sector microempresarial.
Fundadores y/o dueños:	Banco privado	Banco privado	Más de 32.000 asociados	Fundaciones privadas
Fecha de creación:	1972	1907	1969	1968
Clasificación nacional por activos:	Segundo entre los 6 bancos más grandes.	Tercero entre los 6 bancos más grandes.	Tercera entre las 22 CAC más importantes (de 210 en total).	Primera entre las ONG en crédito microempresarial.
Clasificación nacional por ahorros:	Primero entre los 6 bancos más grandes.	Tercero entre los 6 bancos más grandes.	Tercera entre las 22 CAC más importantes.	n.a.
Clasificación nacional por crédito:	Segundo entre los 6 bancos más grandes.	Tercero entre los 6 bancos más grandes.	Tercera entre las 22 CAC más importantes.	Primera entre las ONG en crédito microempresarial.
Cobertura geográfica:	Nacional	Nacional	Capital y áreas marginales circunvecinas	Nacional
Número de oficinas y sucursales:	60	60	Oficina central, 3 agencias y 4 "ventanillas"	15 filiales
Número de empleados:	3.155	2.336	43	53

Cuadro 2.1 Perfiles de las instituciones estudiadas (1993) (continuación)

JAMAICA	Bancos	Cooperativas de ahorro y crédito (CAC)	Organizaciones no gubernamentales (ONG)
Institución:	Bank of Nova Scotia	Cooperativa de ahorro y crédito City of Kingston	National Development Foundation of Jamaica (JDF)
Misión:	Proporcionar un rango completo de servicios bancarios comerciales, corporativos y de inversión.	Promover los ahorros como fuente de crédito accesible y proporcionar una variedad de servicios financieros de calidad para el bienestar social y económico de sus miembros.	Promover el espíritu empresarial en Jamaica a través del suministro de crédito, financiamiento innovador, servicios técnicos, capacitación y servicios de apoyo de acuerdo con la demanda.
Fundadores y/o dueños:	Subsidiaria del Canadian Scotiabank	Más de 33,000 asociados.	
Fecha de creación:	Fundada en 1832 con una muestra representativa de accionistas jamaíquinos.	1967	1981
Clasificación nacional por activos:	Segundo entre 11 bancos.	Primera entre 86 CAC.	Primera entre las ONG en crédito para pequeña empresa y micro empresa.
Clasificación nacional por ahorros:	Segundo entre 11 bancos.	Primera entre 86 CAC.	n.a.
Clasificación nacional por crédito:	Segundo entre 11 bancos.	Primera entre 86 CAC.	n.d.
Cobertura geográfica:	Nacional	Capital	Capital
Número de oficinas y sucursales:	47 sucursales en todo el país.	Una oficina central	Una oficina
Número de empleados:	1,508	86	74
			14

microempresas (en Chile el Banco del Desarrollo (BANDES); en Ecuador el Banco del Pacífico y el Banco Pichincha; en Costa Rica el Banco Federado), y/o en su interés en ampliar sus operaciones para cubrir a empresas pequeñas y microempresas (el Banco BHD en la República Dominicana). Todos estos bancos son rentables y ocupan una buena posición dentro del sector bancario local, a pesar de mostrar una gran disparidad de tamaño (Cuadro 2.2). Por ejemplo, el banco más grande del grupo, el BECH de Chile, reportó una cuenta de activos superior a US\$6 mil millones, mientras que el banco más pequeño de la muestra, el Banco Federado de Costa Rica, reportó una cuenta de activos por valor de US\$28 millones en 1992.

Los estudios de caso incluyen cinco cooperativas de ahorro y crédito: Cupocrédito (Colombia), Coocique (Costa Rica), San José de las Matas (República Dominicana), Progreso (Ecuador) y City of Kingston (Jamaica).

La selección de las CAC para este estudio se basó en su posición de liderazgo en la comunidad en términos del tamaño de su membresía y activos, su capacidad de movilizar ahorros y sus actividades microfinancieras. El nivel de financiamiento microempresarial de las CAC en América Latina y el Caribe se ha estimado en alrededor de un 20 por ciento de la cartera de las CAC (Magill, 1994). Al igual que los bancos, las CAC se caracterizan por tener niveles variados de desarrollo y participación dentro de sus sistemas financieros. Por ejemplo, Cupocrédito es parte de un sistema de más de mil CAC colombianas con una participación cada vez mayor en la intermediación financiera en los sectores de ingresos bajos y medianos (Vesga y Lora, 1992). En cambio San José de las Matas pertenece a un grupo integrado por 17 CAC dominicanas que efectuaron una reestructuración operacional global (Poyo *et al.*, 1993).

La visibilidad del tema del acceso de las microempresas a los servicios financieros en América Latina y el Caribe se le puede atribuir principalmente a los esfuerzos de las ONG,⁵ entre las cuales se seleccionaron 11 para realizar los estudios de caso:

⁵ En América Latina y el Caribe, organizaciones tales como Women's World Banking, ACCION Internacional y FINCA (y sus afiliadas) han sido líderes en la promoción de proyectos que aumentan el acceso de la mujer al crédito.

Cuadro 2.2 Indicadores de estructura financiera
31 de diciembre de 1992 (millones de US\$)

	Activos	Capital	Capital a Activos (%)	Total préstamos por cobrar	Préstamos a Activos (%)
Bancos					
Banco del Estado, BECH (Chile)	6.322,4	1.057,0	16,7	3.078,6	48,7
Banco del Desarrollo, BANDES (Chile)	692,7	42,0	6,1	571,1	82,5
Bank of Nova Scotia (Jamaica)	495,0	30,1	6,1	150,4	30,4
Banco del Pacífico (Ecuador)	309,2	50,4	16,3	154,6	50,0
Banco Pichincha (Ecuador)	275,1	31,3	11,4	123,6	44,9
Caja Social (Colombia)	251,4	33,8	13,4	161,2	64,1
Banco BHD (República Dominicana)	72,1	6,8	9,4	36,3	50,3
Banco Federado (Costa Rica)	28,1	5,1	18,1	21,8	77,5
Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC)					
Cupocredito (Colombia)	96,5	45,1	46,7	72,3	74,9
Coocique (Costa Rica)	17,8	3,2	18,0	7,8	44,0
City of Kingston (Jamaica)	7,0	5,8	85,7	4,3	61,1
Progreso (Ecuador)	4,7	2,4	51,1	3,0	64,1
San Jose (República Dominicana)	4,6	1,0	21,7	3,4	73,9
ONG					
ADEMI (República Dominicana)	8,7	3,8	43,7	6,7	77,1
Actuar (Colombia)	5,5	1,2	20,9	4,3	77,6
Jamaican Development Foundation (JDF)	4,9	2,8	57,0	3,8	77,4
Fundación Ecuatoriana de Desarrollo (FED)	2,4	0,5	20,8	1,5	61,9
Fundación Dominicana de Desarrollo (FDD)	2,3	1,0	43,5	1,2	51,5
PROPESA (Chile)	1,6	0,5	32,8	1,1	67,6
FINCA (Costa Rica)	1,2	0,5	41,6	1,1	91,5
FINAM (Chile)	0,5	0,2	37,0	0,3	58,2
Enterprise Development Fund-EDT (Jamaica)	0,5	0,4	81,6	0,2	46,7
Fundación Mujer (Costa Rica)	0,3	0,2	52,5	0,3	84,6

Fuente: Estudios de países.

Tasa de cambio (moneda local por US\$1) al 31 de diciembre de 1992:

Chile	P\$380	República Dominicana	RD\$12,5
Colombia	P\$811	Ecuador	\$S1.642
Costa Rica	C\$137,4	Jamaica	J\$22,8

FINAM y PROPESA en Chile; Actuar en Colombia; Avance, Fundación Mujer y FINCA en Costa Rica; ADEMI y Fundación Dominicana de Desarrollo (FDD) en la República Dominicana; Fundación Ecuatoriana de Desarrollo (FED) en Ecuador, y Jamaican Development Foundation (JDF) y Enterprise Development Trust (EDT) en Jamaica.

Las estructuras administrativas y los servicios que ofrecen estas ONG varían. Un grupo está compuesto por Actuar, ADEMI, Avance, FED y PROPESA, todas afiliadas a ACCIÓN Internacional.⁶ En sus países respectivos, estas ONG le llegan al número más amplio de microempresas. Un segundo grupo, constituido por FINCA únicamente, usa la metodología de “bancos comunitarios” y opera principalmente en áreas rurales. Un tercer grupo está compuesto por FINAM, Fundación Mujer, FDD, JDF y EDT. En razón al nivel y tipo de sus operaciones, las ONG pertenecientes al tercer grupo todavía dependen de fondos externos para cubrir sus gastos administrativos. De éstas, FINAM y la Fundación Mujer se orientan específicamente hacia la mujer. El Cuadro 2.2 muestra las ONG según el monto de sus activos (a diciembre de 1992). La más grande es ADEMI (República Dominicana), con casi US\$9 millones en activos, mientras que la más pequeña es Fundación Mujer (Costa Rica) con US\$300.000 en activos.

El Cuadro 2.2 muestra la estructura financiera básica de cada tipo de institución. Por ejemplo, un indicador básico de la estructura financiera de una institución es la relación entre su capital y sus activos. Para todos los bancos, la relación de capital a activos es inferior al 20 por ciento, lo cual refleja estándares bancarios más uniformes tal y como lo exigen las normas internacionales y locales. Para las CAC, la relación de capital a activos oscila entre 18 por ciento y 85,7 por ciento, lo cual refleja enfoques de administración financiera diferentes con respecto a los ahorros, depósitos y aportes de capital. Para las ONG, la relación oscila entre 20,8 por ciento para FED y 81,6 por ciento para EDT.

⁶ Con posterioridad a la recolección de los datos para esta investigación (septiembre-diciembre 1993), Actuar creó una compañía de financiamiento comercial, Finansol. Los datos presentados aquí no reflejan esta nueva estructura institucional. En el momento del estudio, Avance (Costa Rica) estaba experimentando una reestructuración administrativa.

Oferta de crédito

Cobertura, tamaño y tipos de préstamos

En la cartera de préstamos empresariales de cada una de las instituciones se hace evidente la participación de la mujer (Cuadro 2.3). Con base en el número de préstamos por cobrar, las mujeres obtuvieron entre el 41 y el 59 por ciento de los préstamos bancarios otorgados a microempresas; entre el 30 y el 48 por ciento de los préstamos otorgados por las CAC a microempresas, y entre el 25 y 64 por ciento de los préstamos de las ONG (excluyendo aquellas que sirven exclusivamente a la mujer).⁷ La representación de la mujer en las distintas instituciones se asemeja mucho al porcentaje de microempresas de propiedad de mujeres en Chile, Colombia y Ecuador. Por el contrario, entre las instituciones estudiadas en la República Dominicana las mujeres representan en promedio el 34 por ciento de los microprestatarios, cifra inferior a la de su participación en las microempresas a nivel nacional que es del 46 por ciento.

Los datos de 1992 presentados aquí ayudan a identificar el rango de cobertura y tamaño relativo de los préstamos (Cuadro 2.3). Los préstamos por cobrar fueron usados como sustitutos para estimar el nivel de cobertura en cada país y el nivel de participación de las diferentes instituciones.⁸ Sin embargo, cuando se usa este procedimiento, es importante notar que los bancos y las CAC hacen préstamos de más largo plazo (12 a 36 meses) que las ONG, las cuales generalmente los hacen por plazos muy cortos (de uno a tres meses). La

⁷ Las muestras para los bancos y las cooperativas de ahorro y crédito que no habían desglosado sus datos por sexo fueron tomadas de los préstamos por cobrar por un monto inferior a US\$5.000.

⁸ Para fines de este estudio se utilizó el tamaño promedio de los préstamos por cobrar para estimar el nivel de ingreso de los prestatarios. En su estudio acerca de 11 programas exitosos de créditos microempresarial, Christen *et al.* (1994, pg.9 y pg. 22) usaron el tamaño promedio de los préstamos por cobrar a manera de sustituto para el nivel de ingreso como la única medida disponible consistente en todos los programas, a pesar de que el tamaño inicial del préstamo pudo haber sido significativamente mayor. Los préstamos para nuestro estudio fueron divididos en cinco sub-rangos inferiores a US\$10.000. Los rangos usados fueron: inferiores a US\$500; entre US\$500 y 1.000; entre US\$1.000 y US\$2.500, y entre US\$5.000 y US\$10.000. El grado en el que los bancos hicieron préstamos dentro de estos rangos se tomó como indicador de su capacidad para hacer préstamos a microempresarios.

Cuadro 2.3 Estimaciones de la cartera de préstamos microempresariales
Datos basados en los préstamos por cobrar al 31 de diciembre de 1992 (US\$)

País	Bancos		Cooperativas de ahorro y crédito (CAC)
CHILE	BANDES (1)	BECH (2)	
Préstamos por cobrar (000)	\$3.450	\$5.573	
Número de préstamos	3.492	691	
Promedio de préstamo por cobrar	\$988	\$8.065	
Promedio de préstamo/PIB per cápita	34%	274%	
Participación de las mujeres en el número de préstamos	50%	59%	
COLOMBIA	CAJA SOCIAL (3)		CUPOCREDITO
Préstamos por cobrar (000)	\$5.056		\$17.369
Número de préstamos	3.756		25.274
Promedio de préstamo por cobrar	\$1.346		\$687
Promedio de préstamo/PIB per cápita	91%		46%
Participación de las mujeres en el número de préstamos	41%		44%
COSTA RICA	FEDERADO		COOCIQUE
Préstamos por cobrar (000)	\$3.100		\$1.560
Número de préstamos			1.000
Promedio de préstamo por cobrar	(Préstamos a CAC/ cooperativas)		\$1.560
Promedio de préstamo/PIB per cápita			86%
Participación de las mujeres en el número de préstamos			30%
REPUBLICA DOMINICANA	BHD		SAN JOSÉ
Préstamos por cobrar (000)	\$2.000		\$3.000
Número de préstamos	194		1.616
Promedio de préstamo por cobrar	\$10.309		\$1.856
Promedio de préstamo/PIB per cápita	1454%		262%
Participación de las mujeres en el número de préstamos	n.d.		32%
ECUADOR	PACIFICO (4)		PROGRESO
Préstamos por cobrar (000)	\$2.149		\$3.000
Número de préstamos	9.004		3.433
Promedio de préstamo por cobrar	\$239		\$874
Promedio de préstamo/PIB per cápita	18%		65%
Participación de las mujeres en el número de préstamos	44%		48%
JAMAICA	NOVA SCOTIA		C. OF KINGSTON
Préstamos por cobrar (000)	(No se dispone de información específica acerca de préstamos microempresariales)		\$1.069
Número de préstamos			4.909
Promedio de préstamo por cobrar			\$218
Promedio de préstamo/PIB per cápita			14%
Participación de las mujeres en el número de préstamos			37%

Fuente: Estudios de países.

Nota: La línea "Préstamos por cobrar" para bancos y CAC muestra la porción de los préstamos por cobrar en las actividades microempresariales con respecto al total. Para el total de los préstamos por cobrar, ver el Cuadro 2.2.

(1) Programa microempresarial.

(2) Programa de pequeños préstamos.

(Préstamos inferiores a US\$5.000).

Organizaciones no gubernamentales (ONG)			Indicadores de países	
			Producto interno bruto (PIB) per cápita—1992 (6)	Participación de las mujeres en la microempresa
PROPESA	FINAM		\$2.940	38%
\$1.086	\$292			
3.565	1.190			
\$305	\$245			
10%	8%			
44%	93%			
ACTUAR			\$1.487	42%
\$4.300				
24.685				
\$174				
12%				
45%				
AVANCE	F. MUJER	FINCA	\$1,822	35%
\$873	\$300	\$1.181		
786	526	4.081		
\$1.111	\$570	\$289		
61%	31%	16%		
51%	100%	25%		
ADEMI	FDD		\$709	46%
\$6.900	\$1.300			
9.525	2.210			
\$724	\$588			
102%	83%			
37%	36%			
FED			\$1.346	37%
\$1.500				
4.554				
\$329				
24%				
56%				
	JDF (5)	EDT	\$1.561	31%
	\$1.154	\$245		
	669	262		
	\$1.725	\$935		
	111%	60%		
	n.d.	64%		

(3) Estimativos basados en los prestatarios con menos de dos salarios mínimos y préstamos por cobrar en comercio, manufactura y servicios.

(4) Préstamos otorgados en el programa microempresarial (Programa de desarrollo de la comunidad). Incluye préstamos por cobrar de cuatro años.

(5) Los estimativos de los promedios de los préstamos por cobrar están basados en datos de la sucursal de Kingston.

(6) Fuente: BID, Datos socio-económicos, enero de 1995.

inclusión de las ONG de mayor tamaño en el análisis de las microfinanzas de cada país ayuda a poner en perspectiva la contribución relativa de cada una de las otras instituciones examinadas en ese país.

Para poder comparar los datos entre los varios países se usó el promedio de los préstamos por cobrar como porcentaje del PIB per cápita a manera de sustituto para medir el nivel de profundidad de la cobertura. Esto también permite establecer comparaciones con otros estudios recientes tales como Christen *et al.* (1994). Las comparaciones de los resultados entre los países indican lo siguiente:

■ *Participación y cobertura en el mercado de microcrédito.* El volumen y número de préstamos microempresariales otorgados por los bancos y cooperativas de ahorro y crédito es comparable a los de las ONG; cada tipo de institución hace una contribución importante al mercado microfinanciero local. Por ejemplo, la cartera de préstamos microempresariales de BANDES es más del doble que la de PROPESA, la ONG chilena más grande entre las que se dedican a servir a la microempresa. En Colombia, la cartera de Cupocrédito es casi el doble que la del banco y la ONG estudiados. En Ecuador, el número de préstamos del Banco del Pacífico es superior al de aquellos proporcionados por la CAC y la ONG juntas. En la República Dominicana, la ONG ADEMI es la proveedora más importante de crédito microempresarial. La cobertura del mercado aumenta con la participación de una mayor variedad de instituciones.

■ *Tamaño promedio de los préstamos.* Como patrón general, el estudio mostró que los préstamos microempresariales de los bancos tienden a ser más grandes y los préstamos de las ONG más pequeños. Sin embargo, la amplitud del rango en el tamaño promedio de los préstamos varía entre los países. Por ejemplo en Chile, donde el préstamo promedio como porcentaje del PIB per cápita en BANDES es de 34 por ciento y el de PROPESA de 10 por ciento, el rango es considerablemente menor que en Colombia, donde la relación de los préstamos promedios con el PIB per cápita es de 91 por ciento para la Caja Social y 12 por ciento para Actuar. En la República Dominicana, el país más pobre del estudio, los montos de los préstamos de las instituciones investigadas figuran entre los mayores encontrados en cada

categoría institucional, si se les compara con los de otros países. Como lo indican los datos, el tamaño promedio de los préstamos de algunas de las ONG más avanzadas (PROPESA, FED, Actuar) está entre los menores encontrados; a su vez, estas instituciones exhibían una mayor participación de la mujer entre su clientela.

■ *Diversidad de las instituciones.* En cada uno de los seis países, el sector microempresarial constituye un grupo heterogéneo en términos del tipo de actividad económica, tamaño de la empresa y nivel de desarrollo. Su demanda de instrumentos financieros también varía de acuerdo con sus perfiles empresariales. La participación de diferentes tipos de instituciones (bancos, CAC, ONG) en la oferta de servicios financieros (tanto especializados como no especializados en finanzas microempresariales) contribuye a que exista competencia y desarrolla nichos de mercado. Cada mercado microfinanciero local responde a su entorno, tanto a nivel macroeconómico y normativo como a nivel institucional. Los microempresarios en Chile, Colombia y Ecuador tienen más opciones de servicios financieros que aquellos en Costa Rica, la República Dominicana y Jamaica. Los bancos ofrecen una variedad de servicios comerciales (cuentas corrientes, transferencias de dinero, cartas de crédito) que tienen demanda por parte de algunas de las microempresas más desarrolladas. Las CAC son las instituciones financieras más importantes en algunas zonas urbanas y rurales; tal es el caso de Cupocrédito en Colombia, Coocique en Costa Rica y San José de las Matas en la República Dominicana. FINCA es la única ONG entre las estudiadas que ofrece crédito agrícola y muestra un alto nivel de operaciones en las áreas rurales.

■ *Competencia en el mercado microfinanciero.* Los países con varios tipos de instituciones que ofrecen microcrédito cuentan con una mayor variedad de productos y con tasas de interés más competitivas. En Chile, Colombia y Ecuador las tasas de interés de las ONG, CAC y bancos son más competitivas y tienden a ser similares. Por ejemplo, entre las instituciones estudiadas en Colombia la tasa efectiva anual oscilaba entre 34,4 por ciento para la CAC y 35,3 por ciento para el banco y la ONG. En cambio en países como la República Dominicana se observaron rangos más amplios: la tasa efectiva anual

en las diversas instituciones oscilaba entre el 32 por ciento para el banco, el 47 por ciento para la CAC y más del 60 por ciento para las ONG.

■ *Actividades financiadas.* Los bancos y CAC con cartera de préstamos microempresariales financian todo tipo de actividades; ambos juegan un rol especialmente importante en el financiamiento de activos fijos con préstamos de más largo plazo. Estos préstamos amplían las opciones de las microempresas en el campo de la oferta de servicios financieros. Las ONG ofrecen a las microempresas principalmente préstamos de corto plazo para capital de trabajo; los bancos y las CAC contribuyen a ampliar los tipos de préstamos disponibles en el mercado microempresarial. Los resultados también indican que las ONG con programas de crédito para microempresas en el campo de la manufactura son menos avanzadas en términos de la cobertura del mercado y la sostenibilidad de sus operaciones que aquellas que sirven principalmente a las microempresas dedicadas al comercio y servicios, las cuales generalmente requieren préstamos de corto plazo para capital de trabajo. Su metodología de crédito parece ajustarse más a las demandas de este tipo de clientela. En países con poca diversidad en finanzas microempresariales, el acceso de las microempresas dedicadas a la manufactura a servicios financieros adecuados es menor que el de aquellas que se concentran en actividades de comercio (por ejemplo en Costa Rica y República Dominicana).

■ *Calidad de la cartera de préstamos.* Las tasas promedio de morosidad de las prestatarias tendieron a ser más bajas que las de los hombres cuando se trata de los micropréstamos más pequeños, y similares a las de aquellos en los rangos más altos. Es de notar que FED, la ONG con la tasa de morosidad más baja, tiene el porcentaje más alto de clientes mujeres. Si bien no se tiene suficiente información como para adelantar conclusiones sobre el particular, es importante resaltar que algunas de las ONG cuyas carteras de crédito tienen un porcentaje más alto de préstamos relacionados con la manufactura exhibieron mayores tasas de morosidad que las ONG en cuyas carteras predominan los créditos para actividades

como el comercio.⁹ Los datos comparables acerca de la calidad de las carteras varían por institución y por país. Por ejemplo en Ecuador, la tasa de morosidad en el Banco del Pacífico fue de 3,5 por ciento comparada con un 0,6 por ciento para FED y 0,3 por ciento para la CAC Progreso (atrasos de más de 90 días). En Colombia, las tasas para la Caja Social y Actuar fueron de 3,5 y 3,1 por ciento respectivamente.

Estos resultados ofrecen evidencia de que algunas de las características más importantes que le permiten a la microempresaria de bajos ingresos acceder al crédito—como lo son el tamaño de los préstamos y las actividades a ser financiadas—están incorporadas a la oferta de servicios financieros que prestan algunas IFF (Chile, Costa Rica, Colombia y Ecuador) y las CAC. Junto con las ONG, los bancos comerciales y las CAC contribuyen a la expansión y profundización de la oferta local de crédito a las microempresas.

Los datos nacionales en que se basó este estudio permiten identificar varios factores que se dan en una variedad de mercados financieros. La diversidad de la oferta se resume en el Cuadro 2.4, el cual muestra que los bancos y CAC pueden cumplir un papel de liderazgo en las finanzas orientadas hacia la microempresa.

Factores que configuran la oferta de crédito a microempresarios

Entre los factores que determinan la capacidad de las instituciones estudiadas para innovar y desarrollar productos de crédito que se adecúen a las características de los microempresarios figuran: su misión organizacional de ofrecer servicios financieros a las poblaciones que carecen de ellos (ver la declaración de misión en el cuadro 2.1); su capacidad de movilizar ahorros, especialmente de pequeños ahorradores; su reconocimiento de la importancia del sector microempresarial en la producción y empleo en sus economías locales; y sus costos financieros y administrativos, teniendo en cuenta las restricciones sobre los fondos intermediados y los consecuentes costos de

⁹Durante la realización de este estudio, Avance y FDD estaban resolviendo serios problemas de morosidad.

Cuadro 2.4 Diversidad Institucional: Comparación de la cartera de préstamos microempresariales (basada en los préstamos por cobrar inferiores a US\$5.000 al 31 de diciembre de 1992)

País	Mayor Volumen de cartera	Mayor Número de Préstamos en cartera	Préstamo Promedio más alto	Préstamo Promedio más bajo	Porcentaje de mujeres clientes en la cartera microempresarial en las instituciones estudiadas en el país (%)
CHILE	banco BANDES	ONG PROPESA	banco BANDES	NGO FINAM	51*
COLOMBIA	CAC Cupocrédito	CAC Cupocrédito	banco Caja Social	NGO Actuar	43
COSTA RICA	CAC Coocique	ONG FINCA	CAC Coocique	NGO FINCA	35*
REPUBLICA DOMINICANA	ONG ADEMI	ONG ADEMI	CAC S. José de las Matas	NGO FDD	34
ECUADOR	CAC Progreso	banco Pacifico	CAC Progreso	NGO FED	49
JAMAICA	ONG JDF	CAC City of K. CU	ONG JDF	NGO EDT	50

* El promedio no incluye a las ONG focalizadas hacia las mujeres.

oportunidad debido a requisitos legales respecto al encaje y a las inversiones forzosas en subsectores selectos a tasas de interés inferiores a las del mercado. Estos factores afectan el entorno en que se usan los instrumentos financieros y ayudan a determinar qué tecnologías lograrán llegar y cuáles no a las poblaciones de bajos ingresos y consecuentemente a las microempresarias.

Misión institucional. La misión de servir a los grupos de menores ingresos se deja ver en cuestiones como el acta de constitución de la institución; las actitudes de la junta directiva y la gerencia; la disponibilidad de instrumentos de crédito y ahorro apropiados (tamaño de los préstamos, requisitos mínimos de ahorros); la ubicación de las oficinas y/o sucursales; el desarrollo de tecnologías más eficientes para disminuir los costos de procesamiento de los préstamos, y los requisitos de garantía.

Eficiencia. Se pueden conquistar logros en términos de la eficiencia en el procesamiento de los préstamos simplemente con cambios en las políticas. La Caja Social y las CAC son ejemplo de ello. Estas instituciones usan el historial crediticio y de comportamiento de los ahorros para obtener información sobre sus prestatarios y como garantías, haciendo así más rápido y menos costoso el procesamiento de los préstamos. También es posible hacer avances en la eficiencia operacional invirtiendo en mejoras tecnológicas. Para que tengan éxito, los avances en la capacidad tecnológica deben estar ligados a innovaciones organizacionales. Un ejemplo es el Banco del Pacífico que ha equipado a sus promotores de préstamos con computadoras personales conectadas en línea a un centro de procesamiento. En la Caja Social, los préstamos pequeños y micropréstamos ahora son tramitados en centrales de procesamiento de crédito y no en cada sucursal, facilitando así el proceso de aprobación. El personal de las sucursales recoge los datos necesarios pero los préstamos son procesados y aprobados en las centrales de crédito.

La heterogeneidad de las instituciones estudiadas y la falta de datos adecuados (en algunos países las leyes prohíben a las instituciones proporcionar todos los datos requeridos) hicieron imposible realizar una comparación en cuanto a la sostenibilidad de las operaciones de microcrédito entre los varios tipos de instituciones. Los bancos y las CAC son intermediarios financieros—con ahorros,

crédito y otras operaciones—, mientras que las ONG se dedican exclusivamente a operaciones de crédito. La literatura acerca del costo de los préstamos microempresariales está basada en la experiencia de las ONG, de manera que no aplica a todas las instituciones que forman parte de este estudio. El análisis específico de los costos operacionales quedó por fuera del ámbito de esta investigación.¹⁰

Entre los bancos estudiados, los créditos a microempresas constituyen menos del cinco por ciento del total de la cartera y a menudo se otorgan como “préstamos personales”, lo cual hace engorrosa la evaluación de la eficiencia operacional. Por ejemplo, la información disponible para Chile muestra el personal total de BANDES y otros gastos específicos del programa microempresarial como porcentaje de cada cartera. La relación entre el personal total de BANDES y los costos administrativos con el total de la cartera es 4 por ciento. El mismo indicador para el programa microempresarial de BANDES es 25 por ciento. En cambio el de PROPESA es 37 por ciento. Estos indicadores nos permiten comparar las operaciones microempresariales a diferentes niveles de eficiencia operacional: en primer lugar dentro de la misma institución, y en segundo lugar en las diversas instituciones (el programa microempresarial de BANDES y una ONG con un tipo similar de operaciones). El programa de BANDES resultó más eficiente (según las mediciones realizadas aquí) que el de la ONG.

Todos los temas de eficiencia discutidos hasta ahora afectan la rentabilidad. Basch (1995) nota que la rentabilidad resulta de la capacidad de las instituciones de maximizar la diferencia entre las tasas de préstamos y las de depósitos (eficiencia operacional), de administrar los gastos fijos (eficiencia administrativa), y de maximizar las reservas y minimizar las cancelaciones de deudas (eficiencia distributiva). Basch también plantea que la eficiencia es un concepto relativo que tiene que ver con la eficiencia privada y la eficiencia social.

De una parte, la eficiencia privada tiene que ver con la capacidad de la gerencia del banco para satisfacer el objetivo de sus dueños. De

¹⁰ Otros tipos de análisis institucional tales como el Índice de Dependencia en los Subsidios (Yaron, 1992) no serían apropiados ya que las IFF y CAC estudiadas no dependen de subsidios para sus operaciones.

otra parte, la eficiencia social se relaciona con la efectividad de la banca para satisfacer los objetivos definidos por la comunidad (los bancos requieren autorización para operar y su función está determinada por las leyes y normas de cada país). Instituciones tales como la Caja Social, BANDES y el Banco del Pacífico son ejemplos de bancos que buscan la eficiencia social tal y como la definen sus dueños. La Caja Social es de propiedad de una fundación de los padres jesuitas. Los propietarios privados de BANDES crearon este banco para servir a empresas y familias sin acceso a servicios financieros. El mayor accionista del Banco del Pacífico está interesado en los pequeños empresarios y microempresarios. Todos estos bancos ocupan posiciones competitivas en sus respectivos sectores bancarios (Cuadro 2.2). Su experiencia muestra que los bancos comerciales pueden llegar exitosamente a los microempresarios.

Riesgo microempresarial y sustitutos de garantía

El estudio buscó determinar hasta qué punto la falta de garantías y la ausencia de sustitutos aceptables constituyen una barrera importante para acceder al crédito formal. Las instituciones que le han prestado con éxito a las microempresarias desarrollaron alternativas a las hipotecas tradicionales sobre propiedades. Los bancos y las CAC a menudo otorgan préstamos por montos muy pequeños garantizados por un aval o codeudor. La Caja Social y las CAC usan los ahorros como garantía y el comportamiento del ahorro para determinar la capacidad de endeudamiento del cliente. BANDES y el Banco del Pacífico utilizaron sus programas de asistencia técnica para seleccionar y reducir los riesgos microempresariales. Además, BANDES usaba la metodología de grupo solidario.¹¹ Para fomentar los pagos, la Caja Social y algunas ONG hicieron énfasis en el uso de incentivos tales como la posibilidad de acceder a nuevos préstamos cuando el préstamo inicial se haya terminado de pagar. En los préstamos por

¹¹Un grupo solidario está conformado por entre tres y 10 microempresarios que acuerdan garantizarse los préstamos unos a otros. Cada miembro del grupo recibe un préstamo individual pero el organismo de crédito aprueba el préstamo total al grupo. El grupo solidario ayuda a seleccionar a los prestatarios, a controlar los pagos y, en casos de atrasos, a forzar los pagos ejerciendo presión de grupo.

montos mayores, las tasas de morosidad de mujeres y hombres tendieron a ser similares. Para los micropréstamos más pequeños, las tasas de repago de las mujeres tendieron a ser mejores.

Los avales o codeudores son la forma más usada de garantía. Muchos micropréstamos son clasificados como personales y no como empresariales. Para los bancos estudiados, la naturaleza informal de las microempresas hace que la historia de crédito personal del dueño (y sus ahorros) sean tan importantes como los informes financieros de la empresa. Sin embargo, en la encuesta exploratoria para el estudio se descubrió que los microempresarios tenían la creencia de que todos los préstamos bancarios requieren bienes raíces como garantía, lo cual refleja que no poseen buena información acerca de las IFF.

En los seis países los legisladores han cambiado las leyes, de manera que hoy en día las obligaciones concernientes a la obtención de permiso para incurrir en una deuda son las mismas para hombres y mujeres. El objetivo de estas leyes es proteger a las mujeres del uso que sus maridos pudieran hacer de los activos de propiedad conjunta como garantía sin la autorización de la mujer y viceversa. Pero en la práctica las leyes no siempre se aplican de igual forma. Si bien en la actualidad tanto los hombres como las mujeres necesitan autorización para endeudarse, las mujeres que no están legalmente separadas o divorciadas enfrentan dificultades. Por ejemplo en Ecuador se encontró que algunas instituciones insistían en este requisito, cuya consecuencia era que las mujeres que no se hallaban separadas legalmente, especialmente las de bajos ingresos, tenían dificultades para calificar. Según los abogados locales, los banqueros pueden encontrar mecanismos para autorizar préstamos legalmente sin la firma del marido en aquellos casos en que las parejas están separadas, y los gerentes de crédito pueden utilizarlos—cuando saben que existen—para facilitar el otorgamiento de préstamos.

El único caso de discriminación abierta contra las mujeres encontrado en el curso de esta investigación fue el de la FDD (República Dominicana), donde en el momento del estudio a las mujeres prestatarias se les requería, además de garantía, tener la firma de un hombre. Más aún, las mujeres casadas no podían figurar como codeudoras debido a una interpretación errónea de la ley. Estas provisiones han sido revisadas recientemente.

Uno de los factores que afectan adversamente a las mujeres es que a menudo éstas tienen propiedad pero no los títulos correspondientes registrados. En el estudio de ACCIÓN que tomó en cuenta a 694 microempresarios que usaban los servicios de ONG en cuatro países, 71 por ciento de ellos eran propietarios de vivienda, a generalmente como resultado de ocupaciones de terrenos (Restrepo y Reichmann, 1995). La evaluación del tema de las “titulaciones” trasciende ampliamente el ámbito de este estudio, pero se necesita más investigación al respecto. Si bien muchos países tienen leyes que estipulan los “bienes habidos durante la unión” para las parejas casadas, la propiedad por lo general se registra a nombre del hombre y no de los dos. Más aún, en una “unión libre o consensual” (esto es, cuando la pareja no está formalmente casada)¹² la mujer no registra la propiedad adquirida como resultado de las inversiones conjuntas de la pareja. Estas tradiciones operan en perjuicio de la mujer cuando las relaciones se terminan y se requiere prueba de propiedad. Lo que afecta a menudo el acceso al crédito para muchas microempresarias de bajos ingresos no es tanto la carencia de propiedad raíz sino más bien la falta de titulación legal que le permita usarla como garantía.

Oferta de ahorros

La oferta de pequeños créditos y microcréditos por parte de bancos y CAC parece estar más desarrollada en Chile, Colombia y Ecuador, y menos desarrollada en Costa Rica, República Dominicana y Jamaica. Si bien nuestros resultados no son definitivos sí indican que la represión financiera y la competencia restringida en el sistema financiero local juegan un papel importante en la oferta de servicios financieros a los microempresarios. Por ejemplo en Chile, Colombia y Ecuador, la capacidad de movilizar pequeños ahorros mediante instrumentos apropiados en un mercado financiero competitivo parece ser un factor importante que influye en la capacidad de una institución para ofrecer los productos financieros que los microempresarios demandan. La capacidad de una institución para captar pequeños ahorros se

¹² En algunos países este tipo de unión es más común que la unión legal o religiosa.

refleja en la proporción de las libretas de pequeños ahorros frente al total de depósitos de la institución (esto se discute en el Capítulo 3).

Bancos comerciales

En términos de la competencia en el mercado financiero, las instituciones estudiadas se pueden agrupar en dos categorías amplias. En el primer grupo están las de Chile, Colombia y Ecuador, los países más avanzados en cuanto a la ejecución de reformas financieras en el momento de realizar este estudio.¹³ Estos países tienen mercados más competitivos para el crédito y la movilización de ahorros, y el sector público tiene menos participación en el sistema bancario. El segundo grupo consta de las instituciones de Costa Rica, la República Dominicana y Jamaica, países que todavía están llevando a cabo sus iniciativas de reforma.

En el segundo grupo, a los bancos comerciales y otras instituciones financieras aún se les prohibía movilizar ahorros a través de cuentas de ahorro a la vista. Cuando se llevaron a cabo los estudios de campo, en Costa Rica por ejemplo los bancos oficiales dominaban el sistema financiero, capturando cerca del 89 por ciento de todos los depósitos; a los bancos comerciales no se le permitía ofrecer cuentas de ahorro a la vista. (En cambio una variedad de IFF comerciales privadas en Colombia ofrecían instrumentos de depósito/ahorro a las tasas de interés del mercado). El sistema jamaicano estaba dominado por dos grandes bancos que lideraban el mercado de ahorros. El resultado fue que los isleños, quienes tienen una fuerte ética de ahorro, se encontraron con poca competencia en la oferta de productos de ahorro (IPC, 1994). La competencia por ahorros es importante dado que una mayor movilización de recursos por esta vía genera una mayor cantidad de fondos para préstamos. En la República Dominicana, tres bancos tenían el 55 por ciento de los préstamos y el 71 por ciento de los depósitos a la vista de todo el sistema bancario (Pellerano, 1995).

Además, los requisitos de encaje legal para los depósitos bancarios (a la vista y a término) en Chile, Colombia y Ecuador eran inferiores al 20 por ciento, mientras que en Costa Rica, la República

¹³ Ver Westley (1995); Levine (1994); Basch y Morales (1995); Cuevas (1996).

Dominicana y Jamaica los requisitos de encaje eran iguales o mayores al 20 por ciento. Estos requisitos limitan la disponibilidad de fondos para préstamos.

Entre las instituciones estudiadas la Caja Social, los bancos ecuatorianos y todas las CAC ofrecían cuentas de ahorro a la vista con requisitos de depósitos mínimos bajos que son los más convenientes para los microempresarios. Para estas instituciones, los ahorros constituían la mayor fuente de fondos para préstamos y los movilizaban entre la población de medianos y bajos ingresos.

La mayoría de los bancos estudiados no tenían datos acerca de la participación de las mujeres en los ahorros. Sin embargo, los datos disponibles de los bancos ecuatorianos indican que las mujeres tienen alrededor del 53 por ciento de las cuentas de ahorro en el Banco del Pacífico y 38 por ciento en el Banco Pichincha. Estos bancos movilizan un alto porcentaje de los pequeños ahorros. Los ahorros constituyen alrededor del 55 por ciento de los depósitos en el Banco del Pacífico, el cual tenía más de 550.000 cuentas de ahorro con un saldo promedio de menos de US\$200.

En Colombia, la Caja Social encabezaba la movilización de ahorros entre la población de bajos y medianos ingresos, con más de US\$200 millones en ahorros y depósitos a diciembre de 1992. Las cuentas de ahorro constituían más del 80 por ciento de sus recursos, mientras que el 20 por ciento restante estaba representado por depósitos a término fijo. La Caja Social atendió a más de 980.000 clientes (99 por ciento de los cuales eran individuos) a través de 126 oficinas en 41 ciudades. El 24 por ciento de las sucursales están ubicadas en áreas de bajos ingresos, el 30 por ciento en áreas de bajos a medianos ingresos, y el 20 por ciento en áreas de medianos ingresos. El saldo promedio por persona era de US\$210. El número de ahorradores supera al de prestatarios más de siete veces.

Los bancos chilenos del estudio tendían a movilizar ahorros principalmente a través de libretas de ahorro vinculadas al financiamiento de vivienda con retiros limitados por año. Más de un 80 por ciento de los ahorros de BANDES (US\$304 millones en 1992) fueron para financiamiento de vivienda movilizados a partir de grupos de medianos y bajos ingresos. BANDES tenía más del 24 por ciento del total de sus depósitos en ahorros a plazo y alrededor del 76 por cien-

to en certificados de depósito. Sólo el BECH (banco estatal) tenía libretas de ahorros a la vista con retiros ilimitados; estas cuentas no pagaban intereses y eran equivalentes el uno por ciento (US\$20 millones) del total de cuentas de ahorro del banco (US\$2,03 miles de millones en 1992). En el BECH, la mayoría de los ahorradores tenían cuentas de ahorro a plazo, las cuales sumaban US\$1,7 miles de millones (noviembre de 1992) distribuidos en cerca de 7,2 millones de cuentas, principalmente para vivienda. El BECH tiene casi el 90 por ciento de los ahorros a plazo en el mercado financiero chileno. El saldo promedio era de US\$218, el más bajo entre los bancos chilenos. Los ahorros a plazo representaban cerca del 12 por ciento de los ahorros totales en Chile en 1992.

El nivel de movilización de ahorros entre los grupos de ingresos medianos y bajos parece ser un factor clave para atraer a las IFF (como los bancos estudiados) hacia los microempresarios. Las instituciones entre cuyos ahorradores figura la clientela de más bajos ingresos han sabido apreciar el potencial de ahorro y crédito que puede tener este grupo. Los resultados de los casos estudiados indican que a medida que los sistemas financieros se tornan más competitivos, los intermediarios financieros necesitan buscar nuevos clientes—ahorradores y prestatarios—en grupos nuevos que están por fuera de la clientela tradicional. Esto mejora el potencial que tienen los microempresarios para acceder a los servicios financieros.

Cooperativas de ahorro y crédito

A diferencia de lo que sucedía con los bancos, en las CAC había disponibilidad inmediata de datos acerca del uso de los servicios de ahorro por parte de las mujeres. En Cupocrédito (Colombia) las mujeres tenían cerca del 47 por ciento de las cuentas de ahorro (más de 290.000 miembros), en Progreso de Ecuador el 42 por ciento (más de 32.000 miembros) y en Coocique de Costa Rica el 38 por ciento (más de 41.000 miembros). Los saldos en las cuentas de ahorro individuales (para hombres y mujeres) oscilaban entre US\$124 en City of Kingston (7 por ciento del PIB per cápita), US\$141 en Ecuador (10 por ciento del PIB per cápita) y US\$700 en la República Dominicana (99 por ciento del PIB per cápita). En las CAC de Colombia y la

República Dominicana, el número de ahorradores (medido según el número de miembros) es 3,5 veces superior al de los prestatarios (medido según el total de los préstamos por cobrar), mientras que en la CAC de Costa Rica es 6,5 veces mayor. El total de ahorros y capital de propiedad de los miembros oscilaba entre US\$4,2 millones en la CAC San José y US\$87,1 millones en Cupocrédito.

Las CAC estudiadas ofrecían tanto cuentas de ahorro a la vista como depósitos a término fijo. Nuestra evaluación de las CAC indica que éstas atienden principalmente a las poblaciones de medianos y bajos ingresos. Su ubicación geográfica en vecindarios de bajos ingresos y los bajos saldos promedios en las cuentas de ahorro y préstamos son evidencia de ello. Los ahorros a la vista, depósitos a término y aportes de capital de los miembros constituyeron la principal fuente de fondos para préstamos. Las CAC estudiadas no dependían de fondos externos para las operaciones de crédito o para cubrir gastos administrativos.

Organizaciones no gubernamentales

Los requisitos regulatorios generalmente impiden que las ONG reciban depósitos. Por lo general no existen “programas” de ahorro disponibles a través de ONG. De las organizaciones estudiadas, sólo dos (FINCA y Actuar) promovían esquemas de ahorro entre sus clientes. En ambos casos los ahorros se movilizaban como un elemento de sus programas de préstamos. FINCA era la única ONG entre las estudiadas que promovía los ahorros entre sus clientes rurales. Los experimentos de ahorro de Actuar no duraron mucho, dado que el número de transacciones abrumó a las sucursales del banco donde los ahorradores tenían sus cuentas. Sin embargo, se espera que los esfuerzos de la organización para movilizar depósitos continúen a través de su nuevo intermediario formal, Finansol.

En resumen, los servicios de ahorros y depósitos que prestan los bancos con la clientela de bajos ingresos más grande y las CAC tienen las siguientes características en común: bajos requisitos mínimos de depósitos para abrir una cuenta, ubicación conveniente con una amplia red en toda la ciudad, programas explícitos para usar los ahorros como garantía parcial, historial de ahorros que ayude a

desarrollar capacidad crediticia, tasas de interés competitivas y liquidez. Tales características han sido identificadas como las más adecuadas para los grupos de bajos ingresos.

Demanda de servicios financieros por parte de los microempresarios

En los estudios de países se hicieron investigaciones exploratorias acerca de la demanda de servicios financieros con el fin de identificar otros elementos que los microempresarios clientes de las instituciones estudiadas consideraban importantes.¹⁴ Las entrevistas con los prestatarios de las instituciones revelaron las siguientes tendencias:

■ *Conocimientos acerca de las IFF.* Entre los microempresarios chilenos, las mujeres tenían menos conocimientos que los hombres acerca de las instituciones financieras y de instrumentos tales como los tipos de préstamos disponibles. Las mujeres identificaban menos fuentes de financiamiento y tenían menos información que los hombres sobre los requisitos de garantía y los tipos de empresas financiadas por los bancos comerciales.

■ *Desinformación.* Los microempresarios tendieron a estar mal informados o a no tener conocimiento sobre los servicios financieros. Por ejemplo, aquellos por lo general asumían que se requiere poseer bienes raíces para obtener pequeños préstamos y que las tasas de interés son más altas en los bancos que en las ONG (las cuales en realidad cobran tasas más altas).

■ *Tasas de interés.* En el caso de los ahorros, éstas se consideraban importantes en la selección de una institución, pero no tanto como su proximidad al hogar del microempresario. En el caso de los préstamos, los microempresarios estaban dispuestos a pagar tasas más altas por crédito ágil.

¹⁴ La investigación exploratoria fue conducida principalmente a través de grupos focalizados (focus groups) y algunas pequeñas encuestas entre mujeres y hombres microempresarios. En cada informe de país se encuentran detalles de la investigación exploratoria.

- *Conveniencial/costos de transacción.* La proximidad al hogar era una consideración más importante cuando se trataba de tomar decisiones sobre los ahorros que sobre los servicios de crédito.
- *Aversión al riesgo.* La aversión al riesgo de las microempresarias tiende a disminuir con la edad. Las mujeres mayores parecen estar más dispuestas a endeudarse (también pueden tener mayor experiencia de negocios).
- *Confianza.* Tanto los hombres como las mujeres percibían a los bancos como un lugar seguro para ahorrar. Es así como mantienen cuentas de ahorro en instituciones formales de crédito y en CAC.
- *Ahorros familiares.* Si bien tanto los hombres como las mujeres invierten en el hogar, las mujeres tendían a hacerlo más a menudo. Los hombres generalmente usaban sus ahorros para sus empresas.
- *Metas de ahorro.* Las mujeres expresaban la necesidad de tener metas de ahorro y por lo general fijaban la cantidad hacia la cual aspiraban.
- *Promoción de ahorros vs. préstamos.* Los microempresarios en Jamaica sentían que los bancos promueven el ahorro pero no les dan crédito. Esto no fue confirmado por los microempresarios entrevistados en otros países, si bien los datos indican que las posibilidades de que algunas instituciones les presten a los pequeños ahorradores son menores.
- *Cambio de cheques.* En Chile, los microempresarios indicaron que ellos usaban sus cuentas de ahorro (sin interés) principalmente para depositar y cobrar cheques, lo cual señala una demanda por este servicio entre ese grupo.

Un alto porcentaje de los microempresarios entrevistados para este estudio (hombres y mujeres) tenían cuentas de ahorro en IFF. Este resultado confirma la idea de que el comportamiento frente al ahorro está tan ligado al espíritu microempresarial como se supone que lo

está la demanda de crédito. Asimismo, la encuesta de ACCION estableció que en promedio, un 48 por ciento de los microempresarios estudiados ahorran parte de sus ingresos (Restrepo y Reichmann, 1995).

Entre las IFF analizadas, la Caja Social en Colombia constituye el ejemplo por excelencia en la región sobre cómo movilizar los ahorros entre grupos de medianos y bajos ingresos y cómo usar esta información para ofrecer préstamos a esta misma población. Otros bancos que movilizan los ahorros de sectores de medianos y bajos ingresos no usaban la información sobre el historial de ahorros de la misma manera. Como bien lo expresó un microempresario, “el banco me toma como cliente por mis ahorros, pero no me consideraría para un préstamo”.

Se le preguntó a los representantes de las instituciones estudiadas si habían realizado investigaciones socioeconómicas y/o de mercado sobre su clientela. Sólo la Caja Social (Colombia) y Coocique (Costa Rica) han realizado investigaciones recientemente. Respecto a las preguntas acerca de las variables que revelan el perfil socioeconómico del cliente, ninguna de las instituciones consideraba importante la información diferenciada por sexo porque ellos “no discriminan” en contra de las mujeres o de cualquier otro cliente con base en el género. Las políticas “no discriminatorias” limitaban la información recolectada por las instituciones acerca de sus clientes.

Entre las instituciones estudiadas, las dos ONG orientadas hacia las mujeres (FINAM y Fundación Mujer), FINCA, Actuar, la Caja Social y la CAC jamaicana City of Kingston reconocían que el análisis de género reporta beneficios cuando se trata de identificar variables de demanda que afectan el uso de servicios financieros. Un ejemplo de este tipo de variable se refleja en el hecho de que la CAC City of Kingston acepta una variedad de garantías (incluyendo joyas) pues reconoce que las mujeres disponen de menos bienes útiles para usarlos como tales.

La mayoría de las instituciones estudiadas nunca habían capacitado a su personal para trabajar con datos socioeconómicos relativos a las mujeres, o con asuntos que tienen que ver con los requerimientos de sus clientas (por ejemplo, la participación cada vez mayor de la mujer en la fuerza de trabajo, su contribución a los

ingresos familiares, sus patrones salariales). Incluso las ONG que desglosaban sus datos por género no parecían considerar que fuera necesario efectuar investigaciones adicionales para comprender esos datos. Sin embargo, sí se necesita mayor información para entender mejor la participación actual de las mujeres en la economía en su calidad de inversionistas, productoras y compradoras tanto para sus hogares como para sus negocios.

Como resultado del estudio, algunos de los bancos y CAC se vieron gratamente sorprendidos por sus propios datos acerca de las actividades de los microempresarios y las características de su demanda por servicios financieros, la participación de las mujeres, el alto porcentaje en préstamos pequeños y micropréstamos, y la gran proporción de pequeñas cuentas de ahorro. Hasta entonces no se les había solicitado este tipo de información.¹⁵

Resumen de resultados

Instituciones financieras formales

Nuestro estudio de las IFF revela que el acceso al crédito depende de la capacidad particular de cada institución para desarrollar esquemas financieros que se adecúen a las características de las microempresarias. Algunos bancos tienen mayor capacidad que otros de responder a las actividades económicas de las empresarias de bajos ingresos y a sus características, contribuyendo así a expandir los servicios financieros a las microempresarias.

Los bancos considerados en el estudio representan instituciones financieras sólidas en sus respectivos países y poseen algunas de las redes más grandes de sucursales tanto en áreas rurales como urbanas. Como se indicó anteriormente, si bien sus inversiones en la microempresa son pequeñas dentro de sus propias carteras, a la vez son comparables o mayores que los recursos para préstamos ofrecidos por las ONG y las CAC. Este grupo de bancos latino-

¹⁵ Esta falta de “conciencia institucional” también la expresaron varios de los participantes que representaron a IFF y CAC en el seminario regional organizado para discutir los resultados de los estudios de países.

americanos ha desarrollado productos, tecnologías y estructuras institucionales que toman en cuenta las características de las microempresas. Las mujeres en países como Chile, Colombia, Costa Rica y Ecuador se benefician más de este tipo de IFF. Por el contrario, las microempresarias de bajos ingresos en Jamaica y la República Dominicana tienen menores probabilidades de acceder a los servicios de bancos comerciales, donde el tamaño promedio de los préstamos (medido como porcentaje del PIB per cápita) se mantiene relativamente alto.

Los siguientes factores fueron identificados como claves para incrementar la oferta de servicios bancarios a las microempresas, incluyendo aquellas de propiedad de mujeres:

■ *Compromiso institucional.* Entre las instituciones financieras estudiadas se destacan tres grupos por su deseo de desarrollar mejores servicios para las microempresas: (a) los bancos cuya misión institucional reconoce la prestación de servicios a la población de bajos ingresos y/o a los pequeños empresarios (Caja Social en Colombia, Banco del Pacífico y Banco Pichincha en Ecuador, Banco Federado en Costa Rica, y Banco del Estado y BANDES en Chile); (b) bancos que recientemente han reconocido un aumento del porcentaje de préstamos pequeños y para microempresas dentro de sus unidades de “operaciones bancarias personales” (Banco BHD en la República Dominicana); (c) bancos que quisieran tener una “ventana de microcrédito” a pesar de que la experiencia previa hace que estén renuentes e inseguros acerca de cómo proceder con el crédito microempresarial (Bank of Nova Scotia en Jamaica).

Las instituciones en cuya misión figura llegar a clientes microempresarios o de bajos ingresos exhibieron una alta participación de las mujeres dentro de su clientela, incluso cuando no centran sus actividades específicamente en ese grupo. Entre los indicadores que evidencian un compromiso exitoso con la población de bajos ingresos y un potencial para incluir a la mujer figuran: préstamos y cuentas de ahorro cuyo monto promedio es pequeño, alta participación de los pequeños ahorros en el total de recursos captados, ubicación geográfica de las sucursales cerca a las áreas de bajos ingresos, uso de avales o codeudores, uso del historial de ahorro y

crédito del cliente para evaluar el riesgo del préstamo, métodos innovadores de publicidad y difusión de información, y una actitud positiva del personal hacia los clientes de bajos ingresos. Algunas instituciones clasifican un préstamo microempresarial como personal para poder fijar términos más flexibles. También se considera a los microempresarios como clientes potenciales de otros servicios financieros.

■ *Inversión de recursos propios.* Una prueba de compromiso con el mercado de las microfinanzas es que los bancos comerciales como la Caja Social, el Banco del Pacífico y el Banco Pichincha invierten sus propios recursos en préstamos a clientes de bajos ingresos y a microempresarios. Según lo señalado por los representantes de los bancos, la inversión en microempresarios de bajos ingresos que son económicamente viables beneficia a la institución y fortalece el desarrollo económico nacional. La ubicación de sus sucursales es evidencia de este compromiso. Por ejemplo, la Caja Social tiene un alto porcentaje de sus sucursales en vecindarios de ingresos medianos y bajos. Una de sus oficinas más activas—con cerca de 10.000 clientes—está localizada en Ciudad Bolívar, uno de los vecindarios más pobres de Bogotá.

■ *Ahorros.* Los pequeños ahorros son importantes para bancos tales como la Caja Social, el Banco del Pacífico, el Banco Pichincha, BANDES, BECH y Bank of Nova Scotia. Sin embargo, sólo la Caja Social usa los ahorros como mecanismo esencial para conocer mejor a los clientes de bajos ingresos y como garantía de préstamos. Otros bancos podrían usar este modelo para expandir su oferta de crédito.

■ *Centros microempresariales.* Algunos de los bancos considerados en el estudio han invertido sus propios recursos en crédito para los microempresarios creando centros microempresariales. Estos centros constituyen una empresa menos riesgosa (bajo su control de calidad) y les permite experimentar, adoptar, adaptar y/o crear nuevos esquemas y metodologías, además de centralizar algunas de las transacciones relacionadas con las microempresas y reducir sus costos. Tal como lo demostró nuestra investigación exploratoria, las

microempresarias tienen una imagen negativa de las instituciones financieras. Así, estos centros representan una alternativa no intimidante cuyo personal se halla bien capacitado para servir a los microempresarios. Este manejo innovador permite servir mejor a las mujeres, considerando que éstas constituyen entre un 30 y un 40 por ciento de quienes reciben crédito en estos centros.

■ *Disposición a adoptar metodologías no tradicionales.* Las operaciones microfinancieras han incorporado al crédito características tales como variedad de actividades financiadas; préstamos por montos pequeños y, si el repago es bueno, prestamos escalonados (por montos crecientes); y flexibilidad en los requisitos de garantía. Estas características han demostrado ser efectivas para expandir el acceso al financiamiento por parte de las dueñas de negocios. Entre otros ejemplos de innovaciones adoptadas por las IFF figuran los siguientes: el uso de grupos solidarios por parte de BANDES, el uso del historial de ahorro para determinar la capacidad de crédito de los clientes por parte de la Caja Social, y el uso de “promotores” para buscar nuevos clientes por parte del Banco del Pacífico. Los centros microempresariales proporcionan una plataforma de capacitación para el personal del banco y constituyen un modelo para otras instituciones interesadas en la clientela microempresarial. Estos centros a menudo le sirven a los microempresarios como punto de entrada al sistema financiero formal.

■ *Servicios financieros personales vs. servicios corporativos/comerciales.* Dada la naturaleza “informal” de las microempresas, algunas instituciones financieras proporcionan préstamos empresariales a través de unidades de “operaciones bancarias personales”. A medida que los bancos se dan cuenta de la proporción que representan las empresas pequeñas y microempresas dentro del total de sus servicios personales, aumenta su interés por servir al sector microempresarial.

■ *Flexibilidad de los programas microempresariales.* Los programas microempresariales estudiados tienden a ser flexibles en la medida en que se ajustan a las características de los microempresarios y al

entorno económico. La flexibilidad se refleja en el tamaño de los préstamos. Más aún, por el lado de los ahorros, sólo se requiere un monto mínimo para abrir cuentas de este tipo.

■ *Escala de la cobertura.* La búsqueda de nuevas tecnologías financieras para expandir los volúmenes y la eficiencia de los préstamos es una cuestión importante para todos los bancos. La productividad, en términos de préstamos por analista o préstamos por dólar gastado, es un punto clave. La Caja Social y el Banco del Pacífico estaban realizando esfuerzos por mejorar sus sistemas de manejo de información para acelerar el procesamiento de sus créditos.

■ *Costo de las operaciones.* Las operaciones microempresariales de los bancos representan un pequeño porcentaje dentro del total de sus operaciones. Los dueños de bancos consideran que sus inversiones y costos en la cartera microempresarial se justifican con base en la evaluación de su intermediación financiera general, ya que también movilizan pequeños depósitos de los grupos de medianos y pequeños ingresos. Por lo tanto, los costos financieros están cubiertos y los costos operacionales se reducen como resultado de las economías de escala y de la capacidad instalada de los bancos.

Estos factores han tenido un impacto significativo en los servicios financieros que este tipo de bancos le presta a la microempresa. Dado el estado actual de los mercados financieros en los países estudiados, estas entidades contribuyen a incorporar a la población de bajos ingresos al uso de servicios del sector. Sin embargo, a medida que los mercados financieros crezcan y se vuelvan más competitivos, habrá una necesidad cada vez mayor de que estas instituciones desarrollen ventajas comparativas y mejoren su habilidad para identificar los nichos del mercado.

Cooperativas de ahorro y crédito

Los resultados de los estudios de caso indican que las CAC actualmente proporcionan servicios financieros a las mujeres de bajos ingresos en general, y a las microempresarias en particular, y que

pueden seguir expandiendo esa oferta. Las mujeres representan entre 30 y 45 por ciento de los socios de las CAC estudiadas. Las CAC contribuyen a prestar servicios financieros a la mujer de varias formas:

■ *Ventajas competitivas en los esquemas de ahorro.* Las CAC pueden tener una ventaja competitiva cuando se trata de proporcionar servicios de ahorros a grupos de bajos ingresos: se trata de su ubicación dentro y alrededor de las comunidades donde están los microempresarios. Esto hace que sean más convenientes para sus miembros que otros servicios financieros. Además, en la medida en que son parte de la comunidad a la que pertenecen su clientes, las CAC adquieren conocimientos sobre éstos y sus necesidades de servicios financieros (particularmente instrumentos de ahorro).

■ *Autosuficiencia y costos.* En las CAC, los ahorros representan la fuente de fondos más importante para el crédito. Las CAC examinadas son instituciones autosuficientes que se orientan a servir a sus miembros y a la comunidad. Con el paso de los años, las CAC han acumulado una base de capital propia y conocimientos acerca de sus socios, lo cual facilita el procesamiento de sus operaciones de préstamos. Estas instituciones funcionan cerca de los clientes, usan ahorros como garantía y evalúan la elegibilidad de los miembros para contratar préstamos con base en información sobre su vínculo común (por ejemplo, área de residencia). Los niveles de eficiencia operacional son evidentes en el número de préstamos por personal de crédito (en una CAC este número llegó a más de 800 préstamos) y en el cubrimiento de sus costos operativos.

■ *Membresía de bajos ingresos.* A medida que crecen, las CAC parecen querer ir más allá de los sectores “más pobres” de la población (como lo demuestra la distribución del tamaño de los préstamos usada como variable de medición). La variedad en la membresía ayuda a diversificar el riesgo. De hecho, las CAC pueden expandir sus servicios para llegarle a poblaciones con una variedad de niveles de ingreso, sin necesidad de distanciarse de la gente de bajos ingresos. El número de clientes de bajos ingresos a menudo

permanece igual o aumenta. Por ejemplo en Colombia, las CAC son el único intermediario financiero en 61 municipalidades.¹⁶

■ *Garantías.* Los ahorros se pueden usar para desarrollar la capacidad de endeudamiento y pago. Esto le permite al personal de las CAC conocer mejor a sus miembros. La práctica indica que es de esperar que aquellos miembros que ahorran regular y consistentemente puedan pagar sus préstamos de la misma manera. Una cuenta de “microahorros” facilita el acceso a un “micropréstamo”: un ahorro de US\$50 puede ayudar a obtener un préstamo por US\$250 (si la capacidad de pago lo permite). Si bien un préstamo de esta magnitud está garantizado en sólo 20 por ciento, la seguridad mejora en virtud del conocimiento que la CAC adquiere de los hábitos de ahorro del prestatario. Los avales o codeudores (principalmente otros miembros de la CAC) son otra forma común de garantizar deudas.

■ *Finanzas familiares y microempresariales.* Además de proporcionar una gama de préstamos relacionados con los negocios, las CAC ofrecen una variedad de servicios financieros que se adecúan a los requerimientos de la familia y los objetivos de las mujeres, a saber: financiamiento para productos de consumo familiar (principalmente electrodomésticos) y emergencias, inversiones en capital humano (préstamos para educación y salud) y otras inversiones (préstamos para hacer mejoras en la vivienda). La diversificación de la cartera de préstamos de las CAC contribuye a reducir el riesgo crediticio.

■ *Liderazgo y formulación de políticas.* Si bien los responsables por la formulación de políticas en las CAC representan supuestamente a sus miembros, las mujeres están mal representadas en las juntas directivas en relación con su participación en la membresía. Actualmente, el liderazgo y membresía de las CAC muestra poco conocimiento del potencial de las mujeres como clientas de servicios y como líderes en sus comunidades y en instituciones nacionales e internacionales relacionadas con las CAC. La carencia de datos sobre cuestiones de

¹⁶ Datos proporcionados por la Confederación de Cooperativas de Colombia (Bogotá).

género refleja la falta de conocimiento sobre la participación creciente de la mujer en la economía, o sobre su contribución como ahorradora, prestataria y usuaria de otros servicios financieros, e igualmente como líderes electas.¹⁷

■ *Entorno normativo.* Las CAC están supervisadas por agencias responsables por todo tipo de cooperativas (por ejemplo agrícolas, de consumidores, de ahorro y crédito, etc.). La falta de una estructura que supervise y regule a las CAC limita su expansión como intermediarias financieras. Por ejemplo, hasta 1992 la ley jamaíquina fijaba un tope del 12 por ciento en el interés que las CAC podían cobrar (aun cuando las tasas de inflación eran más altas). En Colombia DANCOOP (Departamento Nacional de Cooperativas), la entidad nacional responsable de supervisar a las CAC, no tiene la capacidad técnica y operacional para desempeñar adecuadamente su función de control. Durante los últimos cinco años, países como Costa Rica y Ecuador han cambiado sus leyes para colocar a las CAC más grandes bajo el control de la superintendencia de instituciones financieras. A fines de 1996, Colombia estaba considerando cambios normativos similares.

Organizaciones no gubernamentales

A diferencia de lo sucedido con estudios previos, esta investigación encontró una variedad de vínculos entre las ONG y las IFF. Más aún, fue posible establecer que estos vínculos aumentan el acceso de las microempresarias a los servicios financieros. ONG tales como ADEMI, PROPESA, Actuar y FED (todas afiliadas a ACCION Internacional) juegan un papel importante como “plataformas” de crédito minorista con fondos obtenidos en los mercados financieros locales. Más aún, algunas ONG tales como Actuar están evolucionando para convertirse en intermediarias financieras formales.¹⁸ Estas ONG más avanzadas están mejor equipadas para servir a las

¹⁷ Un miembro de una CAC tiene derecho a votar en las elecciones para junta directiva. De acuerdo con el principio cooperativo, cada miembro tiene un voto sin importar el monto de su capital en la CAC.

¹⁸ En 1993, Actuar creó Finansol, una corporación financiera.

empresarias de bajos ingresos, quienes por lo general tienen una opinión positiva de las ONG.

A menudo, las ONG adoptan el rol de intermediarias sociales, vinculando a los microempresarios con las instituciones financieras de diversas formas. El Banco Pichincha del Ecuador mantiene varios arreglos con ONG que son manejados a través de líneas especiales de crédito del gobierno. En cambio el Banco del Pacífico prefiere tener su propio programa microempresarial. Asimismo, a medida que las ONG evolucionan para convertirse en instituciones viables, igualmente tratan de preservar a sus clientes buenos y comienzan a competir con las IFF. Por ejemplo, muchos clientes de ADEMI podrían en efecto solicitar préstamos a los bancos comerciales pero aparentemente prefieren el servicio que les proporciona ADEMI. Las ONG que centran sus servicios en las mujeres (tales como FINAM y Fundación Mujer) juegan un rol fundamental en la prestación de asistencia técnica y transferencia de tecnología a las mujeres en la industria manufacturera, considerando que la mayoría de estas organizaciones se concentran en microempresas dedicadas al comercio. Estas ONG también están ayudando a promover y estimular a la mujer microempresaria y sus negocios.

En los últimos diez o quince años, las ONG en los países estudiados se han convertido en importantes proveedoras de servicios financieros para las microempresarias de bajos ingresos. En la oferta de crédito, las ONG están contribuyendo a profundizar el mercado al tiempo que proporcionan los préstamos relativamente más pequeños que estas clientas demandan, especialmente para microempresas comerciales a las cuales adjudican créditos por montos más reducidos que otras instituciones. Las mujeres obtuvieron entre el 25 y 64 por ciento de los préstamos otorgados por las ONG estudiadas. Entre los factores que afectan la oferta de servicios financieros por parte de las ONG figuran:

■ *Características del crédito.* Las siguientes son las características del crédito que definen la oferta de servicios financieros por parte de las ONG: (a) tasas de interés determinadas por las condiciones del mercado y factores de costo; (b) garantías flexibles y sustitutos de garantías; (c) financiación de todo tipo de actividades económi-

cas; (d) inexistencia de pisos relativos al monto mínimo de los préstamos; y (e) un enfoque minimalista en el que la adjudicación del préstamo no está condicionada a que el solicitante haya tomado cursos de capacitación.

■ *Estandarización del procesamiento de préstamos.* Las características del crédito de las ONG estudiadas contribuyeron a estandarizar y por ende a simplificar sus evaluaciones y procesos de aprobación, permitiéndoles proporcionar un mayor número de préstamos pequeños a microempresarios (especialmente mujeres). Las ONG que cuentan con programas de crédito más desarrollados pueden procesar más de 10.000 préstamos anuales; el rango de préstamos por analista de crédito es de 150 a 250.

■ *Viabilidad institucional.* Las ONG que adoptaron programas de crédito cuyas características atraen a las microempresarias de bajos ingresos han logrado autosuficiencia y viabilidad operacional. Las operaciones de crédito en gran escala y la utilización de tasas de interés que reflejan los costos institucionales generan ingresos que cubren los gastos operacionales. Esas ONG han contribuido a que el eje de la discusión se desplace de la viabilidad de los programas a la viabilidad de las instituciones. Los costos de las ONG difieren de los de las CAC y los bancos pues tienden a ser mayores. Los costos de operación varían ampliamente entre las mismas ONG como consecuencia de las diversas metodologías de crédito y fuentes de fondos utilizados. Sin embargo, sus costos financieros son más bajos que los de los bancos y las CAC porque operan con donaciones.

■ *Evolución hacia IFF.* Dada la escala de sus operaciones y su nivel de viabilidad financiera, las ONG más desarrolladas están en vías de convertirse en IFF. Actuar (Colombia) se ha transformado en una compañía financiera, Finansol. La evolución hacia IFF beneficia a las microempresarias (y microempresarios en general) en dos sentidos: (a) en la medida en que expanden el acceso a los recursos de los mercados financieros locales y (b) en la medida en que ofrecen una oportunidad para ahorrar. Esta transformación ha cambiado el centro de la discusión, la cual no se circunscribe únicamente al crédito sino que abarca una gama más amplia de servicios financieros. Los

resultados proporcionan evidencia de que existe demanda microempresarial, particularmente por parte de las mujeres, por instrumentos de ahorro. Además, para los microempresarios en general, pero particularmente para las microempresarias, el desarrollo de una variedad más amplia de servicios financieros es importante tanto para las inversiones de negocios como para las relacionadas con el hogar.

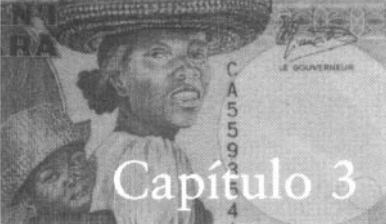
■ *Transacciones de segundo piso de fondos microempresariales.* Las ONG como Fondomicro (República Dominicana)¹⁹ que se especializan en operaciones de segundo piso proporcionan un servicio financiero importante a otras ONG locales tales como ADEMI. También pueden ayudar a establecer estándares de desempeño entre las ONG locales en lo que se refiere a la provisión de servicios crediticios.

■ *Actividades no crediticias.* Además de aquellas organizaciones que se especializan en crédito, las ONG que realizan otras actividades no crediticias (por ejemplo capacitación, mercadeo, asistencia técnica) seguirán teniendo programas de crédito. Estos programas pueden ser un factor importante en el desarrollo de capacidades específicas por parte de los microempresarios en general y de las mujeres en particular. También pueden ser un factor importante para abrir nuevos mercados, ayudar a las mujeres a comenzar un negocio, promover un tipo particular de actividad y desarrollar nuevas tecnologías.

Este capítulo hizo énfasis en la manera en que los bancos, las CAC y las ONG le proporcionan servicios financieros a los microempresarios en general y a las mujeres en particular. Una variedad de instituciones participa en la oferta de servicios microfinancieros. En sus respectivos países, las instituciones estudiadas constituyen una gran proporción del mercado local de servicios financieros para los microempresarios. Al existir una variedad de instituciones financieras que compitan entre sí, las microempresarias y sus familias se benefician de una gama más amplia de productos financieros tanto para inversiones relacionadas con el hogar como con sus negocios.

¹⁹A fines de 1996, Fondomicro estaba en vías de convertirse en banco comercial.

Página en blanco a propósito



Capítulo 3

Bancos comerciales y microfinanzas: Prácticas al alcance de la mujer microempresaria

Hace una década, los profesionales del desarrollo afirmaban que las instituciones financieras formales, especialmente los bancos comerciales, ofrecían pocas posibilidades de aumentar la disponibilidad de servicios financieros a las microempresas, particularmente aquellas de propiedad de mujeres, las cuales rara vez cumplen con los requisitos bancarios tradicionales (Lycette y White, 1989). Este capítulo resume los hallazgos de ocho estudios de caso de bancos comerciales y analiza los servicios de crédito y ahorro de los bancos, concentrándose en su capacidad de servir a los clientes microempresarios, y en los factores institucionales que favorecen este tipo de cobertura. Los resultados de los estudios de caso indican que, a diferencia de lo que se esperaba, algunas instituciones financieras comerciales sí están expandiendo el tipo y la cobertura de los servicios financieros a las microempresas, tanto a nivel de segundo como de primer piso, y que en la mayoría de estas instituciones la participación de las mujeres es similar a la encontrada en los programas microempresariales de las ONG.

Entre los bancos estudiados figuran el Banco del Desarrollo (BANDES) y el Banco del Estado (BECH) una entidad pública en Chile; la Caja Social en Colombia; el Banco Federado de las

cooperativas de ahorro y crédito (CAC) de Costa Rica; el Banco BHD en la República Dominicana; el Banco del Pacífico y el Banco Pichincha en Ecuador, y el Banco de Nova Scotia en Jamaica (ver Cuadros 2.1 y 2.2 para información institucional básica). Este capítulo se concentra principalmente en los bancos comerciales con las carteras microempresariales más grandes y desarrolladas y con servicios de ahorro en la oferta de microfinanzas de sus respectivos países: BANDES, la Caja Social y el Banco del Pacífico.

Servicios de crédito

Acceso de la mujer al crédito bancario

Los estudios de caso demuestran que en estas instituciones la proporción de préstamos microempresariales adjudicados a las mujeres es similar a su participación en la propiedad de negocios en sus respectivos países. La mujeres recibieron el 50 por ciento de los préstamos microempresariales del BANDES de Chile, el 44 por ciento de los del Banco del Pacífico en Ecuador y el 41 por ciento de los de la Caja Social en Colombia. Estos niveles son comparables a aquellos logrados por las ONG en sus respectivos países (Cuadro 3.1).

Más aún, la escala de participación de estos bancos en la oferta de préstamos microempresariales era significativa comparada con la de las ONG más avanzadas estudiadas. El Cuadro 3.1 muestra que la cartera de préstamos microempresariales del BANDES (US\$3,4 millones a diciembre de 1992) era aproximadamente tres veces superior a la de PROPESA, una ONG exitosa en Chile, y más de diez veces mayor que la de FINAM, una ONG que se dedica a servir a la mujer. En el caso de la Caja Social de Colombia, los US\$5 millones estimados en préstamos microempresariales superaban los US\$4,3 millones concedidos por la ONG Actuar. En Ecuador, los préstamos pendientes del Banco del Pacífico sumaban US\$2,1 millones mientras que los de la ONG FED eran de US\$1,5 millones. Estos resultados muestran que por lo menos algunos bancos están contribuyendo activamente a la oferta de crédito microempresarial en sus países.

Sin embargo, el monto promedio de los préstamos era mayor en el caso de los bancos comerciales, y por lo tanto algunas de las ONG más exitosas (como Actuar y FED) llegaban a un número mayor de microempresarias, especialmente en la categoría de préstamos microempresariales más pequeños. Esto se puede explicar por dos factores. En primer lugar, las ONG tienden a especializarse en préstamos más pequeños para actividades comerciales, mientras que los bancos generalmente ofrecen préstamos de más largo plazo para activos fijos. En segundo lugar, las ONG se dedican a servir a las poblaciones de ingresos más bajos dentro de los sectores menos favorecidos.

Para entender mejor los préstamos bancarios, el estudio examinó algunas de las características más relevantes del acceso al crédito por

Cuadro 3.1 Comparación entre ONG y bancos comerciales: Cartera de préstamos para la microempresa (al 31 de diciembre de 1992)

País/ Institución	Préstamos por cobrar (Millones de US\$)	Préstamos por cobrar (Número)	Promedio de préstamo por cobrar (US\$)	Porcentaje de mujeres pres- tatarías en la cartera (Número de préstamos)(%)
COLOMBIA				
Actuar (ONG)	4,3	24.685	174	45
Caja Social (banco)	5,0	3.756	1.346	41
CHILE				
PROPESA (ONG)	1,1	3.565	305	44
FINAM (ONG) (orientada a mujeres)	0,292	1.190	245	93
BANDES (banco)	3,4	3.492	988	50
ECUADOR				
FED (ONG)	1,5	4.554	329	56
Pacífico (banco)	2,1	9.004	239	44

Fuente: Basado en los estudios de países.

parte de las microempresarias: (a) disponibilidad y distribución de los préstamos pequeños, (b) tipo de actividades financiadas, y (c) términos y condiciones de los préstamos tales como tasas de interés y garantías.

Disponibilidad y distribución de los préstamos pequeños por género

Según los datos sobre la distribución del total de los préstamos por cobrar es posible dividir a los bancos de los seis países en dos grupos. En el primer grupo están los de Chile, Colombia y Ecuador, donde más del 50 por ciento de su número total de préstamos de todo tipo en cartera son inferiores a US\$5.000.

Por el contrario, en los bancos de Jamaica y la República Dominicana más del 50 por ciento de los préstamos por cobrar son de más de US\$5.000, lo cual indica que estas entidades no son tan activas en el área microfinanciera. El Banco Federado (Costa Rica), que hace préstamos de segundo piso al sector cooperativo con fondos gubernamentales e internacionales, es un poco híbrido. Este prestó alrededor de US\$28 millones a las CAC y otras cooperativas, las cuales a su vez hicieron préstamos a sus asociados para actividades productivas en agricultura, empresas pequeñas y microempresas por montos inferiores a US\$5.000.

El tamaño del préstamo parece ser un factor importante cuando se trata de explicar las diferencias de género en el acceso al crédito en las IFF (Buvinić y Berger, 1990). Los análisis de préstamos microfinancieros para tres bancos (Banco del Pacífico, la Caja Social y BANDES) muestran que entre las mujeres, una proporción relativamente menor de los préstamos están en las categorías de préstamos más grandes (Cuadro 3.2). Por ejemplo, en la Caja Social casi el 57 por ciento de los hombres tenían préstamos que oscilaban entre US\$3.750 y US\$5.000, mientras que sólo el 29 por ciento de las mujeres tenían créditos de ese tamaño.

El Cuadro 3.3 presenta un resumen del crédito microempresarial de los bancos más activos de la muestra. En este caso se estudiaron los datos relacionados con el tamaño pequeño de los préstamos bancarios comparados con los de las instituciones no bancarias (ONG y CAC) para obtener un mejor perfil de los servicios financieros de los

bancos hacia el sector microempresarial. Los rangos de los tamaños promedios de los préstamos por cobrar de las ONG y los bancos oscilaban entre US\$174 y US\$ 1.346 en Colombia, y entre US\$245 y US\$988 en Chile. Estas variaciones indican que las ONG sirven a un mercado donde la demanda es por préstamos más pequeños, mientras que los bancos tienden a servir a clientes que solicitan préstamos más grandes.

Analizando los resultados en los seis países se nota que el préstamo promedio de los bancos (como proporción del PIB per

Cuadro 3.2 Distribución de préstamos por cobrar microempresariales bancarios (número) según su tamaño y el sexo del prestatario (a diciembre de 1992) (porcentaje)

Rango en US\$	Hombres	Mujeres
Caja Social		
<\$625	1	2
\$625–\$1.250	8	14
\$1,250–\$2.500	23	32
\$2.500–\$3.750	11	23
\$3.750–\$5.000	57	29
<i>Participación por sexo</i>	59	41
BANDES		
< \$1.000	44	50
\$1,000–\$5.000	56	50
<i>Participación por sexo</i>	50	50
Banco del Pacífico		
<\$500	38	53
\$500–\$1.000	47	38
\$1.000–\$5.000	15	9
<i>Participación por sexo</i>	56	44

Fuente: Estudios de países.

cápita) se compara mejor con el de las ONG en Ecuador y Chile. En el caso de Colombia, la Caja Social proporciona préstamos más grandes que las CAC y las ONG.

Actividades financiadas

Uno de los hallazgos importantes del estudio tiene que ver con el grado en que los bancos otorgan crédito a las microempresas en la forma de “préstamos personales” y no como préstamos empresariales. Por ejemplo, alrededor de un 77 por ciento de los préstamos de la Caja Social son de tipo personal. Según representantes de la Caja Social, muchos de estos préstamos son clasificados como tales debido a que la mayoría de estos negocios no son “formales” o

**Cuadro 3.3 Promedio de préstamos microempresariales:
Comparación entre bancos y otras instituciones**

	Promedio de préstamo por cobrar 31 de diciembre, 1992 (US\$)	PIB per cápita 1992 (US\$)	Promedio de préstamo por cobrar como porcentaje del PIB per cápita
COLOMBIA			
Caja Social	1.346	1.487	91
CAC Cupocrédito	687		46
Actuar	174		12
CHILE			
BANDES	988	2.940	34
PROPESA	305		10
FINAM	245		8
ECUADOR			
Banco del Pacífico	239	1.346	18
CAC Progreso	874		65
FED	329		24

Fuente: Estudios de países.

porque el tipo de garantías usadas son cuentas de ahorro o avales. Lo mismo en el caso del Banco BHD, el cual decidió crear una unidad especial pequeña/ micro cuando se dio cuenta que muchos préstamos personales tenían propósitos empresariales. Los bancos chilenos estudiados prestan principalmente para vivienda (programas sociales de vivienda) y actividades de negocios. El Banco Federado de Costa Rica hace préstamos a las CAC y otras cooperativas para fines productivos.

Los bancos con una cartera de préstamos para microempresa financian muchos tipos de actividades y juegan un rol especialmente importante en el financiamiento de activos fijos con préstamos de más largo plazo. El otorgamiento de este último tipo de préstamos satisface una necesidad importante de servicios financieros, ya que las ONG proporcionan principalmente préstamos microempresariales de corto plazo para capital de trabajo.

Características del crédito

Además del tamaño de los préstamos y las actividades financiadas, este estudio examinó otras características, a saber, tasas de interés, garantías, plazos de los créditos y mecanismos de atención al cliente. Esta sección resume los factores que facilitaron la prestación adecuada de servicios crediticios a las microempresas.

Tasas de interés. Todos los bancos estudiados cobraban tasas de interés de mercado (similares a las cotizadas en otros bancos del país) en los préstamos microempresariales. Estas tasas eran iguales o menores que las de las ONG con programas de crédito para la microempresa (Cuadro 3.4). Si bien el cobro de tasas de interés más altas podría ayudar a los bancos a incrementar sus ingresos financieros para cubrir el costo de sus operaciones orientadas a la microempresa, el personal entrevistado afirmó que temía que hubiera publicidad negativa si le cobraban a los empresarios de bajos ingresos unos intereses que excedían las tasas comerciales en ese momento.

Las tasas de interés efectivas (Cuadro 3.4) y las tasas de interés reales eran más competitivas en las instituciones estudiadas en Chile, Colombia y Ecuador que en los otros países. Los resultados parecen

indicar que en los países con una variedad y cantidad inferiores de instituciones con oferta de crédito microempresarial, las tasas de interés cobradas por este tipo de préstamos tienden a ser mayores

Cuadro 3.4 Comparación de tasas de interés para préstamos microempresariales

	Tasa de interés efectiva anual (%)
COLOMBIA (a octubre de 1993)	
Caja Social	35,3
CAC Cupocrédito	34,4
Actuar	35,3
<i>Tasa de inflación 22.4%</i>	
CHILE (a diciembre de 1992)	
Banco del Desarrollo (BANDES)	39,6
Banco del Estado (BECH)	25,3
PROPESA	69,0
FINAM	51,2
<i>Tasa de inflación 12.6%</i>	
ECUADOR (a octubre de 1993)	
Banco del Pacífico	47,2
Banco Pichincha	55,5
CAC Progreso	55,5
FED	60,0
<i>Tasa de inflación 45%</i>	
REPUBLICA DOMINICANA (a octubre de 1993)	
Banco BHD	32,0
CAC San José	47,9
ADEMI	83,8
FDD	63,3
<i>Tasa de inflación 4.7%</i>	

Fuente: Estudios de países.

que el promedio de las tasas del mercado. Por ejemplo, en la República Dominicana existe una amplia diferencia entre las tasas de interés más altas y las más bajas cobradas por préstamos microempresariales en distintas instituciones del país.

Garantías. Los casos estudiados sugieren que los requisitos de garantía son cada vez más flexibles. Uno de los sustitutos de garantía más innovadores es el usado por BANDES (Chile), entidad esta que proporciona préstamos microempresariales a través de grupos solidarios (donde los miembros que pertenecen al grupo se controlan unos a otros) para garantizar la amortización de los préstamos y aumentar la cobertura a menor costo. Este enfoque le permite al banco llegar a un mayor número de microempresarios. A las mujeres—quienes tienden a tener menos acceso a las formas tradicionales de garantía como lo son los bienes raíces—se las estimula a participar en los procesos de préstamos.

BANDES y el Banco del Pacífico le conceden gran importancia a tener promotores de crédito especialmente capacitados, quienes tienen la responsabilidad de buscar y seleccionar clientes. La escogencia de clientes a través de la asistencia técnica es una parte importante de la administración del riesgo. Estos bancos también ofrecen préstamos escalonados como incentivo para fomentar un buen nivel de repago, por lo cual utilizan el historial crediticio del aplicante como sustituto de garantía.

La Caja Social reduce sus riesgos en los préstamos microempresariales familiarizándose con el historial de ahorro de los clientes. Asimismo emplea el historial de amortización de los préstamos como evidencia de capacidad crediticia para futuras solicitudes, al tiempo que utiliza la posibilidad de conceder préstamos escalonados para motivar a los clientes a pagar. Para préstamos que excedan US\$10.000, la Caja Social requiere formas de garantía más tradicionales como lo son los bienes raíces.

Ninguno de los bancos estudiados contaba con garantías reales en los casos de pequeños préstamos para capital de trabajo. La forma más común de garantía era un aval o codeudor. Para estos bancos, la naturaleza informal de las microempresas hace que el historial de crédito (y ahorro) personal del dueño del negocio sea

tan importante como los estados financieros. Sin embargo, la encuesta exploratoria de este estudio encontró que la mayoría de los microempresarios creían que todos los bancos requieren bienes raíces como garantía, lo cual refleja su falta de información acerca de las IFF.

Plazos y cuotas de amortización de los préstamos. Los plazos de los préstamos bancarios para las empresas pequeñas y microempresas oscilaban entre seis meses y cuatro años. Tales plazos están determinados por el entorno económico y financiero local, y por el destino de los préstamos (personales, capital de trabajo, activos fijos). El tipo de amortización más frecuente es mensual. Los bancos (y otros tipos de IFF) proporcionan préstamos para activos fijos (préstamos mayores con vencimiento a más largo plazo) en mayor proporción que las ONG. El estudio encontró menos flexibilidad en los plazos de repago de los bancos que en los requeridos por aquellas ONG que se dedican con éxito a las microfinanzas.

Mecanismos especiales de atención al cliente. Los tres bancos más activos en microfinanzas—BANDES (Chile), la Caja Social (Colombia) y el Banco del Pacífico (Ecuador)—tenían centros microempresariales financiados por ellos mismos, y en algunos casos por donantes internacionales. El BECH (Chile) tiene un programa de pequeñas empresas que estaba en vías de desarrollar esquemas para microempresas durante el período del estudio. Además del crédito, una de las actividades más importantes de estos programas era la asistencia técnica.

Para llegar a los microempresarios, los bancos tendían a utilizar dos estrategias: (a) proximidad a esta clientela a través de sucursales y/o personal de crédito que selecciona y recolecta datos para el análisis de los préstamos, y (b) centralización del procesamiento de datos. En el Banco del Pacífico, el personal del programa micromprensarial de la oficina central visitaba a los clientes con computadoras personales conectadas en línea con un centro de procesamiento de datos. La Caja Social había creado centros de procesamiento de crédito para minimizar el tiempo que el personal de las sucursales gastaba procesando los datos de los préstamos.

La tecnología de crédito computarizada facilita el análisis de información, le da transparencia al proceso y separa la de toma de decisiones de la función de revisión. La sucursal que recibe la solicitud aún tiene la responsabilidad de recolectar toda la información pertinente según la línea de crédito y el segmento del mercado (por ejemplo, microempresas). Pero también puede enviar los datos en forma rápida y eficiente a los centros de procesamiento a través de esta nueva tecnología. Allí, el informe de crédito es revisado por un grupo de analistas divididos por segmentos del mercado, quienes evalúan el puntaje del crédito y recomiendan su aprobación. Este enfoque de usar personal de la sucursal para recolectar información y personal de la central para procesarla permite un análisis más eficiente del riesgo y un período de respuesta al crédito que oscila entre cinco y ocho días.¹

La Caja Social usa otros enfoques innovadores para servir a los microempresarios. Esta entidad tiene una agencia en el centro de Bogotá que se dedica por completo a servir a este tipo de clientes. Esta oficina administra programas financiados a través de donantes internacionales y otros programas microempresariales específicos. Asimismo, el programa microempresarial de BANDES está radicado en una oficina central que se dedica especialmente a los clientes microempresariales.

Las políticas institucionales del Banco del Pacífico, BANDES y la Caja Social contienen una directriz específica de llegar a grupos de bajos ingresos y microempresarios. Además de las características de los préstamos anteriormente descritas, su compromiso se hace evidente en la ubicación de sus oficinas. La Caja Social tiene sucursales en vecindarios de bajos ingresos en áreas urbanas y semirurales. El 18 por ciento de los prestatarios de Caja Social ganaban menos de US\$240 al mes (equivalente a dos salarios mínimos mensuales en Colombia). Estas instituciones tienen el compromiso de asignar sus propios fondos para proporcionar servicios a las poblaciones de bajos ingresos. Si bien BANDES y la Caja Social han participado en programas microempresariales usando recursos de agencias interna-

¹ Ver Arango (1996) para un análisis más reciente del centro de procesamiento de datos de la Caja Social.

cionales, la mayor proporción de su portafolio destinado al sector proviene de sus propios fondos.²

Eficiencia operacional

Todos los bancos estudiados son rentables y tienen una buena posición en el sector financiero de sus respectivos países. Por lo tanto, cuando analizamos las IFF seleccionadas para este estudio nuestra preocupación no era tanto con su sostenibilidad institucional como con el producto (micropréstamos) dentro de su cartera total.³

La heterogeneidad de las instituciones estudiadas y la falta de disponibilidad de datos hicieron difícil comparar específicamente la sostenibilidad de las operaciones relacionadas con micropréstamos. Entre los bancos estudiados, los préstamos microempresariales representaban menos del cinco por ciento del total de la cartera. Por esta razón y porque a menudo se otorgan como préstamos personales, evaluar su eficiencia operacional es engorroso.⁴ Por lo tanto, aquí la aproximación a la eficiencia operacional de las instituciones se basa en los datos obtenidos acerca de la relación entre gastos operacionales y la cartera total (Cuadro 3.5).

En el caso de BANDES, el personal y otros gastos administrativos como porcentaje total de los préstamos por cobrar del cuatro por ciento. Para su programa microempresarial, esta relación es de 25 por

² Por ejemplo, la Caja Social adjudicó préstamos microempresariales por US\$600.000 entre 1988 y 1992 como parte del Programa Global de Microcrédito del Banco Interamericano de Desarrollo. Esto representó cerca del 6 por ciento del total de esa línea de crédito internacional. En una evaluación del Programa de Crédito Global, Marulanda (1992) indicó que la Caja Social tuvo una participación limitada en el programa porque los cambios en los sistemas de información en esos momentos hacían que el uso de sus propios fondos y procedimientos operacionales fuera más rentable que el uso de la línea de crédito. Dos bancos comerciales que participaron en el mismo programa, aunque en menor proporción, lo hicieron para aprovechar la garantía internacional y por razones caritativas.

³ Dado que las instituciones incluidas en este estudio son tan diversas, el análisis comparativo se restringió a los aspectos de los préstamos microempresariales y trata sólo secundariamente con las operaciones totales de las IFF.

⁴ Los gastos operacionales específicos para los programas microempresariales sólo estaban disponibles en BANDES. La Caja Social y el Banco del Pacífico tienen préstamos microempresariales en todas sus oficinas y no fue posible obtener gastos operacionales específicos relacionados con la microempresa.

ciento. En cambio en PROPESA es de 37 por ciento. Este tipo de indicador permite comparar la eficiencia operacional del programa microempresarial tanto dentro de la institución (es decir, en com-

Cuadro 3.5 Costos operacionales como porcentaje de la cartera (al 31 de diciembre de 1992)

	Préstamos por cobrar (Millones de US\$)	Costos totales administrativos y de personal (Millones de US\$)	Costos totales administrativos y de personal a Préstamos por cobrar (%)
CHILE			
BANDES			
Total del Banco	571,1	23,0	4
Operaciones microempresariales	3,4	0,9	25
PROPESA	1,1	0,4	37
COLOMBIA			
Caja Social			
Total del Banco	161,2	23,7	15
Operaciones microempresariales	5,0	n.d.	n.d.
CAC Cupocrédito	72,3	7,3	12
Actuar	4,3	0,9	22
ECUADOR			
Banco del Pacífico	154,6	20,9	13
Banco Pichincha	123,6	16,2	13
CAC Progreso	3,0	0,2	18
FED	1,5	0,3	25
REPUBLICA DOMINICANA			
Banco BHD	36,3	4,2	11
CAC San José	3,4	0,2	10
ADEMI	6,9	1,6	23
FDD	1,3	0,6	46

Fuente: Estudios de países.

Nota: La medida usada más comunmente para este indicador es el promedio de los préstamos por cobrar. Debido a la falta de datos, estos cálculos están basados en los totales de los préstamos por cobrar a 31 de diciembre de 1992.

paración con otras operaciones de crédito de BANDES) como con otras instituciones (es decir, en comparación con una ONG que tenga tipos similares de préstamos). El programa microempresarial de BANDES era más eficiente (tal y como se le midió aquí) que el de la ONG. El Cuadro 3.5 también presenta los datos disponibles para la eficiencia operacional general de otras instituciones.

La pequeña proporción que representan los préstamos microempresariales en la cartera total significa que éstos no presentaban un riesgo significativo para los bancos. Las tasas generales de morosidad para los bancos con carteras de préstamos microempresariales grandes—BANDES, la Caja Social y el Banco del Pacífico—eran inferiores al tres por ciento.

Es importante considerar el costo de oportunidad de asignar recursos humanos y otros costos operacionales a una cartera de préstamos microempresariales. Como se discutió en el capítulo anterior, algunos bancos en el estudio consideran la prestación de servicios financieros a una clientela de más bajos ingresos como parte de su misión institucional. Las reformas recientes que promueven la competencia de las instituciones financieras en el mercado han fomentado la búsqueda de eficiencia, ventajas comparativas y nichos específicos por parte de los bancos estudiados. Por ejemplo, la Caja Social hace énfasis en que su clientela es la población de medianos y bajos ingresos. BANDES se define a sí mismo como una institución financiera que privilegia las empresas medianas y pequeñas, así como las microempresas que no están atendidas por otras instituciones financieras.⁵ El Banco del Pacífico ha demostrado su compromiso con el desarrollo microempresarial a través de la creación de su Programa de Desarrollo de la Comunidad iniciado en 1977. Para cumplir con su misión y ejecutar sus políticas respecto a la microempresa, los bancos usan una variedad de enfoques:

Enfoque directo/minorista. Este enfoque se expresa de varias formas:

- El microempresario es un cliente directo; generalmente se le otorgan “préstamos personales”.

⁵ Banco del Desarrollo, Memoria Anual 1992.

- El microempresario es un cliente del “centro de desarrollo microempresarial” (Pacífico, BANDES y Caja Social); el banco utiliza sus propios fondos o recursos externos.
- El banco tiene sucursales asequibles en áreas de bajos ingresos.

Enfoque indirecto/mayorista. Entre los bancos estudiados, el Pichincha y el Federado usan un enfoque mayorista. El Banco Pichincha le presta a las ONG, mientras que el Federado le sirve de banco de segundo piso a las CAC afiliadas a la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Costa Rica. Los fondos usados para estos préstamos pueden ser del mismo banco o externos.

El enfoque indirecto o de segundo piso está sujeto a la capacidad de las ONG, CAC y otras agencias locales (por ejemplo agencias del gobierno) para establecer relaciones con los bancos. Como se discutirá en el Capítulo 5, algunas de las ONG estudiadas solicitan préstamos a los bancos (por ejemplo ADEMI y la Fundación Ecuatoriana para el Desarrollo); éstas piensan que este enfoque se está popularizando a medida que las ONG se fortalecen institucional y financieramente.

La sostenibilidad de los servicios financieros bancarios dirigidos a la microempresa se ve limitada principalmente por la capacidad que éstos tengan para cubrir los gastos directos e indirectos. En términos de gastos indirectos, el Cuadro 3.5 muestra que las carteras de préstamos más grandes permiten que los costos administrativos se distribuyan sobre una base más amplia. Se podría argumentar que los bancos cuentan con economías de escala a través del mejor uso de su capacidad existente para hacer préstamos.

Los préstamos microempresariales tienen dos tipos de costos directos: (a) gastos operacionales fijos y recursos humanos dedicados al desarrollo y mantenimiento de la cartera microempresarial, y (b) el costo financiero de los fondos invertidos en la cartera. La competencia ha ayudado a hacer que los bancos operen con más eficiencia. Algunos de los logros en materia de eficiencia se derivan de la aplicación de mejores tecnologías; tal es el caso de los sistemas computarizados que permiten que las solicitudes de préstamo sean procesadas más rápidamente. Sin embargo, si bien es cierto que los sistemas en línea permiten una toma de decisiones más rápida y descentralizada, también requieren una serie de cambios organizacionales para cap-

turar todos los beneficios de estas nuevas capacidades. El Banco del Pacífico constituye un ejemplo de este ajuste organizacional. Allí la autoridad de tomar decisiones acerca de los préstamos se ha integrado a través de nuevos procedimientos en forma tal que quienes promueven el crédito microempresarial están equipados con computadoras personales en línea; ésto les permite procesar los préstamos y tomar las decisiones en el lugar mismo.

Instituciones como la Caja Social y el Banco del Pacífico usan los ahorros como su fuente principal de fondos. Las cuentas de ahorro pagan tasas de interés más bajas que los principales instrumentos financieros de otros bancos como lo son los depósitos a término fijo. En Colombia, las reformas financieras redujeron los requisitos de encaje legal para las cuentas de ahorro, aumentando la disponibilidad de fondos para prestar. Así, los pequeños ahorradores que viven en barrios de estratos económicos medianos y bajos se han convertido en una fuente importante de fondos para las instituciones. Por ejemplo, la Caja Social opera una sucursal con más de 10.000 clientes en Ciudad Bolívar, un vecindario de bajos ingresos en Bogotá donde operan cientos de tenderos, vendedores ambulantes y microempresas.⁶

Tanto para los bancos como para las ONG, lo más importante del crédito microempresarial no es tanto el monto del préstamo sino el número de préstamos procesados al mínimo costo para hacer que este tipo de operación sea financieramente viable. El Cuadro 3.6 compara la eficiencia operacional medida según el número de préstamos por analista de crédito en tres de las instituciones estudiadas en Chile. El número de préstamos microempresariales por cobrar en BANDES es mayor que en PROPESA o BECH (principalmente pequeños préstamos empresariales). Sin embargo, el número de préstamos desembolsados por analista anualmente en PROPESA es casi el doble que el de BANDES. Este indicador refleja los términos de vencimiento más largos de los préstamos de BANDES (de uno a tres años)

⁶ Las sucursales en las áreas de bajos ingresos son rentables porque sus costos administrativos (por ejemplo arriendo, servicios públicos) son bajos comparados con las sucursales ubicadas en otros sectores de la ciudad. Comentarios del presidente de la Caja Social en el Seminario Final en el BID sobre "Servicios Financieros para la Microempresa", Washington, D.C., 22 de septiembre de 1994.

Cuadro 3.6 Chile: Indicadores de desempeño para instituciones seleccionadas (al 31 de diciembre de 1992)

	Préstamos por cobrar por analista de crédito (<i>Número de préstamos</i>)	Préstamos por cobrar por analista de crédito (<i>US\$</i>)	Número de préstamos colocados por analista
BANDES	269	265.383	254
BECH (1)	41	327.824	49
PROPESA	238	72.371	584

Fuente: Mehech *et al* (1994).

(1) Programa de préstamos para la pequeña empresa.

comparados con la cartera de PROPESA de préstamos de corto plazo para capital de trabajo (de tres a seis meses).

Servicios de ahorro: Las cuentas pequeñas cuentan

Los estudios de países identificaron las distintas fuentes de fondos bancarios, a saber, ahorros a la vista y otros tipos de depósitos a término fijo (Cuadro 3.7). Las cuentas de pequeños ahorros representaban una fuente importante de fondos para algunas de las instituciones estudiadas. En los bancos en Colombia y Ecuador, por ejemplo, las cuentas de ahorro con menos de US\$1.500 de saldo promedio constituyen más del 50 por ciento de los ahorros totales. Estos pagan tasas de interés competitivas y los requisitos para abrir una cuenta son mínimos (US\$12 en la Caja Social).

Los bancos chilenos captan ahorros principalmente a través de cuentas a plazo⁷ vinculadas al financiamiento de vivienda. En Chile, los ahorros a plazo y a la vista representan el 12 por ciento de los ahorros totales del país. BANDES era el único banco privado chileno

⁷ El *ahorro a plazo* es un tipo de ahorro con un número limitado de retiros (cuatro a seis anuales); en el *ahorro a la vista* (libretas de ahorro) los retiros son ilimitados.

que sirve a los grupos de medianos y pequeños ingresos, particularmente en el área de financiamiento de vivienda. Cerca del 61 por ciento de los ahorros a plazo del BANDES tienen saldos inferiores a US\$3.000 (1992). En 1992, el BECH tenía el 90 por ciento del número total de las cuentas de ahorro a plazo de Chile (más de siete millones) con saldos promedio de US\$218; ésto representaba el 19 por ciento del total de los ahorros a plazo en el país. Una pequeña proporción de los ahorros a plazo del BECH (cerca del uno por ciento equivalente a US\$20 millones) estaba en cuentas de ahorro a la vista que no pagan intereses. Según entrevistas realizadas con

Cuadro 3.7 Distribución de ahorros a la vista y depósitos a término (al 31 de diciembre de 1992)

Bancos	Total ahorros y depósitos (Millones de US\$)	Ahorros (a la vista) (%)	Ahorros (con número limitado de retiros) ¹ (%)	Depósitos a término fijo (%)	Otros depósitos ² (%)	Total (%)
BANDES (Chile)	304,7		24,3	75,6		100
BECH (Chile)	2.025,2	1,1	86,2	12,7		100
Caja Social (Colombia)	163,9	80,6		9,3	10,1	100
Banco del Pacífico (Ecuador)	159,0	51,9		40,8	7,3	100
Banco Pichincha (Ecuador)	104,9	74,3		18,8	6,8	100
Banco Federado (Costa Rica)	14,1			81,5	18,4	100
Banco BHD (Repúb. Dominic.)	111,1	12,5		62,6	24,0	100
Bank of Nova Scotia (Jamaica)	424,4	92,6		4,0	3,3	100

Fuente: Estudios de países.

¹ Cuentas de ahorro con un límite de cuatro a seis retiros al año.

² Depósitos con características especiales; por ejemplo, el BHD (República Dominicana) tiene depósitos del gobierno.

microempresarios,⁸ estas cuentas de ahorro por lo general se usan para depositar cheques que de otra manera hubiera sido difícil canjear en Chile. Este tipo de usos parece reflejar una demanda de los microempresarios por otro tipo de instrumentos financieros.

Los instrumentos de ahorro en los mercados financieros de Jamaica, la República Dominicana y Costa Rica son diferentes a los de Colombia, Ecuador y Chile. El banco jamaicano Nova Scotia era uno de los dos bancos que en su conjunto representan el 50 por ciento de todas las sucursales bancarias de 11 bancos en el país (IPC, 1994). En la República Dominicana, dos bancos grandes de un total de 14 captaban cerca del 63 por ciento de los ahorros a plazo. El banco BHD ocupa el sexto lugar con 2,6 por ciento del total de los ahorros a plazo de los bancos comerciales, concentrándose en depósitos a término y “certificados de inversión” especiales (Pellerano, 1995). En Costa Rica no se le permitía al Banco Federado como entidad comercial ofrecer ahorros a la vista o depósitos de corto plazo (de menos de 90 días, lo cual sólo se le permite a los bancos estatales); éste dependía principalmente de los “certificados de inversiones” y otro tipo de “certificados” de depósito.

La Caja Social encabezaba a las IFF estudiadas en cuanto a la movilización de cuentas de ahorro pequeñas. Según datos de 1993, la Caja Social tenía alrededor de 900.000 ahorradores cuyas cuentas tenían un saldo promedio de US\$214. La gran mayoría de los titulares de estas cuentas (99 por ciento) eran individuos; cerca del 43 por ciento eran mujeres. El Cuadro 3.8 muestra la distribución de todas las cuentas de ahorro de la Caja Social. Como se aprecia, cerca del 35 por ciento de los saldos de estas cuentas eran inferiores a US\$615. Para la Caja Social, los servicios de ahorro son también una manera de establecer el historial del cliente, factor que se considera como garantía cuando se evalúan las solicitudes de crédito. El 25 por ciento de las 128 sucursales de la Caja Social (1994) estaban ubicadas en vecindarios de bajos ingresos; otro 30 por ciento estaba en barrios de bajos a medianos ingresos en 41 ciudades y pueblos de Colombia. Es importante notar que los prestatarios de la Caja Social

⁸ Estas entrevistas con microempresarios fueron parte de la investigación que se llevó a cabo en Chile.

representan alrededor del 13 por ciento de todos los ahorradores (cerca de 120.000 prestatarios de los 900.000 ahorradores).

La Caja Social se diferencia de la mayoría de las IFF de la región que hicieron parte del estudio en que reconoce el potencial de ahorro de los grupos de medianos y bajos ingresos. Además de movilizar los depósitos de esta clientela, la Caja Social obtiene información acerca de la capacidad de los individuos para ahorrar, lo cual juega un papel en la evaluación de los clientes como prestatarios potenciales. Así, la captación de ahorros le da a la institución dos retornos: fondos para préstamos e información acerca de los hábitos financieros de sus clientes. Entre las IFF analizadas en este estudio, aquellas que prestaban servicios de ahorro demandados por el grupo de microempresarios de bajos ingresos también proporcionaban otros servicios financieros diseñados para esta clientela.

Los datos provenientes de países distintos a los de la región indican que es posible captar ahorros de los sectores de bajos ingresos. Se ha establecido que los ahorros a la vista son populares en otros

Cuadro 3.8 Caja Social: Distribución de cuentas de ahorro (al 31 de diciembre de 1991)

Rango (US\$)	US\$(000)	Porcentaje
< \$246	26.275	20
\$246-\$615	20.436	15
\$615-\$1.231	21.763	16
\$1.231-\$6.159	44.057	33
\$6.159-\$12.318	9.289	7
\$12.318-\$24.637	4.379	3
\$24.637-\$61.593	3.185	2
\$61.593-\$123.187	1.062	1
>\$123.187	2.389	2
Total	132.834	100

Fuente: Estudio de país.

países. Por ejemplo, los instrumentos de ahorro de más éxito en los bancos de Indonesia eran los ahorros a la vista con tasas de interés más bajas que las de los depósitos a plazo o las cuentas de ahorro tradicionales menos líquidas (Christen *et al.*, 1994). Una encuesta realizada por ACCION Internacional entre 694 microempresarios en América Latina estableció que cerca del 35 por ciento de los hombres y el 36 por ciento de las mujeres colocaban sus ahorros en instituciones; cerca del 25 por ciento de los microempresarios (hombres y mujeres) guardaban sus ahorros en la casa (Restrepo y Reichmann, 1995). El estudio de ACCION concluyó que un número significativo de familias de microempresarios pobres tenían ahorros.

Los esquemas de ahorro para la gente de bajos ingresos deberían asegurar su conveniencia, seguridad, liquidez y rentabilidad (Robinson, 1994).⁹ Los instrumentos de ahorro de la Caja Social exhiben varias características que complementan los rasgos de los servicios usados por los grupos de bajos ingresos, a saber:

- montos mínimos como requisito para abrir una cuenta;
- una amplia red de sucursales en las ciudades;
- acceso a una red nacional de cajeros automáticos;
- consideración del historial de ahorro del cliente en el análisis de crédito, y
- tasas de interés competitivas.

Nuestra investigación sobre movilización de ahorros parece indicar que las instituciones que tienen una gran cantidad de pequeños ahorradores (como las de Chile, Colombia y Ecuador) están más conscientes del perfil socioeconómico de los microempresarios. En países donde existen restricciones a la movilización de ahorros (por ejemplo Costa Rica), o en los cuales un sólo banco tiene una parte significativa del mercado (por ejemplo Jamaica), es posible que haya menos incentivos para que los bancos establezcan relaciones más cercanas con ahorradores y prestatarios de bajos ingresos, incluyendo a las mujeres.

⁹ Robinson analiza el caso del Bank Rakyat Indonesia (BRI), un banco comercial de propiedad estatal que ha tenido un éxito considerable en la movilización de ahorros rurales.

Conclusiones y recomendaciones

Por lo menos en tres de los países estudiados (Chile, Colombia y Ecuador), los resultados de los estudios de caso sobre bancos demostraron ser muy útiles para comenzar a identificar a un grupo de entidades bancarias comerciales que pueden cumplir un papel de liderazgo en la prestación de servicios financieros al sector microempresarial (y dentro de este sector a las microempresarias).¹⁰ Estos bancos tienen un gran porcentaje del número total de sus créditos invertidos en pequeños préstamos y derivan una proporción elevada de sus fondos de pequeñas cuentas de ahorros individuales. Este perfil institucional fue menos evidente en los bancos estudiados en Costa Rica, la República Dominicana y Jamaica.

El sector microempresarial está conformado por un grupo heterogéneo de individuos y unidades económicas. Es posible que los bancos comerciales no ofrezcan servicios financieros para “los más pobres de los pobres”. Sin embargo, algunos de ellos tienen servicios financieros con las características requeridas por las microempresas más desarrolladas (o individuos de bajos ingresos que no están entre los más pobres). Con respecto a los préstamos para microempresarios, todavía se da el caso de que los bancos prefieren un tamaño de préstamo más grande; sin embargo, como lo evidencian sus carteras, éstos ofrecen garantías flexibles y préstamos pequeños para cualquier propósito empresarial. Este hallazgo apoya la tesis de que la regulación que genera más competencia entre los bancos también promueve respuestas institucionales que conducen al desarrollo de tecnologías financieras más eficientes.

La misión institucional de estos bancos es un factor clave en su determinación de servir al sector microempresarial y de desarrollar estrategias para llegarle a los grupos de bajos ingresos en forma

¹⁰ Durante el proyecto de investigación también se llevaron a cabo una serie de seminarios regionales donde se hicieron presentes varias IFF. Entre los bancos e IFF que podrían tener este rol de liderazgo figuran los siguientes: Banco Bamerindus (Brasil), Banco Institucional Cooperativo (Argentina), Banco Weise (Perú), Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (Perú), Banco Agrícola Comercial (El Salvador), Multicredit Bank (Panamá), NAFIN (México), Banco Interfin (Costa Rica), Workers Bank (Jamaica), Trafalgar Development Bank (Jamaica) y el Eagle Commercial Bank (Jamaica).

más eficiente y efectiva. Entre los bancos estudiados, la Caja Social, BANDES y el Banco del Pacífico reconocen que ciertos segmentos de la población quedan por fuera del alcance de los principales servicios financieros. Así, estas IFF tienen sucursales en áreas convenientes para los grupos de bajos ingresos, así como productos financieros que responden a su perfil socioeconómico. Si bien es cierto que los bancos estudiados no se dedican específicamente a servirle a las mujeres como clientas, aquellos con cartera microempresarial llegan a las mujeres y están contribuyendo a expandir su acceso al crédito.

Otros bancos que hicieron parte del estudio como el BHD (República Dominicana) y el Banco Pichincha (Ecuador) también perseguían una parte del mercado microempresarial. La competencia con otros bancos y la vitalidad de las empresas pequeñas y microempresas los condujo a considerar la viabilidad de orientarse más hacia este sector.

Con base en este análisis de los estudios de caso se pueden recomendar una serie de medidas que fomenten un mayor acceso de los microempresarios a los servicios financieros:

■ **Sensibilización.** Los bancos que participaron en este estudio identificaron la toma de conciencia por parte de los ejecutivos de alto nivel (además del personal técnico) como un factor importante para incrementar la actividad de crédito microempresarial. El conocimiento de tal sector por parte del personal del banco se considera un factor crítico para mejorar los servicios financieros dirigidos a esa clientela.¹¹ Como resultado de este estudio, algunas de las instituciones participantes se sorprendieron gratamente con sus propios datos acerca de las actividades de los microempresarios y de las características de su demanda por servicios financieros, la participación de las mujeres, el alto porcentaje de pequeños préstamos, y la gran proporción de pequeñas cuentas de ahorro.

¹¹ En entrevistas realizadas con los ejecutivos de los bancos y el personal técnico que se especializa en préstamos microempresariales, éstos hicieron énfasis en el poco intercambio de información que existe entre los bancos comerciales y otras IFF acerca de las operaciones relacionadas con el sector microempresarial. La mayoría de las actividades microempresariales están orientadas hacia la comunidad de ONG y son ejecutadas por ellas.

■ *Prácticas óptimas.* En vez de concluir simplemente que los bancos tienden a concentrarse en los depósitos y préstamos grandes, los profesionales del desarrollo deberían esforzarse por conocer mejor a los bancos comerciales que le prestan a la microempresa. Además de reconocer la labor del grupo central de ONG que han tenido éxito en las finanzas microempresariales, es importante concentrarse en las “prácticas óptimas” de los bancos comerciales (y otras IFF como las compañías de financiamiento comercial) que también han tenido éxito en ese campo.

En la actualidad, las discusiones y la promoción de servicios financieros microempresariales se concentran en bancos especializados—Grameen Bank (Bangladesh), BancoSol (Bolivia) y BRI (Indonesia)—que se dedican a servir a la gente de bajos ingresos, excluyendo así a los bancos privados comerciales tradicionales. Este estudio demuestra que los bancos pueden proporcionar los tipos de servicios financieros que las microempresas demandan. Con el fin de avanzar en el desarrollo de las tecnologías financieras más apropiadas para el sector microempresarial, se debería reconocer a este grupo de bancos (y otras IFF) como parte del núcleo de instituciones con potencial para servir a las microempresas. Igualmente se les debería vincular a las discusiones acerca de las prácticas óptimas e innovaciones futuras que contribuirán al avance del sector y a expandir el acceso de hombres y mujeres microempresarios a fuentes sostenibles de servicios financieros.

■ *Acceso eficiente a líneas de crédito gubernamentales.* Algunos de los bancos comerciales analizados expresaron poco interés en los programas de crédito microempresarial de agencias multilaterales que se administran a través de programas gubernamentales, debido a su alto costo (en términos de tiempo, logística, requisitos de información y riesgo resultante de las demoras en las negociaciones). A estos bancos no les faltaba interés en el sector microempresarial, sino más bien en los esquemas financieros propuestos por las agencias gubernamentales. La existencia de esquemas más expeditos y eficientes podría aumentar la disponibilidad de fondos para el sector microempresarial.

■ *Esfuerzos específicos del sector bancario.* El fomento de las finanzas microempresariales entre los bancos requerirá de esfuerzos por parte de la comunidad internacional y local dedicada al desarrollo y de la industria financiera misma. Por ejemplo, se podrían patrocinar seminarios técnicos sobre microfinanzas orientadas hacia la banca para aquellas entidades financieras que ya tienen el compromiso institucional y la capacidad financiera de llegar a las poblaciones con pocos servicios. Hasta la fecha, la mayor parte de las actividades financieras microempresariales y la investigación se han orientado hacia las ONG, si bien en algunos casos pueden incluir a algunos bancos.¹² Sin embargo, los banqueros “no hablan el mismo idioma de las ONG” y por lo tanto necesitan otro tipo de información. Además, las actividades especiales dirigidas hacia el personal técnico bancario que trabaja con microempresas pueden ayudar a mejorar su propia visibilidad y rango dentro de la industria bancaria.

■ *Ahorros.* Aparentemente en el caso de algunas instituciones la captación de ahorros de grupos de medianos y bajos ingresos es un indicador significativo para determinar si éstas proporcionan o no servicios financieros a los microempresarios. Se necesita más investigación para establecer si la mujer microempresaria obtiene un mejor servicio de aquellas instituciones que obtienen sus fondos de pequeños ahorros. Las instituciones que fomentan las finanzas microempresariales deberían poner en conocimiento de otras IFF sus éxitos respecto a la movilización de los ahorros entre los grupos de bajos ingresos y orientarlas sobre cómo usar esta información para evaluar a los prestatarios potenciales. Las IFF que actualmente participan en finanzas microempresariales pueden ofrecer mecanismos de ahorro para incrementar la capacidad de endeudamiento de los clientes, así como su solvencia crediticia (Adams y Von Pischke, 1994). Otras IFF se pueden beneficiar de la experiencia de la Caja Social, la cual usa el historial de ahorro de sus clientes para evaluar su capacidad crediticia. Esta es un área que requiere más investigación.

¹² En los eventos microempresariales internacionales el número de representantes de las ONG por lo general excede al de los pocos banqueros.

■ *Servicio de banca personal.* Los bancos interesados en préstamos personales parecen adaptarse mejor a las características socio-económicas de las microempresarias. La flexibilidad de estos bancos les permite considerar información personal adicional acerca de los prestatarios y aceptar formas de garantía menos tradicionales. Las investigaciones que se realicen en el futuro deberían evaluar en qué forma usan el crédito personal otras instituciones financieras no bancarias (por ejemplo compañías de financiamiento comercial) para financiar actividades empresariales. ¿Es probable que las actividades de negocios de las mujeres sean financiadas como préstamos “personales” con mayor frecuencia que las de los hombres? ¿Cuáles son los beneficios y las limitaciones de este tipo de préstamos?

■ *Asuntos regulatorios y de política.* En la última década, el sector financiero de los países de América Latina y el Caribe ha experimentado varios tipos de reformas. Entre los cambios más importantes en materia de normas con efectos sobre la oferta de servicios financieros para la microempresa figuran la liberalización de las tasas de interés, la eliminación de tasas de interés subsidiadas, la eliminación o reducción de líneas de crédito forzosas, la reducción de la participación del sector bancario estatal, y la disminución de los requisitos de encaje legal y capitalización. Entre los bancos comerciales estudiados, los de Chile, Colombia y Ecuador experimentaron reformas financieras más profundas y hacían parte de un sector financiero más competitivo que los bancos en Costa Rica, la República Dominicana y Jamaica. Las instituciones en el primer grupo de países proporcionaban una gama más amplia y competitiva de préstamos microempresariales que las del segundo grupo.

Una revisión de los requisitos normativos debería evaluar sus efectos sobre la capacidad de las instituciones financieras para prestar servicios adecuados a la población de bajos ingresos y a los microempresarios. Por ejemplo, las provisiones mínimas requeridas en términos de garantías personales en vez de las más tradicionales afectan la flexibilidad y los costos de otorgar préstamos a los microempresarios. Los requisitos de encaje en las cuentas de ahorro afectan la disponibilidad de fondos para los préstamos por parte de las IFF. El control de las tasas de interés (tanto para crédito como para ahorros) limita

la capacidad de las IFF para cubrir sus costos totales, creando así desincentivos para la inversión en préstamos pequeños.

■ *Los microempresarios como clientes.* Los bancos estudiados hacían poca investigación de mercado acerca de los perfiles socioeconómicos de sus clientes. Se necesita una mayor recolección y difusión de datos acerca del acceso de las mujeres a los servicios financieros para poder ampliar el conocimiento existente acerca de los niveles y tipos de servicios disponibles.

Como lo indicaron en sus respuestas durante la investigación exploratoria de nuestro estudio acerca de la demanda, los microempresarios no tienen información o están mal informados sobre las instituciones financieras, especialmente en lo que respecta al crédito. Estos asumen que los bancos cobran tasas de interés más elevadas que los prestamistas informales y las ONG, que no otorgan préstamos por montos pequeños, y que exigen bienes raíces como garantía. Sin embargo, los estudios de caso mostraron que en los bancos que otorgan microcréditos, las tasas de interés eran iguales o menores que las de las ONG. Más aún, las garantías requeridas se fundamentaban en la capacidad del prestatario y sus avales para pagar. Las mujeres tienden a tener menos información acerca de los servicios financieros disponibles.

A medida que el mercado se hace más competitivo, las IFF que buscan expandir sus actividades ven la utilidad de educar a los microempresarios acerca de sus servicios financieros. Como lo demuestran la Caja Social, BANDES y el Banco del Pacífico, el personal bancario necesita buscar nuevos clientes. Las IFF también se beneficiarían de un mercadeo financiero adecuado y cimentado en los perfiles socioeconómicos de los clientes. Por ejemplo, una estación de radio a través de la cual se transmite un programa promocional debería evaluar hasta qué punto éste le llega a las audiencias tanto masculinas como femeninas. Las instituciones que promocionan a la mujer deberían educar a las entidades financieras acerca de sus condiciones socioeconómicas cambiantes (por ejemplo, mayores niveles de educación, menores tasas de fertilidad) y su creciente participación en la economía como trabajadoras y empresarias. Las estadísticas

acerca de los clientes contribuyen al análisis y a la capacidad de las instituciones financieras de llegar a nuevos clientes, al tiempo que mantienen a los antiguos. Esta información puede proporcionar un conocimiento más detallado acerca de las limitaciones y oportunidades existentes dentro de los sistemas financieros locales.



Cooperativas de ahorro y crédito y mujer microempresaria: Una asociación efectiva

Las cooperativas de ahorro y crédito (CAC) se distinguen de otras intermediarias financieras porque sus asociados son también sus dueños. Por lo general, para recibir servicios financieros de una CAC la persona debe ser miembro de la entidad. Ser miembro significa hacer aportes de capital, participando así de la propiedad de la institución. Su beneficio más significativo está en que la administración y el personal de estas entidades “se orientan hacia el servicio” y alrededor de ello se estructuran las instituciones.

La membresía propietaria generalmente asegura que la administración trate de satisfacer los intereses tanto de sus clientes como de sus dueños, que en este caso son los mismos. Los miembros de una CAC generalmente comparten un vínculo común—el lugar de trabajo o la comunidad en que viven—y ésto los conduce a tener expectativas similares acerca de los servicios y el buen funcionamiento de una intermediaria financiera. En un momento dado una CAC típica tiene una membresía de más o menos tres a seis ahorradores por cada prestatario.

En muchas regiones del mundo, las CAC figuran entre las pocas instituciones que dependen totalmente de los ahorros y se dedican a prestar servicios financieros a los grupos de medianos y bajos

ingresos (Rhyne, 1994). Estas operan como intermediarias de fondos entre ahorradores y prestatarios y aseguran que los recursos para crédito permanezcan en la comunidad donde se han captado los ahorros (Magill, 1994). Según Otero y Rhyne (1994), los únicos programas de microempresas grandes que han alcanzado un nivel avanzado de autosuficiencia son los movimientos de CAC en unos pocos países y el Bri Unit Desa en Indonesia.¹ Entre las poblaciones de bajos ingresos, el pilar más importante de las CAC han sido los ahorros (Zander, 1994).

En América Latina y El Caribe, las CAC cuya membresía depende del lugar o tipo de empleo (por ejemplo maestros, trabajadores de fábricas, empleados del gobierno) han sido las más comunes. Estas son CAC de “vínculo cerrado”, lo cual quiere decir que sólo aquellos con una relación laboral común pueden afiliarse. Las CAC de vínculo cerrado eran más comunes en las áreas urbanas donde había empleo formal. Muchas se desarrollaron a partir del esfuerzo de los sindicatos de trabajadores para obtener servicios financieros (crédito y ahorros). Las CAC de vínculo abierto eran comunes en las áreas rurales donde los miembros se conocían muy bien porque compartían el área de residencia o la parroquia. Sólo en los últimos diez a quince años, algunas de las CAC más grandes y con base urbana comenzaron a abrir su membresía y a aceptar personas (por ejemplo trabajadores por cuenta propia y microempresarios, generalmente del sector informal) distintas a los asociados tradicionales entre los cuales había un “vínculo cerrado”.

Actualmente, el sector nacional de las CAC en los países estudiados consta de unas pocas CAC que conjuntamente representan cerca del 50 por ciento del total de los activos consolidados del sector y un gran número de CAC pequeñas. Estas últimas son del tipo más tradicional de vínculo cerrado que sirven a un grupo de empleados. Algunas de las CAC pequeñas no han podido conver-

¹ Otero y Rhyne (1994) identifican cuatro etapas en el proceso que conduce a la autosuficiencia: (1) los programas están altamente subsidiados mediante donaciones y préstamos blandos para cubrir los gastos de operación y establecer fondos rotatorios; (2) los programas piden prestados fondos a tasas cercanas a las del mercado; los ingresos cubren parte de los gastos de operación pero todavía se necesitan donaciones; (3) los subsidios se eliminan casi por completo, pero algunos de sus elementos continúan, y (4) los programas son totalmente autosuficientes y se financian con los ahorros y fondos captados con tasas comerciales de las instituciones financieras formales.

tirse en intermediarias financieras más dinámicas; su administración y capacidad de liderazgo son débiles y no tienen el potencial de ofrecer servicios financieros más competitivos a sus miembros.² Otro de los factores que han afectado el desarrollo de las CAC en muchos países son las normas relacionadas con los topes en las tasas de interés, los cuales no experimentaron cambios hasta hace poco, limitando así la capacidad de las CAC de ofrecer servicios financieros más competitivos.

Los estudios de países consideraron cinco CAC importantes de vínculo abierto:³ Cupocrédito (Colombia), la cual cuenta con 104 sucursales que se concentran sobre todo en la capital y en las áreas rurales circunvecinas, pero que se ha expandido hacia pequeñas ciudades y zonas rurales; Coocique (Costa Rica), la cual cuenta con cinco sucursales en áreas semi-rurales del país; San José de las Matas (República Dominicana), con una oficina; Progreso (Ecuador), con una oficina central y tres agencias en las afueras de Quito, y City of Kingston (Jamaica), con una oficina central.

Este capítulo discute en detalle estos estudios de caso y muestra que las CAC ofrecen los tipos de servicios (crédito, ahorros, canje de cheques, transferencias de dinero) que son compatibles con las estrategias de negocios de las mujeres pobres, particularmente aquellas que responden a los objetivos tanto de sus empresas como del hogar.

Servicios de crédito

Acceso de la mujer al crédito de las CAC

Las mujeres constituían una proporción significativa (entre el 30 y el 45 por ciento) de la membresía de las cinco CAC estudiadas. Con

² Las CAC cerradas tienen productos financieros que se adecúan mejor a los trabajadores asalariados (por ejemplo, aquellos que reciben ingresos regulares cada dos semanas). Las CAC de vínculo abierto tienen productos que responden a las características de aquellos miembros que trabajan por cuenta propia o que son microempresarios (cuyos ingresos varían mensualmente o a quienes los clientes pueden pagarles con retraso).

³ El estudio de país en Chile no incluyó una CAC. Cada estudio de país se limitó a un máximo de cuatro instituciones y por eso no se pudo incluir a una CAC en este país. Existen 90 CAC en Chile.

más de 290.000 miembros, Cupocrédito tenía la membresía más grande de Colombia (30 por ciento mujeres); la CAC City of Kingston era la más grande de Jamaica con 55.000 miembros (45 por ciento mujeres). En Costa Rica, Coocique, con 41.000 miembros, era la más grande (37 por ciento mujeres). Progreso era la tercera más grande del Ecuador con 32.000 miembros (42 por ciento mujeres). En la República Dominicana, San José de las Matas tenía una membresía de más de 6.000 (30 por ciento mujeres).

Sin embargo, el gran número de mujeres afiliadas no siempre se traduce en una proporción equivalente de mujeres electas a posiciones de liderazgo. Lo típico es que de los siete a 11 miembros que tiene la junta directiva de una CAC, sólo uno es mujer, quien por lo general actúa como secretaria de la junta. La ausencia de las mujeres de posiciones de liderazgo puede estar relacionada con el desarrollo histórico de las CAC en Latinoamérica.⁴ Sin embargo, esta orientación tradicional parece estar cambiando, como lo muestra la tendencia creciente dentro de las CAC a tener a mujeres en puestos administrativos y gerenciales, cuya representación alcanza niveles de un 50 por ciento o más del total de los empleados de las CAC y cerca de un 30 por ciento en las posiciones ejecutivas.

Un número significativo de mujeres afiliadas a las CAC son jefes de hogar. Un estudio acerca de las mujeres en las cooperativas realizado en Colombia (Salamanca, 1992) estableció que cerca del 20 por ciento de las afiliadas eran madres solteras. Además, el 43 por ciento de ellas tenían toda la responsabilidad económica del hogar. La creciente participación y contribución económica de las mujeres es un asunto que los líderes de las CAC estudiadas no han examinado con atención como parte de sus estrategias de expansión. El principio de “no discriminación” de las cooperativas no ha sido medido con datos empíricos sobre la cobertura del servicio y participación de la mujer

⁴La poca representación en la dirigencia elegida de las CAC (cada miembro tiene derecho a un voto) refleja la baja participación de las mujeres en sus comunidades y a nivel de sindicatos entre los años '50 y '70, período durante el cual líderes sindicales y/o comunales fundaron las CAC existentes. Por ejemplo, en Colombia se le dio derecho al voto a la mujer en 1948 y se continuó debatiendo el asunto hasta los años '50 (Velásquez, 1995). Sólo en las últimas dos décadas las mujeres han comenzado a ocupar posiciones de liderazgo y a competir por ellas. Ver Scott (1994) para una discusión acerca de cómo se ha segregado la participación organizacional de las mujeres en América Latina.

en la dirigencia. Las CAC tienden a mantener una visión tradicional del papel que cumplen las mujeres en la sociedad. Los programas de educación de las CAC consideradas incluyen los llamados cursos “de mujeres” en áreas tradicionales como modistería y cocina.

Distribución de préstamos pequeños por sexo

En promedio, las mujeres obtuvieron cerca del 38 por ciento de los préstamos en las cinco CAC estudiadas. Progreso tenía la proporción más alta de prestatarias mujeres (48 por ciento). El Cuadro 4.1 muestra el rango de participación de las mujeres en los préstamos microempresariales de las cinco CAC.

Entre las CAC estudiadas, en 1992 el total de préstamos por cobrar oscilaba entre US\$3 millones para Progreso (Ecuador), US\$7,8 millones para Coocique (Costa Rica) y US\$71 millones para Cupocrédito; ésta última constituye un caso especial por su gran volumen de operaciones. La mayoría de las CAC estudiadas tenían carteras configuradas principalmente por micropréstamos, es decir, inferiores a US\$5.000. Cerca del 70 por ciento de los préstamos de

Cuadro 4.1 Cooperativas de ahorro y crédito: Cartera de préstamos microempresariales (al 31 de diciembre de 1992)

Cooperativa de Ahorro y Crédito (CAC)	Préstamos por cobrar		Promedio préstamo por cobrar (US\$)	Participación de las mujeres (Número de préstamos) %
	Millones de US\$	Número		
Cupocrédito (Colombia)	17,3	25.274	687	44
Coocique (Costa Rica)	1,5	1.000	1.560	30
San José de las Matas (República Dominicana)	3,0	1.616	1.856	32
Progreso (Ecuador)	3,0	3.433	874	48
City of Kingston (Jamaica)	1,0	4.909	218	37

Fuente: Estudios de países.

Cuadro 4.2 Cooperativas de ahorro y crédito: Distribución de préstamos por cobrar (número) según su tamaño y el sexo del prestatario (al 31 de diciembre de 1992) (porcentaje)

Rango en US\$	Hombres	Mujeres
Cupocrédito (Colombia)		
< \$1.247	71	77
\$1.247–\$6.234	25	21
\$6.234–\$12.468	3	2
> \$12.468	1	0
	<u>100</u>	<u>100</u>
Participación por sexo	56	44
Coocique (Costa Rica)		
<\$500	28	31
\$500–\$1.000	21	25
\$1.000–\$5.000	51	44
	<u>100</u>	<u>100</u>
Participación por sexo	69	30
CAC San José (Rep. Dom.)		
< \$400	8	9
\$400–\$800	9	21
\$800–\$1.600	17	20
\$1.600–\$4.000	32	27
\$4.000–\$10.000	22	17
> \$10.000	12	6
	<u>100</u>	<u>100</u>
Participación por sexo	68	32
Progreso (Ecuador)		
<\$500	36	41
\$500–\$1.000	49	51
\$1.000–\$5.000	15	8
	<u>100</u>	<u>100</u>
Participación por sexo	52	48

(continúa)

Rango en US\$	Hombres	Mujeres
CAC City of Kingston (Jamaica)		
<\$452	67	61
\$452–\$1.113	17	15
\$1.113–\$2.557	7	9
\$2.258–\$4.515	4	2
\$4.515–\$6.772	2	0
\$6.772–\$11.287	2	4
	<u>100</u>	<u>100</u>
Participación por sexo	63	37

Fuente: Estudios de países.

las CAC en Colombia, Ecuador y Jamaica eran inferiores a US\$1.500. Las CAC pueden hacer una contribución significativa al mercado local de las microfinanzas. Por ejemplo Cupocrédito, la más grande entre las CAC estudiadas, coloca el 23 por ciento de sus fondos en créditos para las microempresas y otros fines productivos.

Entre las mujeres prestatarias de las CAC colombianas, jamaquinas y ecuatorianas estudiadas, la mayor proporción de préstamos está en las categorías más pequeñas. En las CAC costarricenses y dominicanas, los tamaños de los préstamos otorgados a las mujeres tenían un rango más amplio (Cuadro 4.2).

Actividades financiadas

Las CAC estudiadas financian una gran variedad de actividades (Cuadro 4.2). Este rango más amplio de tipos de préstamos y clientes ayuda a las CAC a diversificar los riesgos. En las carteras de las CAC estudiadas figuran préstamos para la microempresa y otras actividades productivas (más del 23 por ciento), compra y mejora de vivienda (más del 20 por ciento), gastos relacionados con el hogar e inversiones en capital humano, por ejemplo educación (más del 15 por ciento). Los préstamos desembolsados por las CAC reflejan

algunas áreas que no son financiadas comúnmente por los programas orientados a la microempresa, las cuales tienen de todas maneras una gran importancia para las microempresarias. Nos referimos específicamente a los préstamos para hacer mejoras en la vivienda.

La literatura actual sobre mujer y servicios financieros reconoce su demanda por préstamos relacionados con actividades familiares (Morris y Meyer, 1993a, Teyssier, 1993). Como lo indican los datos básicos de los estudios de caso sobre los tipos de actividades financiadas, las CAC ofrecen una variedad de líneas de crédito importantes para las microempresarias.

En los casos estudiados, las CAC animaban a sus afiliados a que aumentaran sus ahorros en vez de sacarlos para realizar gastos o inversiones. Esta práctica ayuda a los miembros a mantener una proporción de sus activos en ahorros, los cuales pueden ser usados para obtener préstamos con propósitos variados. Los tipos de préstamos disponibles en las CAC son similares a los requeridos comúnmente por las familias de los microempresarios.

Según la encuesta realizada por ACCION Internacional sobre

Cuadro 4.3 Cooperativas de ahorro y crédito: Distribución del total de préstamos colocados según la actividad financiada, 1992
(porcentaje)

Propósito del préstamo	Colombia Cupocrédito	Costa Rica Coocique	Rep. Dom. San José	Ecuador Progreso	Jamaica C. of Kingston
Microempresa/ Relacionados con negocios	23	26	58	38	39
Agricultura	5	11		1	
Relacionados con el hogar e inversiones en capital humano	30	42	15	33	33
Vivienda (compra y mejoras)	30	21	22	22	21
Otros	12		5	6	7
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Estudios de países.

hombres y mujeres microempresarios (Restrepo y Reichmann, 1995), éstas últimas utilizaban alrededor del 39 por ciento del ingreso de la familia en gastos del hogar (inversiones en capital humano o relacionadas con la vivienda), cerca del 51 por ciento en reinversiones y capitalización de sus negocios, y ocho por ciento en pago de deudas y ahorros. Este perfil del gasto es parecido al de los microempresarios hombres, quienes asignan el 33 por ciento del ingreso familiar a los gastos del hogar, 59 por ciento a sus negocios, y un 6 por ciento al ahorro, pago de deudas y otras necesidades financieras.

Un estudio acerca de las mujeres microempresarias en Centroamérica (Fundación Arias, 1993) estableció que por lo general éstas piden préstamos que bien exceden su capacidad de pago o son inferiores a lo que necesitan. Esta tendencia a solicitar préstamos “demasiado grandes” o “demasiado pequeños” se le atribuyó a la presión que existe sobre las mujeres para que usen los recursos destinados al financiamiento de sus negocios para cubrir las necesidades inmediatas del hogar. En estos casos, los varios tipos de préstamos ofrecidos por las CAC pueden ofrecer mecanismos útiles de financiamiento alternativo.

Características del crédito

Tasas de interés. En general, las CAC estudiadas tendían a cobrar tasas de interés iguales o superiores a las de los bancos comerciales, pero inferiores a las tasas efectivas de las ONG (Cuadro 3.4).

Garantías. Los requisitos de garantía para los préstamos de las CAC varían de acuerdo con el tipo de préstamo. Para los micropréstamos, que constituyen una alta proporción de la cartera, la garantía más comúnmente requerida son los avales o codeudores (preferiblemente otro miembro de la CAC) y los ahorros. El procesamiento de este tipo de préstamo es de bajo costo y expedito, y en algunos casos casi automático. Las cantidades máximas de los préstamos están determinadas por un múltiplo de los ahorros. Entre las CAC estudiadas, San José usaba los múltiplos más altos, con préstamos equivalentes a diez veces la cantidad de los ahorros. Los múltiplos de Cupocrédito eran de 5 a 6,5 veces el total de los ahorros. A pesar de que la base de ahorros determina el monto que se puede pedir prestado, el factor

principal en la evaluación del préstamo es la capacidad de pago del prestatario y el historial de crédito que tenga.⁵

El que los afiliados sean también propietarios es un factor importante para conceder préstamos con base en la sola firma y con avales o codeudores. En la medida en que los miembros, la gerencia y el personal comparten el interés por mantener la salud de la CAC, es de esperar que los primeros paguen sus préstamos a tiempo. Esta relación entre prestatario y prestamista en las CAC es un tanto diferente a la relación estándar de crédito comercial. Aun así, prestar conlleva riesgos comerciales incluso para las CAC, por lo que a medida que aumentan los montos de los préstamos se requieren formas más tradicionales de garantía como lo son los bienes raíces. Las CAC deben cumplir las normas que rigen para el sector financiero y entregar a las autoridades supervisoras sus estados financieros auditados externamente.

Plazos y cuotas de amortización de los préstamos. Las CAC estudiadas ofrecían una variedad de préstamos cuyos vencimientos oscilaban entre menos de un año y tres años. Los pagos mensuales eran el método más común. Sin embargo, las CAC también ofrecían líneas especiales de crédito con esquemas de pago más flexibles (por ejemplo pagos programados de acuerdo a los ciclos agrícolas para los préstamos relacionados con esa actividad).

Metodologías orientadas hacia la microempresa. A diferencia de los bancos y las ONG, las CAC estudiadas no han desarrollado metodologías especiales (como centros microempresariales, promotores micromepresariales, o programas específicos de asistencia técnica) para llegar a los microempresarios. Sin embargo, el hecho de que los miembros sean a la vez propietarios crea el tipo de flujo de información necesario para desarrollar servicios financieros apropiados para la membresía, que generalmente incluye microempresarios (en números significativos en algunas sucursales). Así, la metodología de

⁵ El uso de los ahorros como parte de la garantía, y la fijación del tope de la deuda con base en múltiplos de los ahorros y aportes de capital del miembro pueden desanimar a los microempresarios a afiliarse a las CAC. Algunas de las CAC estudiadas han aumentado los múltiplos de tres a siete veces, e incluso a diez veces el saldo mínimo de los ahorros, para poder proporcionar préstamos más grandes y acomodar los requerimientos de las microempresas.

las CAC les ayuda a llegar a esta clientela, incluyendo a las mujeres de bajos ingresos.

El vínculo abierto es uno de los cambios que ha hecho que las CAC actuales sean más atractivas para los microempresarios. Por ejemplo en Colombia, las CAC tradicionalmente cerradas abrieron su membresía tanto en cuanto estrategia de expansión como a consecuencia de las pérdidas originadas en la privatización y reducción de muchas empresas estatales y privadas.⁶ En otros casos, las CAC han abierto su membresía para servir a individuos con los cuales ya tienen alguna relación, como por ejemplo subcontratistas, proveedores y quienes prestan servicios por cuenta propia, muchos de los cuales son microempresarios. A medida que las CAC crecen y evolucionan hacia un vínculo abierto, se necesitan nuevas maneras de desarrollar relaciones con miembros potenciales. Una práctica común encontrada entre las CAC más grandes (Cupocrédito, City of Kingston y Coocique) es el desarrollo de vínculos con otras instituciones (por ejemplo ONG y entidades gubernamentales).

En muchos barrios y comunidades la CAC es la única institución financiera. Además de sus servicios de intermediación financiera (ahorro y crédito), éstas proporcionan servicios relacionados con el pagos de servicios públicos, transferencias de dinero y canje de cheques. Los préstamos para hacer mejoras en la vivienda que proporcionan son importantes para el capital social de la comunidad.

Tasas de morosidad. Las CAC tienden a tener mayores tasas de morosidad que los bancos (hasta 90 días de atraso), aunque son más o menos las mismas para aquellos préstamos con más de 90 días de atraso (Al 31 de diciembre de 1992, por ejemplo, estas tasas eran del 1,3 por ciento para Cupocrédito y 2,5 por ciento para Coocique). City of Kingston exhibía la mayor tasa de morosidad (7 por ciento). Las CAC cerradas tenían mejor acceso a la información acerca de los prestatarios y por lo tanto sus tasas de morosidad eran menores. Ahora que se están abriendo, estas entidades tienen que adoptar formas de selección y evaluación originales para los clientes nuevos.

⁶ Muchos trabajadores desplazados buscan en la microempresa una alternativa al desempleo.

Cuadro 4.4 Cooperativas de ahorro y crédito: Gastos operacionales como porcentaje de la cartera (al 31 de diciembre de 1992)

	Gastos operacionales a Préstamos por cobrar (%)
Cupocrédito (Colombia)	12
Coocique (Costa Rica)	13
Progreso (Ecuador)	18
San José de las Matas (República Dominicana)	10
City of Kingston (Jamaica)	28

Fuente: Estudios de países.

Nota: La medida usada más comunmente para este indicador es el promedio de los préstamos por cobrar. Debido a la falta de datos, estos cálculos están basados en el total de los préstamos por cobrar al 31 de diciembre de 1992.

Eficiencia operacional

Todas las CAC estudiadas son autosuficientes y no reciben ningún tipo de subsidio externo para cubrir sus gastos operacionales. Los fondos para préstamos provienen de los ahorros y aportes de capital de los miembros.

El Cuadro 4.4 presenta los gastos operacionales anuales como porcentaje de la cartera para las CAC estudiadas. Este oscilaba entre 10 y 28 por ciento, un rango que corresponde al identificado por Christen *et al.* (1994) para las instituciones que han tenido éxito en otorgar crédito a la microempresa.⁷

Las CAC administraban más de 250 préstamos por analista de crédito al año, lo que las hacía más productivas que los bancos y las ONG en lo que compete al procesamiento de los mismos. Incluyendo

⁷ Para las instituciones identificadas por Christen *et al.*, la relación de los gastos operacionales con los préstamos por cobrar variaba entre 9 y 35 por ciento. Entre tales instituciones figuran: ACEP (Senegal), Actuar (Colombia), BancoSol (Bolivia), BRI (Indonesia), BKK (Indonesia), BRK (Niger), FINCA (Costa Rica), Grameen Bank (Bangladesh), K-REP (Kenya), y LPD (Indonesia). También se incluye alguna información sobre ADOPEM y ADEMI (República Dominicana).

todo tipo de crédito, el número promedio de préstamos colocados por analista era de 260 para San José, 487 para Coocique y 806 para Cupocrédito. Estos altos niveles de productividad están relacionados con los procesos de aprobación de crédito mencionados anteriormente. Los altos volúmenes de préstamos por analista que resultan del bajo costo de evaluación y métodos de garantía ayudan a las CAC a mantener bajos los costos no financieros de los préstamos. El apoyo que prestan los socios voluntarios que conocen bien a los afiliados (particularmente en el caso de los comités de crédito para los préstamos más grandes) también ayuda a que las CAC mantengan los costos bajos. Cuando la membresía es comprometida y activa, las CAC exhiben un nivel relativamente alto de eficiencia operacional.

Una de las limitaciones más serias para el aumento de la eficiencia de las CAC ha sido la tecnología de la computación. Ciertamente, todas las CAC tenían sistemas computarizados que les permitían mantener actualizada la información acerca de los ahorros y préstamos de los miembros, así como de sus estados financieros; sin embargo, para las CAC más grandes que operan a través de sucursales ha sido todo un desafío tener sistemas en línea que faciliten el acceso a la información desde distintas ubicaciones, permitiendo así que sus miembros usen los servicios en distintas sucursales. Cupocrédito, entidad que cuenta con varias sucursales en la ciudad de Bogotá, debe competir con otras instituciones financieras que tienen una tecnología más moderna. Cuando enfrentaron por primera vez sus limitaciones en términos de tecnología financiera, las CAC innovaron. Por ejemplo, cuando los bancos pusieron a disposición del público los cajeros automáticos, las CAC extendieron sus horarios de servicio mediante una ventanilla especial ("cajero personal"). Sin embargo, últimamente las CAC han logrado ponerse al día con los avances de la tecnología. Coocique fue la primera intermediaria financiera en tener un cajero automático en un área rural.

En Colombia y Costa Rica, donde el sistema de CAC (es decir, varias CAC afiliadas) tiene un banco, éstas han logrado acceder a tecnologías financieras más costosas como producto de economías de escala, perteneciendo por ejemplo a la red nacional de cajeros automáticos y a sistemas de tarjetas de crédito y débito. Esto facilita el acceso a los cajeros automáticos en las grandes ciudades como

Bogotá, ahorrándole al afiliado tiempo y costos de transporte (un viaje en bus público desde la parte sur de la ciudad hasta el centro puede tomar de una a dos horas).

Ahorros de los miembros de las cooperativas de ahorro y crédito

La proporción de mujeres afiliadas a las CAC estudiadas oscilaba entre 30 por ciento en San José de las Matas y 45 por ciento en City of Kingston, mientras que para las otras el promedio era de 42 por ciento.

En un sondeo exploratorio sobre 3.356 cuentas de ahorro a plazo en Coocique (datos a enero de 1994), las mujeres tenían el 40 por ciento del número de cuentas y el 30 por ciento de los saldos de ahorros. El saldo promedio de ahorro era de US\$787 para los hombres, mientras que para las mujeres era de US\$511. Los datos de una sucursal de Cupocrédito en Bogotá (a diciembre de 1993) indicaban que de los 1.373 miembros, 42 por ciento eran mujeres. El saldo promedio de los ahorros era de US\$106 para los hombres y US\$80 para las mujeres.

El Cuadro 4.5 presenta los niveles de ahorros a plazo, depósitos a término fijo y aportes de capital para las cinco CAC estudiadas. Con un promedio de US\$ 700, San José (República Dominicana) exhibe los saldos más altos por parte de los afiliados (ahorros + depósitos + aportes de capital), mientras que City of Kingston tiene los más bajos con un promedio de US\$124. En Cupocrédito, la CAC más grande del grupo, el saldo promedio de los ahorros era alrededor de US\$300. En cada una de las CAC estudiadas, los recursos de los miembros (ahorros y aportes de capital) constituían la fuente principal de fondos para préstamos, pero la proporción de prestatarios a ahorradores variaba significativamente. En Cupocrédito y San José, la proporción de prestatarios era cerca de un tercio de la de ahorradores. En Coocique, el número de ahorradores superaba al de los prestatarios en más de 10 veces. En Progreso, el número de ahorradores era el doble que el de prestatarios. Los afiliados ahorradores constituyen uno de los actores más importantes de las CAC. Las CAC donde

Cuadro 4.5 Cooperativa de ahorro y crédito: Ahorros por asociado (al 31 de diciembre de 1992) (Millones de US\$)

Cooperativa de ahorro y crédito	Ahorros a la vista	Depósitos a término fijo	Aportes de Capital	Total	(Ahorros + Depósitos + Aportes) por asociado (US\$)
Cupocredito (Colombia) No. total de asociados: 290.000 Mujeres asociadas: 30%	24,2	17,8	45,1	87,1	300
Coocique (Costa Rica) No. total de asociados: 41.000 Mujeres asociadas: 37%	4,5	5,8	3,2	13,5	329
San José de las Matas (República Dominicana) No. total de asociados: 6.000 Mujeres asociadas: 30%	1,0	2,2	1,0	4,2	700
Progreso (Ecuador) No. total de asociados: 32.000 Mujeres asociadas: 42%	1,9	0,2	2,4	4,5	141
City of Kingston (Jamaica) No. total de asociados: 51.000 Mujeres asociadas: 45%	0,5		5,8	6,3	124

Fuente: Estudios de países.

predominan los deudores tienden a perder su viabilidad operacional, lo cual debilita los mecanismos de supervisión y rendición de cuentas que operan entre ahorradores y prestatarios (Poyo, 1992).

El Cuadro 4.6 ilustra la distribución de los saldos en los ahorros para Coocique, una CAC semi-rural. El mayor número de cuentas (37.515) son de ahorros a la vista, las cuales tienen un saldo promedio de US\$81. Coocique también ofrece a sus miembros depósitos a término fijo. Esta CAC presta sobre un múltiplo de los saldos en los ahorros, por lo que un miembro con US\$100 en su cuenta de ahorros puede obtener un préstamo inmediato por US\$300 para una emergencia. Coocique introdujo los cajeros automáticos y las tarjetas de crédito a su comunidad hace algunos años. Para los miembros de una CAC, estas nuevas tecnologías economizan tiempo y costos de transacción.

Cupocrédito y City of Kingston tienen un alto porcentaje de los ahorros de sus miembros en aportes de capital. Esto es importante porque los retornos sobre estos aportes dependen de que se tenga un excedente al final del año fiscal. Para muchos movimientos nacionales de CAC, el pago de una tasa de interés real positiva sobre los ahorros es un punto central porque en algunos casos las antiguas leyes sobre cooperativas fijaban las tasas, lo cual conducía a que los retornos sobre los aportes (y los ahorros) de los miembros fueran menores. Este ha sido el caso de Jamaica por ejemplo, donde hasta 1992 tanto las tasas para los ahorros como para los préstamos eran fijadas por

Cuadro 4.6 Cooperativa de ahorro y crédito Coocique (Costa Rica): Ahorros (al 31 de diciembre de 1993) (US\$)

Rango	Depósitos a plazo fijo		Ahorros a la vista		Otros ahorros	
	Cuentas	Cantidades	Cuentas	Cantidades	Cuentas	Cantidades
Hasta \$6.600	3.286	4.042.972	36.498	1.147.800	1.869	983.357
\$6.601–\$19.870	354	3.548.586	914	1.170.450	38	406.281
\$19.871–\$33.113	56	1.274.534	68	300.012	1	19.868
Más de \$33.113	37	2.443.264	35	422.403	2	74.715
Total	3.733	11.309.356	37.515	3.040.665	1.910	1.483.220

Fuente: Estudio de país.

el Registrar of Cooperatives (Secretaría de Cooperativas). En cambio las CAC en la República Dominicana y Costa Rica tienen una proporción menor de fondos en aportes de capital y una proporción mayor en depósitos a término fijo y ahorros a la vista.

En Colombia, las CAC constituyen un elemento significativo en los mercados financieros. Un estudio de 1992 estableció que la base de capital de las CAC equivalía a casi el 10 por ciento del capital total del sistema financiero formal del país (Vesga y Lora, 1992). Los autores sugirieron que con esta gran base de capital, las CAC colombianas podrían aumentar su influencia y captar más ahorros. Por ejemplo, a diciembre de 1992 Cupocrédito tenía cerca de US\$45,1 millones en aportes de capital, es decir, cerca del 52 por ciento de los US\$87 millones en ahorros totales de los miembros (Cuadro 4.5). A medida que las CAC enfrentan más competencia para captar ahorros, éstas han cambiado su estructura financiera cimentada en una base de capital significativa por una de instrumentos de ahorro con intereses más altos como lo son las cuentas de ahorro con intereses diarios y los depósitos a término.

Por lo general, las CAC en América Latina y el Caribe son supervisadas por una agencia gubernamental que se encarga del sector cooperativo. Esta requiere que las CAC presenten informes financieros auditados externamente. La capacidad supervisora de estas agencias varía según el país, pero usualmente no tienen los recursos humanos técnicos ni financieros para hacer una labor adecuada. Estas debilidades institucionales se han acentuado por el hecho de que muchas de las normas que gobiernan a las CAC tienen que ver más con políticas económicas (por ejemplo medidas acerca de las tasas de interés) que con la salud financiera de la institución.

Si bien la capacidad normativa y de supervisión de las CAC ha sido tradicionalmente débil, ésta había comenzado a evolucionar durante el período del estudio, abriendo nuevas posibilidades de expansión hacia el nicho del mercado microfinanciero. Desde entonces, las CAC han buscado que la supervisión provenga no de las agencias con responsabilidad sobre las cooperativas sino de aquellas que supervisan al sector bancario sobre cuestiones como niveles de provisiones para las deudas malas, requisitos de encaje y liquidez, información, control y administración del riesgo de cartera.

El rol de las CAC como intermediarias financieras con la capacidad de movilizar ahorros en las comunidades de bajos ingresos requiere una supervisión adecuada. Entre los países estudiados, sólo Ecuador tenía a las 22 CAC más grandes bajo el control de la Superintendencia de Bancos. En Costa Rica, sin embargo, recientemente una entidad especializada, la Auditoría General de Entidades Financieras (AGEP), comenzó a supervisar a las CAC. En Colombia, la agencia supervisora de IFF no ha querido aceptar ni siquiera a las CAC más grandes debido al gran número de instituciones sobre las cuales ya ejerce control.

Poyo (1992) recomienda que se incluya a las CAC dentro de las reformas del sistema financiero y que éstas se coloquen bajo la supervisión externa de la agencia que regula a los bancos. Esto permitirá que las CAC pertenezcan a los sistemas financieros locales. Igualmente, a medida que las CAC en América Latina crecen y desempeñan el papel de instituciones financieras en sus comunidades captando gran parte de los ahorros locales, es recomendable que se las supervise para mantener la confianza pública.

Conclusiones y recomendaciones

Los resultados de los estudios de caso demuestran que las CAC prestan servicios microfinancieros y que los instrumentos utilizados por ellas tienen muchas de las características que les permiten llegar a las mujeres de bajos ingresos y a otros microempresarios. Las mujeres afiliadas tienen la opción de ahorrar y adquirir préstamos para una variedad de propósitos, incluyendo actividades económicas, inversiones relacionadas con la vivienda y capital humano.

Entre las características del *crédito* que favorecen a las microempresarias figuran las siguientes: relaciones de largo plazo con los miembros, enfoque minimalista (no es necesaria la capacitación para solicitar préstamos), créditos sin destinación específica (los afiliados deciden cómo los invierten), cartera de préstamos diversificada (para capital de trabajo y activos fijos, para inversiones en capital humano y vivienda), préstamos basados en su reputación como resultado de la membresía de vínculo común (otros afiliados son usados como

avales), y uso de los saldos de los ahorros de los miembros como garantía. Entre las características del *ahorro* que favorecen a las microempresarias figuran las siguientes: ahorros a la vista y depósitos a término fijo con saldos mínimos adecuados, liquidez (a través de diferentes instrumentos de ahorro), tasas de interés reales positivas y competitivas, y ubicación conveniente.

Cuando se mide su capacidad instalada y viabilidad operacional, las CAC estudiadas exhiben un nivel avanzado de desarrollo; por esta razón tienen un potencial considerable para expandir sus servicios a nuevos miembros y áreas geográficas. Sin embargo, para hacerlo necesitan superar algunas de sus limitaciones.⁸ A continuación se listan una serie de recomendaciones para mejorar los servicios de las CAC a sus afiliados, tanto hombres como mujeres:

■ *Asociación con las organizaciones de desarrollo microempresarial.* En las CAC consideradas raramente se encontró que realizaran esfuerzos colaborativos con ONG especializadas en servir a la microempresa, si bien estas asociaciones pueden ayudar a conocer mejor a los miembros potenciales y a desarrollar en forma efectiva esquemas conjuntos de crédito y ahorro. Los vínculos entre las ONG y las CAC podrían contribuir a ampliar la variedad y cobertura de los servicios asequibles a los microempresarios. Un ejemplo de dicho vínculo lo proporciona la Fundación Carvajal y la CAC Solidarios de Cali, Colombia. En este caso, la CAC proporciona servicios financieros a los microempresarios capacitados por Carvajal. Las CAC también podrían cooperar con las ONG que han prestado capacitación efectiva y asistencia técnica a las mujeres en proyectos de desarrollo microempresarial.

■ *Conocimiento de membresía actual y potencial.* Cuando las CAC siguen el modelo tradicional de membresía cerrada están ignorando una clientela potencial significativa entre los microempresarios y otros grupos de bajos ingresos. A medida que el modelo evolucione hacia una membresía más abierta y enraizada en la comunidad, las

⁸ Para una discusión sobre las ventajas comparativas y las desventajas de las CAC, ver Adams (1993), Barham *et al.* (1994) y Magill (1994).

CAC pueden servir a una clientela más amplia. Una vez logren atraer a la mujer microempresaria, las CAC necesitarán ampliar su horizonte de acuerdo con los requerimientos de esta nueva clientela/ membresía. En ese sentido deberán reconocer y responder a la participación de la mujer, especialmente la de bajos ingresos (empresarias, empleadas y trabajadoras independientes).⁹

En la medida en que las microempresas son las principales fuentes de empleo en muchos países en la región, es evidente que sus empleados también necesitan servicios financieros. Uno de los servicios de mayor demanda por parte de la población de bajos ingresos con capacidad de pago para préstamos pequeños son los créditos para mejoramiento de vivienda. Como lo demuestran sus carteras, las CAC pueden multiplicar los ahorros de un gran segmento de la población de bajos ingresos. Por ejemplo en Colombia, las CAC lograron vincularse a los programas de vivienda proporcionando un servicio importante a las comunidades locales. Las CAC pueden cumplir un papel clave como intermediarias financieras, captando ahorros y aprendiendo a invertirlos sabiamente en cuestiones vitales como la vivienda. Esto es especialmente importante ya que una gran proporción de mujeres microempresarias desarrollan sus actividades de negocios en el hogar.

■ *Estándares del sector.* La información al público sobre los estados financieros y otros datos estadísticos de las CAC podría contribuir a desarrollar estándares para este sector.¹⁰ Estos estándares e indicadores servirían como base para la auto-disciplina financiera, para la supervisión de las CAC y para desarrollar un marco regulatorio adecuado. Las estadísticas de la membresía (desagregada por sexo) serían útiles en la medida en que den a conocer la población que tiene acceso a los servicios de las CAC, así como las tendencias y cambios en el mercado cubierto. Las comparaciones entre las CAC

⁹ Las trabajadoras de las maquiladoras, las empleadas del servicio doméstico y las trabajadoras temporales son sólo algunas de las muchas mujeres que no tienen acceso a servicios financieros.

¹⁰ Los sistemas de las CAC en países desarrollados (EE.UU., Canada, Australia) publican regularmente indicadores financieros y estadísticos. Los estándares se desarrollan con base en el nivel de los activos totales y el tipo de CAC.

dentro de un mismo país, y entre países, pueden servir para promover la eficiencia operativa y financiera de su servicios.

■ *Sistemas de información.* Las CAC estudiadas han hecho avances importantes en lo que respecta a sus sistemas de información. Por ejemplo Coocique (Costa Rica) tiene un sistema en línea mediante el cual mantiene conectadas a sus sucursales de las áreas rurales. La computarización facilita tanto la eficiencia operacional como la financiera. También permite que la capacidad de procesamiento de datos pueda ser usada para compilar información acerca de la posición socioeconómica de los afiliados, su utilización de los servicios, etc. Una comparación entre los patrones de ahorro y crédito de los hombres y las mujeres puede ser útil para conocer mejor las demandas de los miembros, lo cual permitirá diseñar mejores servicios financieros.

■ *Regulación prudencial apropiada.* En tanto las CAC movilizan ahorros, esta responsabilidad fiduciaria requiere de regulación y supervisión externa. Las CAC han sido tradicionalmente supervisadas por una agencia nacional encargada tanto de la promoción como del control de las cooperativas. Esta responsabilidad dual y la variedad de tipos de cooperativas a su cargo (por ejemplo de consumidores, de productores, agrícolas, de ahorro y crédito) hace imposible realizar la tarea de supervisión con estándares técnicos de calidad. Más aún, las CAC requieren un tipo de entorno normativo que garantice una flexibilidad continua para adaptarse a las condiciones financieras y económicas cambiantes, con el fin de que el valor de las inversiones de los miembros no se erosione. El ideal sería encontrar un equilibrio saludable entre su independencia de las regulaciones gubernamentales excesivas y su capacidad de autodisciplina mediante la rendición de cuentas a sus miembros, auditorías externas y estándares industriales. Es así como las CAC pueden contribuir a que se cree un entorno normativo más apropiado.

Las CAC deberían conservar su orientación hacia la comunidad. Esto les da una ventaja comparativa como intermediarias financieras ya que tienen un mayor acceso a los clientes actuales o potenciales y mejor información sobre ellos. Las mujeres se

benefician cuando cuentan con un mayor número de opciones financieras en sus comunidades.

■ *Identificación y difusión de prácticas óptimas.* Como se recomendó en el capítulo anterior en referencia al papel de los bancos, existe la necesidad de identificar y difundir las prácticas óptimas relativas a los servicios que las CAC prestan a los microempresarios. Al mismo tiempo, las CAC se podrían beneficiar de las experiencias y métodos de las ONG que han llegado a los microempresarios en forma efectiva. Como intermediarias financieras, las CAC tienen una ventaja comparativa que necesita ser desarrollada aún más para llegar a un número mayor de personas en las poblaciones de bajos ingresos. Las CAC tienen los elementos para convertirse en proveedores importantes de servicios financieros al sector microempresarial, particularmente a las mujeres. Para que así sea, las CAC necesitarían reevaluar su interpretación tradicional del papel de la mujer y responder al potencial cada vez mayor de su membresía femenina.

■ *Reconocer la heterogeneidad de los sistemas de cooperativas de ahorro y crédito.* Las estructuras operacionales y financieras de las CAC varían tanto dentro de los países como entre ellos. La mayor parte de la literatura acerca de las CAC ha surgido de proyectos de asistencia técnica y crédito financiados por donantes internacionales. Se necesitan más investigaciones acerca del desarrollo de las CAC, además de aquellas originadas en los programas de asistencia externa. El conocimiento sobre las diversas vías que existen para desarrollar los sistemas financieros de las CAC puede ayudar a identificar estrategias más específicas y programas que respondan a las características de las mujeres de bajos ingresos. Por ejemplo, las CAC más grandes con buenas capacidades operacionales pueden tener una participación mayor en proyectos financiados internacionalmente, mientras las CAC más pequeñas y menos desarrolladas pueden hacer un mejor uso de la asistencia técnica para convertirse en intermediarias financieras viables.



ONG: Pioneras en el crédito a la mujer microempresaria

Los esfuerzos de las ONG para ampliar el acceso de los microempresarios—y especialmente de las mujeres de bajos ingresos—a los servicios financieros han generado grandes avances tanto a nivel de los servicios prestados como del desarrollo de metodologías que contribuyen a reducir costos. Otero y Rhyne (1994) se refieren a estas metodologías como “el nuevo mundo de las finanzas microempresariales”.

Uno de los logros más importantes de las ONG se relaciona precisamente con su capacidad de llegar a un gran porcentaje de microempresarias. Christen, Rhyne y Vogel (1994) examinaron las ONG que ofrecen los servicios de crédito más avanzados en todo el mundo y encontraron que las mujeres obtienen entre el 24 y 100 por ciento de los préstamos de esas organizaciones, con una participación global del 52 por ciento. Los estudios de caso discutidos en esta publicación confirman esos hallazgos.

Las once ONG consideradas en este estudio conforman un grupo heterogéneo. Algunas de ellas figuran entre las más avanzadas en lo que se refiere al suministro de crédito microempresarial: ADEMI (República Dominicana), Actuar (Colombia), PROPESA (Chile), y Fundación Ecuatoriana de Desarrollo (FED, Ecuador). Otras como Avance (Costa Rica), la Fundación Dominicana de Desarrollo (FDD,

República Dominicana) y National Development Foundation of Jamaica (JDF) estaban menos adelantadas en el campo del microcrédito. Dos de ellas se centraban específicamente en la mujer: FINAM (Finanzas Nacionales e Internacionales en Chile) y Fundación Mujer (Costa Rica).¹ También se incluyeron FINCA (Costa Rica) y Enterprise Development Trust (EDT, Jamaica).

Servicios de crédito

Acceso de la mujer al crédito de las ONG

La mayoría de las ONG estudiadas desglosaban sus carteras de crédito por sexo, haciendo posible una evaluación del acceso de las mujeres a los préstamos. Como lo muestra el Cuadro 5.1, aparte de las dos ONG que tienen a la mujer como población destinataria específica, EDT y FED exhibían las tasas más altas de préstamos concedidos a prestatarias (64 y 56 por ciento respectivamente). Sin embargo, Actuar tenía el mayor número absoluto de préstamos en cartera concedidos a mujeres (el 45 por ciento de un total de 24.685). Mientras que Actuar había adjudicado más de US\$2 millones en préstamos a mujeres, la cantidad equivalente para FED era de US\$885.000. Los programas cuya proporción más grande del crédito correspondía a las mujeres también tendían a hacer préstamos por los montos más pequeños (por lo general las prestatarias obtenían créditos inferiores a US\$500).

El estudio de Christen *et al* (1994) encontró que en varias instituciones, el promedio del tamaño de los préstamos microempresariales oscilaba entre US\$38 y US\$1.016, con una media de US\$360. Sin embargo, ese estudio no se refirió a la distribución de la cartera de

¹ El estudio buscó identificar los factores que favorecen o limitan el acceso de las mujeres a los servicios financieros de las instituciones formales (bancos, CAC, ONG). Así, las ONG que se orientan exclusivamente a servir a la mujer sólo se consideraron en aquellos países que no contaban con ONG avanzadas de este tipo (como las afiliadas al Banco Mundial de la Mujer en Colombia y República Dominicana). Cuando se llevó a cabo este estudio, Avance y FDD estaban experimentando cambios administrativos como consecuencia de problemas operacionales (incluyendo altas tasas de morosidad), pero se las tomó en cuenta de todas maneras para poder analizar asuntos pertinentes al género.

crédito según los distintos tamaños de préstamos dentro de ese rango. El presente estudio sí examina esa distribución para poder conocer mejor los requerimientos de los microempresarios.

El Cuadro 5.2 muestra la distribución de préstamos por tamaño para algunas ONG seleccionadas en el estudio. Excepto por la Fundación Mujer (Costa Rica), la mayor proporción de préstamos (por número) está constituida por los de menor tamaño. FINAM tenía la proporción más alta de su cartera invertida en préstamos del

Cuadro 5.1 Proporción de los préstamos por cobrar otorgados a mujeres en las ONG (al 31 de diciembre de 1992)

ONG	Volumen de préstamos US\$(000)	Número de préstamos	Promedio de préstamo por cobrar US\$	Participación de las mujeres en el número de préstamos (%)
CHILE				
PROPEA	1.086	3.565	305	44
FINAM	292	1.190	245	93
COLOMBIA				
ACTUAR	4.300	24.685	174	45
COSTA RICA				
AVANCE	873	786	1.111	51
Fundación Mujer	300	526	570	100
FINCA	1.181	4.081	289	25
REPUBLICA DOMINICANA				
ADEMI	6.900	9.525	724	37
FDD	1.300	2.210	588	36
ECUADOR				
FED	1.500	4.554	329	56
JAMAICA				
JDF (Sucursal de Kingston)	1.154	669	1.725	n.d.
EDT	245	262	935	64

Fuente: Estudios de países.

rango más pequeño (95 por ciento), lo mismo que PROPESA (93 por ciento), Actuar (87 por ciento) y FED (86 por ciento). La Fundación Mujer tenía el porcentaje más bajo de su cartera en los préstamos más pequeños (alrededor del 11 por ciento), como resultado de una

Cuadro 5.2 Distribución de préstamos (número) de las ONG por tamaño (1992)

Rango (US\$)	Distribución (%)	Rango (US\$)	Distribución (%)
PROPESA (Chile)		Fundación Mujer (Costa Rica)	
Inferiores a \$790	93	Inferiores a \$500	11
\$790–\$2.630	7	\$500–\$1.000	38
	<u>100</u>	\$1.000–\$5.000	51
			<u>100</u>
FINAM (Chile)		ADEMI (República Dominicana)	
Inferiores a \$790	95	Inferiores a \$500	43
\$790–\$2.630	5	\$500–\$1.000	29
	<u>100</u>	\$1.000–\$4.000	25
ACTUAR (Colombia)		\$4.000–\$8.000	2
Inferiores a \$500	87.0	Superiores a \$8.000	1
\$500–\$1.000	11.0		<u>100</u>
\$1,000–\$5.000	1.8	FDD (República Dominicana)	
\$5,000–\$10.000	0.2	Inferiores a \$800	70
	<u>100.0</u>	\$800–\$4.000	29
AVANCE (Costa Rica)		\$4.000–\$10.000	1
Inferiores a \$500	58.0		<u>100</u>
\$500–\$1.000	26.0	FED (Ecuador)	
\$1.000–\$5.000	15.0	Inferiores a \$500	86
\$5.000–\$10.000	0.6	\$500–\$1.000	14
Superiores a \$10.000	0.4		<u>100</u>
	<u>100.0</u>		
FINCA (Costa Rica)		Fuente: Estudios de países.	
Inferiores a \$500	77		
\$500–\$1.000	19		
\$1.000–\$3.000	4		
	<u>100</u>		

política orientada hacia las pequeñas empresas y microempresas manufactureras que requieren préstamos por montos mayores. En 1993, cerca del 45 por ciento de sus clientes eran empresas con más de tres empleados dedicadas a la producción de prendas de vestir.

Como se discutió anteriormente, el tamaño del crédito es un indicador sólido de la capacidad de la institución para proporcionar los préstamos que requieren los microempresarios de bajos ingresos, tanto hombres como mujeres. A excepción de los de la Fundación Mujer, los tamaños de los préstamos otorgados por las ONG estudiadas aquí indican que éstas sí están en capacidad de otorgar precisamente el tipo de créditos que los microempresarios demandan. El estudio no obtuvo series cronológicas con datos sobre los tamaños de los préstamos y por eso no se evaluó una de las tendencias identificadas por Rhyne (1994), a saber, que en los programas de crédito exitosos el promedio del tamaño del préstamo aumenta con el tiempo.

El incremento en el promedio de tamaño del préstamo con el correr del tiempo puede ser efecto de la presión ejercida por el “costo por préstamo” en organizaciones que están tratando de recuperar la totalidad de los costos que conlleva esa actividad. Los costos por préstamo son costos fijos en los que se incurre al otorgar cualquier crédito, sea cual sea su monto. Estos pueden ser insignificantes cuando se trata de préstamos grandes que generan suficientes ingresos para cubrirlos a través de los intereses, pero son cada vez más importantes a medida que el tamaño de los préstamos disminuye. Algunas de las ONG consideradas en el estudio cobran varios cargos para cubrir algunos de estos costos fijos. Por ejemplo, Actuar cobra el uno por ciento de cada préstamo como cargo administrativo, mientras que el equivalente para ADEMI es seis por ciento. Si estos cargos se cobran para todos los préstamos por igual sin importar su tamaño, de todas maneras existe un incentivo para aumentar el tamaño de los créditos con el fin de captar mejor los costos que conlleva su ejecución. Rhyne también identifica otras explicaciones posibles para el aumento en el tamaño promedio: préstamos por montos mayores para aquellos clientes y empresas exitosas, eliminación de las limitaciones al financiamiento institucional (ej: topes para los préstamos), así como la incorporación de una clientela más amplia.

Si la adjudicación de préstamos más grandes surge del reconocimiento gradual por parte de las instituciones de que no

pueden cubrir sus costos dada la composición actual del tamaño de sus préstamos, ésto tiene implicaciones significativas para los microempresarios, incluyendo a las mujeres de bajos ingresos. Dado que las ONG ofrecen pequeños préstamos que no están ampliamente disponibles en otras instituciones, las microempresarias pobres podrían quedarse sin un producto financiero diseñado de acuerdo con las características de su demanda si las ONG ajustan sus metodologías de préstamo y se desplazan desde los microprestamos hacia los créditos más remunerativos. Es importante entonces que éstas y otras ONG continúen mejorando sus metodologías y técnicas para que puedan expandir tanto el número como el volumen total de los microprestamos más pequeños. A medida que algunas de estas instituciones van consolidando su desempeño financiero y administrativo para lograr autosuficiencia, en el mediano y corto plazo es posible que requieran diseñar estrategias específicas para aumentar el tamaño promedio de sus préstamos. Estos esfuerzos pueden ayudar a asegurar y expandir la oferta de servicios financieros para las mujeres de bajos ingresos en el largo plazo.

Actividades financiadas

El Cuadro 5.3 muestra los tipos de actividades que las ONG financiaron de acuerdo con la distribución de los préstamos por cobrar. De las cinco instituciones afiliadas a ACCION (Actuar, ADEMI, Avance, FED y PROPESA), todas excepto Avance otorgaron la mayor proporción de sus préstamos para actividades comerciales. Para PROPESA, FED y Actuar, la proporción de créditos destinados al sector comercial fue particularmente alta (57 por ciento, 62 por ciento y 64 por ciento respectivamente). Casi el 50 por ciento de los préstamos por cobrar de EDT (Jamaica) se hallaban invertidos en actividades comerciales (EDT llega a algunas de las poblaciones más marginales de Kingston). Estas carteras reflejan la alta proporción de mujeres que participan en actividades comerciales en las economías de sus países.

Las ONG de Costa Rica resultaron ser las más orientadas hacia el sector de la producción, otorgando proporciones más altas de su crédito para actividades manufactureras (Avance) y agrícolas (FINCA). Las dos ONG que se especializan en servir a la mujer, Fundación Mujer (Costa Rica) y FINAM (Chile), distribuyeron sus

préstamos en forma equitativa entre las actividades comerciales y manufactureras (45 y 46 por ciento respectivamente).

FDD tiene como política no hacer préstamos para actividades comerciales (excepto cuando se trata de algún préstamo a grupos solidarios). Gran parte de su financiamiento es para subcontratistas en la industria de prendas de vestir y para servicios (por ejemplo, comercio minorista de alimentos procesados). En el momento en que se realizaba este estudio, FDD estaba canalizando un mayor número de préstamos hacia asociaciones campesinas.

Las ONG que tienen las carteras microempresariales más grandes y rentables otorgan préstamos de corto plazo principalmente para capital de trabajo. Existe un número relativamente menor de fuentes de préstamos de largo plazo para activos fijos. Por ejemplo, los datos regionales para Centroamérica muestran que en 1993, un total de 59 ONG colocaron sólo el 11,9 por ciento de sus préstamos para adquisición de maquinaria y equipos por parte de mujeres, mientras que el 32,9 por ciento se adjudicó a capital de trabajo

Cuadro 5.3 Distribución de préstamos (número) de las ONG según actividad financiada (al 31 de diciembre de 1992) (porcentaje)

ONG	Comercio	Manufactura	Servicios	Agricultura	Otros	Total
PROPESA (Chile)	57	37	6			100
FINAM (Chile)	46	46	8			100
Actuar (Colombia) (con base en volumen)	64	35	1			100
Avance (Costa Rica)	35	51	11		3	100
FINCA (Costa Rica)	5			95		100
Fundación Mujer (Costa Rica)	45	45	8	2		100
ADEMI (R.D.)	47	33	3		17	100
FDD (R.D.)	3	45	12		40	100
FED (Ecuador)	62	20	17	1		100
JDF (Jamaica)	12	35	39	14		100
EDT (Jamaica)	48	30	22			100

Fuente: Estudios de países.

(Fundación Arias, 1993). En una encuesta realizada entre prestatarios de cinco programas de ACCION en Guatemala, Colombia, Brasil y Bolivia, los hombres y mujeres dueños de microindustrias generaban menores ingresos y ahorros que los clientes en actividades de servicios y comercio (Restrepo y Reichman, 1995). Estos estudios de caso confirman que en las ONG existe una cantidad limitada de préstamos para activos fijos y otras inversiones que requieren crédito de más largo plazo. Sin embargo, la investigación no identificó si este es un problema de oferta (aunque los préstamos de largo plazo al sector microempresarial no tienen un buen historial) o de demanda. Esta es un área que se beneficiaría con la realización de investigaciones adicionales.

Los casos de Jamaica y Costa Rica merecen un examen más detallado en lo que respecta a la disponibilidad de crédito para actividades comerciales. En Costa Rica, ninguna de las ONG estudiadas se ha desarrollado a un nivel de operaciones similar al de organizaciones tales como ADEMI en la República Dominicana o PROPESA en Chile. Costa Rica tiene una población más reducida que los otros países, mientras que la participación de las mujeres en la manufactura es mayor que en otras naciones (principalmente en la industria de prendas de vestir). Pero ninguna de las ONG costarricenses está tan avanzada en la oferta de microcrédito como las de otros países.

En Jamaica, los estudios de caso sobre ONG indican que existe la necesidad de desarrollar esquemas de crédito diseñados según las características de las microempresarias, cuyas actividades se concentran principalmente en el comercio. Asimismo sugieren que en la isla existe un gran vacío en la oferta de crédito a esta clientela en particular. La Jamaican Development Foundation se orienta hacia empresas pequeñas y estables. El Enterprise Development Fund (EDT), que se concentra en las microempresarias más pobres, todavía es operacionalmente débil.

Características del crédito

Tasas de interés. Las ONG utilizan una variedad de enfoques sobre las tasas de interés. La tasa de interés efectiva de ADEMI es mayor que la de los bancos y CAC estudiadas. Actuar y PROPESA cobran tasas comparables a las de los bancos comerciales (4,2 y 3 por ciento mensual respectivamente). Las ONG jamaquinas estudiadas cobraban

entre 29 y 39 por ciento al año sobre los saldos, es decir, más que los bancos comerciales. Algunas veces, las ONG menos desarrolladas en términos de autosuficiencia operacional tienen las tasas de interés más altas (este fue el caso tanto para Avance como para FDD).

Garantías. Entre las ONG consideradas para este estudio, Actuar, PROPESA, FINAM, FED y EDT aceptaban tanto grupos solidarios como garantías personales (avales o codeudores). Estas son precisamente las ONG donde la participación de la mujer es mayor. Avance, Fundación Mujer, ADEMI y JDF requieren algún tipo de garantía real para los préstamos destinados a activos fijos o por un monto grande. Hasta hace poco, FDD requería la firma del esposo para que una mujer pudiera recibir un préstamo.

Una encuesta realizada por la Fundación Arias (1993) entre las ONG de Centroamérica estableció que incluso cuando estas organizaciones aceptaban avales como sustitutos de garantía, las mujeres pobres enfrentaban dificultades para encontrar codeudores aceptables para las ONG. Les era más fácil usar como sustitutos la maquinaria u otros objetos financiados con los préstamos pedidos. Entre las ONG encuestadas, 67,8 por ciento solicitaba avales, 55,9 por ciento requería títulos o valores (u otra forma de garantía), 33,9 por ciento requería bienes raíces, 13,6 por ciento no exigía garantía, y 8,5 por ciento usaba grupos solidarios.

Plazos y cuotas de amortización de los préstamos. Entre los grupos de ONG estudiados se encontró una variedad de plazos de vencimiento según se tratara de un préstamo para capital de trabajo (de menos de un año) o para activos fijos (de uno a cuatro años). Para los micropréstamos más pequeños, los vencimientos de ADEMI, Avance, FINAM y FED eran los más cortos (menores de 10 meses). Actuar ofrecía vencimientos hasta de cuatro años. El plazo más común para capital fijo era de dos años. Las ONG tenían plazos de vencimiento más cortos que los de los bancos y las CAC estudiadas en sus respectivos países. Las amortizaciones más comunes eran mensuales y bimensuales.

Metodologías de crédito. Quizás las características más importantes de las metodologías de crédito sean la flexibilidad y la variedad. FDD,

FINAM, PROPESA y Actuar usan grupos solidarios y préstamos individuales. FINCA organiza grupos de productores rurales en bancos comunales que funcionan como asociaciones comunitarias de ahorro y préstamo.² Los bancos comunales se desarrollan en dos etapas. En la primera los miembros del grupo pueden pedir prestado hasta US\$365, cantidad que aumenta a medida que se paga el préstamo. En la segunda etapa, los grupos que poseen un historial más largo y sólido, además de capacidad administrativa y buen criterio para la selección de los miembros, son inscritos legalmente como asociaciones. Los miembros en estas asociaciones pueden solicitar préstamos que promedian hasta US\$2.000. También se requiere que los miembros ahorren periódicamente una cantidad determinada por el grupo. FINCA es la única ONG en Costa Rica que promociona los ahorros. Los bancos comunitarios han llevado servicios financieros a las poblaciones rurales. El promedio de participación de la mujer en los bancos comunitarios de FINCA en Costa Rica es de 25 por ciento y va en aumento. Los programas de FINCA en otros lugares de Centroamérica le dan más énfasis a la participación de la mujer.

Todas las otras ONG estudiadas prestan sobre una base individual. Esto permite que el servicio se adapte a la capacidad de pago y características del cliente. Por ejemplo, FINAM ha jugado un rol importante en lo que se refiere a darle visibilidad a cientos de micro-empresarias chilenas que se encuentran en varios niveles de desarrollo empresarial.

Capacitación. El enfoque llamado “minimalista”—cuando no se requiere que los solicitantes tomen cursos adicionales de capacitación como condición para el préstamo—es la forma más común de otorgar crédito en las ONG estudiadas, a pesar de que todas las organizaciones ofrecen capacitación. Las mujeres pueden optar por la capacitación empresarial y asistencia técnica, pero no están obligadas a tomarlas. La capacitación obligatoria crea un conflicto entre la necesidad de un préstamo y el tiempo de que se dispone para obtenerlo, creando una carga innecesaria para las mujeres. La flexibilidad ofrecida por la capacitación opcional favorece el acceso de la mujer al crédito.

²Para una descripción detallada de la metodología de los bancos comunales, ver Otero y Rhyne (1994).

Eficiencia operacional

En el largo plazo, si se quiere garantizar una oferta de servicios financieros para los microempresarios, las entidades a cargo deben ser financieramente sólidas. Las evaluaciones en profundidad sobre la eficiencia operacional y la viabilidad financiera de las instituciones trascendían el ámbito de este estudio. En vez de ello se recolectaron algunos indicadores de solidez financiera y eficiencia operacional. De acuerdo con Rhyne (1994), es particularmente difícil evaluar a las ONG ya que no cuentan con “normas de la industria”. Además, no existe transparencia ni disponibilidad de datos.³

Entre las ONG consideradas, ADEMI tenía la cartera de préstamos más voluminosa, con US\$6,9 millones por cobrar a diciembre de 1992 (suma que aumentó a US\$11,3 millones en 1993), mientras que Fundación Mujer tenía la más pequeña, con US\$0,3 millones. La relación de capital a activos oscilaba entre 21 por ciento para Actuar y 41 por ciento para FINCA, lo cual refleja distintas estrategias operacionales y financieras. FINCA tiene una operación muy básica y la mayor parte de su capital (a 31 de diciembre de 1992) estaba invertido en préstamos. En cambio Actuar, FED, PROPESA y ADEMI usaban la deuda (pasivos de corto y largo plazo) para financiar sus operaciones. Su uso de la deuda de corto plazo refleja su acceso a mercados financieros a través de las instituciones financieras locales. Sus pasivos de largo plazo se originan principalmente en los préstamos de donantes internacionales.

El Cuadro 5.4 muestra una medida de la eficiencia operacional de las ONG. Según el examen de las finanzas microempresariales que hacen Christen *et al.* (1994), los costos administrativos oscilan entre el 9 y el 35 por ciento del promedio de la cartera de préstamos. Esta relación es una medida importante de la efectividad de las estrategias de crédito en función de los costos. Se la puede interpretar como el costo no financiero por cada dólar prestado en un programa de crédito. A FINAM le cuesta 58 centavos prestar cada dólar en su cartera, mientras a FINCA le cuesta 18 centavos. El costo de FINAM refleja el hecho de que esta ONG había iniciado sus operaciones de crédito recientemente. Junto con FINCA, ADEMI (23 por ciento), Actuar

³ Christen, Rhyne y Vogel (1994) evaluaron 11 de las organizaciones microfinancieras más exitosas y encontraron que la falta de información era generalizada.

(22 por ciento) y FED (25 por ciento) eran las ONG con mayor eficiencia operacional dentro de las estudiadas.

Otra medida de la eficiencia operacional es el número de préstamos por analista de crédito. Algunas de las ONG más eficientes tales como PROPESA, Actuar y FINCA desembolsaban más de 260 préstamos anualmente por analista de crédito.

Las ONG se diferencian de los bancos y CAC en su capacidad de ser eficientes por varias razones. En primer lugar, los préstamos de las ONG están estrictamente relacionados con la microempresa, mientras que las otras instituciones también otorgan préstamos para otros propósitos. En segundo lugar, la metodología usada por las ONG para procesar los préstamos microempresariales es diferente a la de los bancos y CAC. Por ejemplo, los clientes de entidades como la Caja Social tienen historiales de ahorro y crédito más largos, lo cual facilita medir su capacidad de endeudamiento y el riesgo del crédito. Esto hace que puedan procesar una proporción de su portafolio más rápidamente que una ONG. Por su parte, las ONG tienen un menor número de años en operación. Más aún, estas organizaciones han

Cuadro 5.4 Gastos operacionales de las ONG como porcentaje de la cartera (al 31 de diciembre de 1992)

	Gastos operacionales a Préstamos por cobrar (%)
PROPESA (Chile)	37
FINAM (Chile)	58
Actuar (Colombia)	22
Avance (Costa Rica)	40
FINCA (Costa Rica)	18
Fundación Mujer (Costa Rica)	46
ADEMI (República Dominicana)	23
FED (Ecuador)	25

Fuente: Estudios de países.

Nota: La medida usada más comunmente para este indicador es el promedio de los préstamos por cobrar. Debido a la falta de datos, estos cálculos están basados en el total de los préstamos por cobrar al 31 de diciembre de 1992.

desarrollado o están desarrollando metodologías innovadoras para llegar a los microempresarios de bajos ingresos, la mayoría de los cuales no tienen historial de crédito y ahorro.

Es necesario que las ONG mantengan un margen financiero bruto adecuado para cubrir los costos operacionales. Entre las ONG estudiadas, todas cobraban tasas de interés comparables o más altas que las de los bancos en sus países respectivos (este tema se discutió en el Capítulo 3; los datos comparativos se encuentran en el Cuadro 3.4). Sin embargo, su nivel de viabilidad operacional variaba. ONG tales como ADEMI, Actuar y FED eran financieramente viables como lo demostraban su rentabilidad y bajos niveles de morosidad en los

Cuadro 5.5 Comparación de los préstamos según el analista de crédito: Bancos, cooperativas de ahorro y crédito y ONG

	Número	Volumen US\$(000)
CHILE		
Préstamos colocados por analista (1992):		
Banco del Estado-BECH (pequeños préstamos)	49	383,4
Banco del Desarrollo-BANDES (Préstamos microempresariales)	254	289,5
PROPESA	584	242,0
FINAM	350	143,9
COLOMBIA		
Préstamos colocados por analista (1992)		
Caja Social (Total de préstamos para la institución)	625	1.672,1
Cupocrédito (Total de préstamos para la institución)	806	882,6
Actuar	262	74,5
COSTA RICA		
Préstamos por cobrar por analista de crédito (al 31 de oct. de 1993):		
CAC Coocique	487	753,6
Avance	143	96,4
Fundación Mujer	105	75,6
FINCA	340	98,4

Fuente: Estudios de países.

préstamos. Otras (como Avance y FED, que tenían dificultades operacionales y estaban experimentando cambios administrativos) tenían una cartera de préstamos de baja calidad.

El promedio de las tasas de morosidad de las mujeres (basado en las muestras) tendía a ser menor en los micrópréstamos más pequeños y similar a la de los hombres en los rangos más altos. Entre las ONG estudiadas, FED (Ecuador) tenía una tasa mínima de morosidad (más de 90 días de atraso) de sólo 0,6 por ciento. Es de notar que esta ONG tenía el porcentaje más alto de clientas en la categoría de préstamos más baja (inferiores a US\$500). La tasa de morosidad también era baja en las ONG chilenas y en Actuar. En ADEMI—cuya tasa de morosidad era más alta (5 por ciento) si se la compara con la de otras ONG más avanzadas—este índice era de todas maneras inferior al promedio del de los bancos locales. Si bien no se cuenta con suficiente información que permita llegar a conclusiones definitivas acerca de este tema, es importante notar que algunas de las ONG con las tasas de morosidad más altas tenían un porcentaje más alto de su cartera en préstamos relacionados con la manufactura. Esto sugiere que es necesario llevar a cabo más investigación sobre el tema de los préstamos de las ONG a microempresarios dedicados a la manufactura y otras actividades no comerciales.

La distintas ONG consideradas proporcionaron una muestra de las formas en que las instituciones dedicadas a servir a la microempresa buscan aumentar su acceso a fondos para préstamos y reducir sus costos de prestar. Las ONG están tratando de avanzar en cuatro áreas:

■ *La cartera microempresarial de las ONG como garantía para los préstamos bancarios.* PROPESA y FED usaban una especie de *factoring* (cuentas por cobrar a los microempresarios) para garantizar los préstamos de los bancos comerciales, lo cual constituye un indicador de la aceptación que tienen los préstamos microempresariales en las intermediarias financieras formales. El prestamista y la ONG llegan a un acuerdo sobre el crédito con base en un porcentaje de la cartera. Para estas ONG, la proporción varía entre 50 y 60 por ciento dependiendo del prestamista, de una evaluación sobre el riesgo de los préstamos por cobrar, y de los costos administrativos del trato.

Las experiencias de PROPESA y FED como clientes de bancos se originaron en el éxito que ha tenido ACCION Internacional usando cartas de crédito como garantías. Las garantías de ACCION generalmente respaldan cerca del 50 por ciento de un préstamo de un banco a una ONG. Este sistema ha probado ser exitoso en lo que se refiere a abrirle las puertas a las ONG para que se puedan graduar como clientes de los bancos.

■ *Nuevos intermediarios financieros formales.* En 1993, Actuar creó una compañía financiera llamada Finansol.⁴ El capital de Finansol le permitió emitir certificados de depósito a término pero no libretas de ahorro a la vista ni otros instrumentos de ahorro más líquidos y con intereses. Para fines de 1994 Finansol exhibía depósitos por US\$6 millones. Además, Finansol reunía las condiciones para acceder a fondos de otras instituciones que intermedian recursos a las IFF.

■ *ONG de segundo piso o mayoristas.* Las ONG que se dedican al crédito microempresarial tienen acceso a ONG de segundo piso como lo es por ejemplo FONDOMICRO (República Dominicana). En 1993, FONDOMICRO proporcionaba alrededor del 25 por ciento de los fondos de las colocaciones de ADEMI (Jiménez, 1994). Estas ONG de segundo piso pueden así intermediar préstamos más grandes en los mercados financieros locales y con donantes internacionales.

■ *Acceso a los mercados locales de capital.* Las ONG que son financieramente viables pueden acceder a los mercados locales de

⁴ Cuando se llevo a cabo este estudio (a fines de 1993) Finansol no existía. Actuar era la ONG original creada en 1988 como entidad única, la cual desarrolló otras afiliadas con el correr del tiempo. Lo que resultó de este proceso se llama Gruposol, que está configurado por Corposol, Finansol, Mercasol, Construsol y Soluciones Urbanas. Corposol tiene la responsabilidad de proporcionar asistencia técnica y de constituirse en asociado empresarial del grupo de compañías. Corposol también administraba el programa de crédito; sin embargo, en 1993 sus directores decidieron comprar una compañía financiera comercial, a la cual le dieron el nombre de Finansol; allí se traspasó la cartera de préstamos de Corposol. Finansol fue adquirida con el apoyo de agencias internacionales. En 1994 Finansol se vio afectada por la Resolución 008 del Banco Central (de marzo de 1994) que limitaba el crecimiento del crédito al 2,2 por ciento para todas las instituciones financieras.

capital emitiendo bonos y acciones con base en los activos de su cartera (Christen *et al.*, 1994). En Colombia, por ejemplo, la agencia que supervisa el mercado de valores (Superintendencia de Valores) pasó la Resolución 1242 en octubre de 1993 mediante la cual se permite a las cooperativas y organizaciones sin fines de lucro emitir bonos (Artículo 42).

La viabilidad financiera ha probado ser el mejor camino para que las ONG expandan sus fuentes de fondos para el financiamiento microempresarial. Si bien el desempeño de las ONG evaluadas en este estudio variaba en términos de la sostenibilidad de largo plazo, la mayoría reconocía la necesidad de recuperar costos fijando precios correctos por sus servicios financieros. Dada la relación entre los costos y la cartera de crédito (Cuadro 5.4), queda claro que las metodologías usadas por algunas ONG requerirán que se cobren tasas de interés sumamente altas si estas organizaciones esperan recuperar sus costos a los niveles actuales de operación. Así que necesitarán aumentar el número de préstamos en una forma más eficiente. A medida que vayan mejorando las metodologías de crédito a través de la experiencia institucional en el campo y que se comiencen a instalar sistemas de información adecuados, la adquisición de una clientela más voluminosa puede ayudar a reducir los costos de los préstamos. Sin embargo, si las ONG incurren en una serie de costos proporcionando servicios no financieros a sus clientes, tales costos deben separarse de los de los préstamos para poder mantener programas de crédito financieramente viables.

En últimas, la disposición de los bancos y otras IFF de proporcionar fondos para las actividades crediticias de las ONG, así como los costos de esos fondos, estarán determinados por la salud financiera de la institución, por su capacidad de administrar carteras microempresariales, y por las características del riesgo de las carteras de préstamos por cobrar. Las IFF tienen la capacidad de medir y evaluar estos factores, mientras que las ONG están mejorando su capacidad de proporcionar a las IFF la información adecuada para que éstas puedan hacer su evaluación. Es así como las ONG y las IFF están estableciendo vínculos mutuos que garantizarán un mejor flujo de recursos para sus programas, e indirectamente para la mujer microempresaria.

¿La ONG promueven el ahorro?

Además de solicitar créditos a donantes e IFF, las ONG necesitan abordar la otra fuente primordial de fondos para préstamos: los ahorradores. Las ONG están tomando conciencia de la importancia que tienen para sus clientes los instrumentos de ahorro. Dada la percepción histórica acerca de que el único servicio financiero importante para los microempresarios es el crédito, sólo dos de las ONG consideradas en el estudio hacían algún esfuerzo por promocionar ahorros. FINCA, con dos tipos de esquemas de ahorros, uno obligatorio y otro voluntario para los miembros de los bancos comunales, y Actuar, que tenía un esquema voluntario de ahorro de grupo. El programa de ahorros de Actuar se inició en 1991 pero fue discontinuado al poco tiempo debido a dificultades para resolver problemas logísticos con una IFF comercial.

La encuesta realizada por ACCION a microempresarios en cuatro países (Bolivia, Brasil, Colombia y Guatemala) estableció que en todos los programas, por lo menos el 48 por ciento de los microempresarios ahorran una parte de sus ingresos. Alrededor del 39 por ciento de las mujeres y 35 por ciento de los hombres microempresarios ahorran en IFF. Casi un 100 por ciento de los microempresarios entrevistados en Colombia ahorran (Restrepo y Reichmann, 1995).

Christen *et al.* (1994) discuten la diferencia entre ahorros voluntarios individuales (como los de las CAC) y los esquemas de ahorros obligatorios requeridos por ONG tales como Grameen, K-REP, FINCA y el BKK. En estos esquemas, los ahorradores son los mismos prestatarios y el uso de los ahorros está determinado por el grupo. Los fondos no están disponibles inmediatamente y las tasas de interés a menudo son más bajas que las del mercado.

En su descripción de algunas asociaciones rotatorias de ahorro y crédito (ROSCAS—rotating savings and credit associations) en la región, Adams y Canavesi (1992) identificaron la importancia que tienen los ahorros para la gente de bajos ingresos en América Latina y el Caribe. “Sans” en la República Dominicana y grupos de “partners” en Jamaica figuran entre los esquemas de ahorro más comunes entre las mujeres.⁵ Estos grupos y la experiencia de las CAC

⁵ Estos grupos se han discutido en los informes de países preparados para este estudio. Ver Blackwood (1994) y Rathe (1994).

respecto a la movilización de ahorros en las poblaciones urbanas y rurales de bajos ingresos proporcionan un ejemplo para aquellas ONG que se han convertido en intermediarias financieras formales.

Las ONG han adoptado con éxito ciertas características del crédito informal para desarrollar sus instrumentos financieros y hacerlos asequibles a la mujer. Responder a la demanda microempresarial por instrumentos de ahorro puede ser un área nueva de desafíos donde las ONG podrían realizar innovaciones.⁶ Para la mujer microempresaria, el acceso a esquemas de ahorro adecuados es un factor crítico en la administración de los escasos recursos de sus hogares y empresas. La estrecha relación con las microempresarias les puede dar a las ONG una ventaja en lo que se refiere a desarrollar instrumentos de ahorro competitivos y viables para los grupos de bajos ingresos.

Conclusiones y recomendaciones

Las ONG han desarrollado metodologías de crédito específicamente dirigidas a los grupos de bajos ingresos que han llegado con éxito a la mujer microempresaria. Las carteras de las ONG se invierten principalmente en los préstamos más pequeños. Las ONG más exitosas trabajan con metodologías de crédito individual y de grupo. Sin embargo, los costos en que incurren muchas de las ONG estudiadas en la conducción de sus actividades crediticias son muy altos y necesitan ser reducidos si estas instituciones esperan lograr una sostenibilidad financiera de largo plazo.

Algunas ONG como Actuar (Colombia) han llegado a niveles de operación que les permiten convertirse en instituciones financieras formales. Si bien estas ONG todavía dependen de los donantes internacionales como fuentes de fondos para crédito, esta evolución institucional proporciona una estructura más apropiada para asegurar una oferta sostenible de servicios financieros para las mujeres de bajos ingresos.

⁶ For ejemplo, las discusiones recientes acerca de financiamiento de vivienda para grupos de bajos ingresos están incorporando las enseñanzas derivadas de las finanzas microempresariales y la importancia de los instrumentos de ahorro y crédito para crear servicios financieros viables y eficientes. Véase Phelps (1995).

A diferencia de los bancos (que son responsables ante sus accionistas) y las CAC (responsables ante sus afiliados), las ONG son responsables principalmente ante los donantes. El agente principal de esta rendición de cuentas es su propia junta directiva.

Son varias las medidas que pueden ayudar a las ONG a lograr una sostenibilidad de largo plazo en el suministro de crédito al microempresariado de bajos ingresos, y especialmente a la mujer microempresaria:

■ *Vínculos con los bancos.* Nuestro estudio acerca de los bancos comerciales reveló que su relación con las ONG era limitada. Durante las entrevistas institucionales, el personal bancario hizo sugerencias para mejorar estas relaciones. Se señaló, por ejemplo, que si las ONG fueran más efectivas, los bancos podrían confiar en sus evaluaciones acerca de las microempresas. En la práctica, los bancos prefieren llevar a cabo sus propias evaluaciones según sus criterios establecidos. Las ONG pueden esforzarse por nutrir el conocimiento de los bancos sobre las características de las empresas de mujeres (por ejemplo, tasas de crecimiento más bajas). Los mecanismos de racionamiento del crédito que no se basan en los precios pueden afectar el acceso de las mujeres al crédito. Los criterios de selección usados por los analistas de los bancos pueden excluirlas debido a las características de sus empresas.

El personal de los bancos también indicó que cuando atienden a clientes de las ONG, éstas últimas deberían continuar proporcionando asesoría técnica hasta que los préstamos se hayan pagado (lo cual ayudará a supervisar el préstamo bancario), mientras que el control sobre los mismos se le debe dejar a los bancos. Los microempresarios entrevistados también dijeron que quieren que las ONG proporcionen más asistencia técnica no sólo en relación con el préstamo, sino también con toda la empresa.

■ *Servicios financieros en ciudades de regiones o provincias.* Con excepción de FINCA (Costa Rica), las ONG consideradas en este estudio se concentraban en la capital o en las áreas urbanas o semi-urbanas importantes. En países como Colombia y Chile se necesita hacer más investigación acerca del acceso de las mujeres a los servicios financieros en ciudades más pequeñas.

■ *Financiamiento de actividades no comerciales.* El mejoramiento de los servicios financieros orientados a la microempresa favorece a las mujeres de bajos ingresos que se dedican a las actividades comerciales. Los avances en el financiamiento de actividades manufactureras han sido menores, dado que éstas requieren préstamos de más largo plazo u otros tipos de inversiones financieras.⁷ Las metodologías de crédito de las ONG se ajustan bien a los préstamos de corto plazo para capital de trabajo, pero no tienen la misma capacidad de proporcionar crédito para activos fijos.

■ *Asistencia técnica a las ONG.* De las ONG consideradas en este estudio, la mitad exhibía niveles avanzados de viabilidad operacional. La otra mitad todavía requería desarrollar aún más sus capacidades operacionales y financieras. Se necesita asistencia técnica y compromiso por parte de la gerencia de las ONG para desarrollar sistemas financieros sólidos que permitan expandir los préstamos a la microempresa en general, y a las mujeres de bajos ingresos en particular. Se deben continuar difundiendo las prácticas óptimas entre las ONG. La coordinación de los donantes puede ayudar a promover los “estándares de la industria”.

■ *Estándares de la industria y regulación de las ONG.* Si bien un número considerable de ONG se han convertido en instituciones financieras formales (por ejemplo BancoSol y Actuar), muchas todavía muestran niveles intermedios o bajos de eficiencia operacional y financiera. Por lo tanto, una prioridad para las ONG que se dedican al microcrédito es desarrollar y seguir estándares apropiados de la industria. Queda mucho por hacer. Muchas ONG que prestan servicios de crédito y no financieros a la mujer microempresaria dependen en gran medida de fondos externos y operan a niveles bajos de sostenibilidad financiera. Las ONG dedicadas al microcrédito necesitan más auto-disciplina si quieren seguir el modelo de las organizaciones que han tenido éxito en esta área.

⁷ Con base en un estudio de ADEMI, Rubio (1991) recomendó explorar aún más el tema de la capacitación de las mujeres en actividades manufactureras y en estrategias de inversión que vayan más allá de las empresas comerciales. Para Rubio, las restricciones de las ONG sobre el tamaño de los préstamos y los plazos de amortización pueden operar como un desincentivo para que las microempresas se conviertan en firmas más grandes.

Junto con las agencias internacionales de desarrollo, las redes como ACCION y el Banco Mundial de la Mujer están promocionando la formulación de estándares que guíen la eficiencia operacional y financiera de sus afiliadas. También han propuesto que se expidan regulaciones apropiadas y se ejerza supervisión sobre las ONG cuyo nivel de operaciones les permitiría convertirse en instituciones financieras formales, así como normas que gobiernen la creación de instituciones financieras que se adecúen a los requerimientos de los microempresarios (Christen, 1995; Trigo, 1995). El diseño de tales regulaciones puede beneficiarse de los estándares ya probados para la industria de las microfinanzas (derivados de experiencias como las de BancoSol en Bolivia y de otras ONG microfinancieras más avanzadas). Los estándares podrían incluir disposiciones tales como provisiones de préstamos con garantías personales y los requisitos de capital mínimo para formar una institución financiera no bancaria. Esto es especialmente importante para el fortalecimiento y transformación de las ONG que ya están llegando a grandes números de microempresarias.

Las ONG juegan un papel clave en la oferta de servicios financieros al alcance de los microempresarios más pobres, en especial con instrumentos financieros de corto plazo. Sin embargo, todavía están en vías de desarrollar esquemas operativos y financieros más apropiados para tipos de finanzas de más largo plazo para las empresas de sus clientes. En la muestra de ONG analizadas, algunas de las que mostraban las tasas de morosidad más altas se dedicaban a otorgar crédito para actividades manufactureras. Las más exitosas estaban vinculadas al financiamiento comercial. Sin embargo, en algunos países como Chile, Colombia y Ecuador, algunos de los microempresarios más avanzados son clientes de los bancos, CAC y otras instituciones financieras que no fueron consideradas aquí. Dado que el mercado microfinanciero en estos países tiene mayor profundidad, el que cada institución pueda servirle a los diferentes tipos de microempresarios constituye una ventaja comparativa. Esto también favorece a los microempresarios, quienes tienen opciones de financiación según el nivel de desarrollo de sus negocios y el tipo de préstamo requerido.

Página en blanco a propósito



Conclusiones y recomendaciones adicionales

Durante los últimos diez años, la oferta de servicios financieros a los microempresarios ha experimentado un progreso notable. Esto ha proporcionado beneficios importantes para la mujer microempresaria de bajos ingresos que por lo general opera los negocios más pequeños, se dedica al comercio y los servicios, y tiene menos posibilidades de poseer garantías.

Los estudios de caso institucionales en seis países de América Latina y el Caribe mostraron que los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito (CAC) y las organizaciones no gubernamentales (ONG) han comenzado a prestar una variedad de servicios financieros que le llegan a la mujer microempresaria. Llama la atención particularmente el hallazgo de que además de los programas de microcrédito bien documentados de las ONG, también los bancos comerciales y las CAC tienen un gran potencial para llevar servicios financieros sustentables a este nicho inexplorado del mercado.

En los tres tipos de instituciones el nivel de participación de las mujeres como prestatarias variaba: en los bancos representaban entre el 30 y 40 por ciento del total, en las CAC entre el 30 y el 50 por ciento, y en las ONG entre el 20 y el 60 por ciento. Estos porcentajes se asemejan a la proporción de empresas cuyas propietarias

son mujeres, que oscilaba entre cerca del 30 por ciento en Costa Rica y el 51 por ciento en la República Dominicana.

Hasta ahora, los donantes internacionales se han concentrado en las ONG como proveedoras de servicios financieros al microempresariado. Ciertamente las ONG han instituido esquemas de crédito innovadores y continúan llenando un vacío en la oferta de crédito; sin embargo, este estudio demuestra que al menos algunos bancos comerciales y CAC pueden cumplir un papel en la expansión del mercado local microfinanciero para las poblaciones de bajos ingresos. Más aún, además de proporcionar crédito, estas instituciones ofrecen otros servicios como ahorros, transferencias de dinero, lugares de pago de servicios públicos y seguros.

Conclusiones

Los hallazgos de este estudio acerca de la oferta de crédito y ahorros al microempresariado pueden resumirse de la siguiente manera:

■ *Los bancos proporcionan una parte significativa de los servicios financieros disponibles a los microempresarios.* Si bien los préstamos bancarios a los microempresarios constituyen una parte relativamente pequeña del total de sus carteras, en algunos bancos esta proporción es comparable o superior a la de las ONG y CAC en el mismo país. Por ejemplo en Chile, la cartera de préstamos por cobrar del Banco del Desarrollo (BANDES) en la categoría microempresarial (US\$3,4 millones) era el triple que la de PROPESA, la ONG más avanzada. El promedio de los préstamos por cobrar de BANDES y PROPESA era de US\$988 y US\$305 respectivamente.

Dado que la oferta de servicios financieros a los microempresarios es muy pequeña comparada con la demanda, la oferta actual de crédito de los bancos para este sector es significativa. Los bancos estudiados han desarrollado productos, tecnologías y estructuras institucionales que toman en cuenta los requerimientos de los microempresarios. Las mujeres dueñas de las microempresas más estables y desarrolladas son probablemente las que más se benefician de este tipo de crédito.

■ *Las CAC amplían las opciones financieras.* Si bien las CAC no se dedican específicamente a servir a los microempresarios, entre un 25 y 30 por ciento de sus carteras de préstamos en promedio se invierten en crédito para negocios y agricultura. Más aún, las CAC proporcionan servicios financieros a las mujeres de bajos ingresos en general, incluyendo a las microempresarias. Las mujeres representan entre 30 y 50 por ciento de los afiliados (es decir ahorradores) de las CAC estudiadas. Los ahorros proporcionan la principal fuente de fondos para el crédito. Entre los instrumentos de ahorro figuran los ahorros a la vista con interés y otros tipos de depósitos a término.

Las CAC examinadas son instituciones autofinanciadas y ofrecen una variedad de líneas de crédito que las microempresarias usan de muchas maneras: para producción (capital de trabajo y activos fijos), consumo del hogar (emergencias, electrodomésticos), inversiones en capital humano (educación y salud) y otras inversiones importantes (como mejoras en la vivienda). La variedad de renglones para los cuales existe disponibilidad de crédito y ahorros da flexibilidad y le ofrece a las mujeres opciones que responden a los diversos tipos de demanda. Las CAC estudiadas contribuyen a identificar las prácticas óptimas que pueden ayudar a las CAC en otros países a convertirse en intermediarias financieras más competitivas y dinámicas al servicio del sector microempresarial.

■ *El nuevo enfoque institucional amplía el acceso de las ONG a los recursos locales e internacionales.* Con el cambio de enfoque de “programas” de corto plazo a viabilidad “institucional” de largo plazo, las ONG están aumentando su capacidad de llegar a la mujer microempresaria con servicios de crédito confiables. Para garantizar su viabilidad institucional, las ONG deben ofrecer productos financieros adecuados y utilizar métodos apropiados para seleccionar y dar seguimiento a los clientes (por ejemplo, grupos solidarios); más aún, sus préstamos deben tener ciertas características (en términos del monto, plazos de amortización, tasas de interés, etc). Los programas de crédito de las ONG que satisfacen los requisitos de las empresas administradas por mujeres de bajos ingresos han alcanzado niveles significativos de autosuficiencia operacional y viabilidad institucional. Por su parte, la viabilidad institucional de las ONG contribuye a que

estas entidades tengan un acceso más amplio a las finanzas locales y externas.

■ *La escala de operaciones puede reducir costos.* La experiencia de los bancos y las CAC estudiadas indica que la escala y número de préstamos son más importantes que los costos por unidad cuando se trata de determinar la viabilidad de los servicios microfinancieros. La capacidad instalada (por ejemplo infraestructura, comunicaciones y sistemas computarizados) de los bancos comerciales y las CAC disminuye el costo de las finanzas relacionadas con la microempresa. La disponibilidad de sistemas en línea para procesar la información de crédito ha mejorado la eficiencia operacional de bancos tales como la Caja Social y el Banco del Pacífico. Si bien las CAC han avanzado en esta área, las más grandes como Cupocrédito todavía están vías de instalar sistemas en línea adecuados que faciliten las comunicaciones entre las sucursales y las oficinas centrales. Más aún, las comunicaciones apropiadas y la tecnología de la informática hacen que los esquemas de ahorros sean más viables y dinámicos.

Los estudios de caso muestran que existen dos tipos de enfoques que pueden operar eficientemente: (a) los programas de destinación específica como los de finanzas microempresariales en los cuales se especializan las ONG, y (b) los servicios financieros múltiples como los de los bancos y las CAC que también incluyen microfinanzas (crédito y ahorros) y sirven a una clientela variada de la cual forman parte los microempresarios.

■ *Las reformas de políticas y normas han contribuido a expandir la oferta de servicios financieros a los microempresarios, incluyendo a las mujeres.* Hace una década, las preocupaciones relativas a las normas que afectaban el acceso de las microempresarias al crédito tenían que ver con los topes y subsidios a las tasas de interés, líneas de crédito forzosas (por ejemplo para la agricultura o el desarrollo industrial) y con los requisitos de garantía. Los estudios de caso indican que las reformas financieras han creado un entorno más apropiado para que instituciones como los bancos y CAC sirvan a los microempresarios; entre tales reformas figuran las relativas a las tasas de interés de mercado sobre los créditos y ahorros y a los requisitos de garantías, la

eliminación de líneas de crédito forzosas, así como provisiones adecuadas sobre préstamos sin garantías reales. Más aún, las reformas financieras que ahora permiten a las IFF comerciales ofrecer instrumentos de ahorro que anteriormente sólo tenían los bancos estatales (por ejemplo en Costa Rica) y/o reducir los requisitos de encaje sobre los ahorros (por ejemplo para las libretas de ahorro) han aumentado la capacidad de las instituciones financieras para colocar recursos en sectores como la microempresa, para la cual no hay servicios suficientes y adecuados. Otros cambios regulatorios como los que han conducido a que se supervise mejor a las CAC más grandes han facilitado la transición más sólida de aquellas que se hallaban estancadas y que ahora operan como intermediarias financieras competitivas con servicios para una clientela de bajos ingresos.

■ *Los ahorros benefician tanto a las instituciones como a los microempresarios.* El estudio mostró que por lo menos algunos de los bancos comerciales y CAC ofrecen instrumentos de ahorro que le sirven a la gente de bajos ingresos, incluyendo a los microempresarios. Las mujeres usan los ahorros para emergencias (por ejemplo relacionadas con la salud) y para inversiones familiares (por ejemplo vivienda y educación de los hijos). Los ahorros contribuyen a que los gastos e inversiones de la empresa se presupuesten en forma apropiada. Las sucursales de las CAC y los bancos (como la Caja Social) ubicadas en las áreas donde viven las poblaciones de bajos ingresos demuestran que los esquemas de ahorro contribuyen a crear capacidad de endeudamiento y facilitan el acceso a la información acerca de la solvencia de los prestatarios. Esto es particularmente importante para las microempresarias de bajos ingresos que no cuentan con garantías.

■ *Las clientas mujeres tienen preocupaciones específicas relacionadas con el ahorro.* Si bien la tasa de interés es un elemento importante, la conveniencia en la ubicación del servicio y la liquidez parecen ser factores claves en la determinación de los hábitos de ahorro de las microempresarias. La oferta de instrumentos de ahorro y crédito adecuados para captar fondos mejora la distribución de recursos en las comunidades de bajos ingresos donde operan las instituciones

financieras. Algunos de los bancos comerciales estudiados (por ejemplo la Caja Social) y las cinco CAC movilizaban un gran número de pequeños ahorradores (con una amplia participación de mujeres), lo cual evidencia que sí es posible operar en sectores de bajos ingresos.

■ *El conocimiento del perfil socioeconómico de los clientes contribuye a mejorar el alcance de los servicios.* Las IFF y CAC están apenas comenzando a reconocer la importancia de entender los “perfiles de clientes” y los “nichos de mercado” de las microempresas. Estas entidades por general le han asignado poca o ninguna importancia a los datos comparativos sobre los clientes. Las instituciones dicen que no discriminan si el cliente es mujer u hombre, pero no entienden que sus prácticas “no discriminatorias” interfieren con el conocimiento de las características culturales, sociales y económicas—sean éstas similares o diferentes—que afectan la demanda de servicios financieros por parte de sus clientes.

■ *Las IFF y CAC amplían las opciones de servicios financieros a disposición de los microempresarios.* Las transferencias de dinero y el canje de cheques son transacciones de negocios comunes que requieren tiempo. El pago de cuentas (por ejemplo relacionadas con los servicios públicos y colegios) puede consumir horas de espera en bancos congestionados si no hay acceso a instalaciones de servicios financieros cerca al hogar o la empresa. A medida que las responsabilidades del hogar y de la empresa consumen una proporción mayor del tiempo de la mujer, su acceso a servicios financieros eficientes se hace cada vez más importante. Aun así, las IFF, CAC y ONG no se han percatado de la importancia de educar a los clientes acerca de los diferentes servicios financieros existentes para que los microempresarios puedan tomar decisiones informadas y elegir entre las opciones disponibles en los diversos tipos de instituciones.

■ *Los servicios financieros responden a las estrategias del hogar y los negocios.* Los distintos segmentos de microempresarios requieren servicios financieros para diferentes fines. La característica principal de la oferta actual de crédito microempresarial de las ONG es que consta de préstamos pequeños, principalmente para capital de tra-

bajo. Las CAC y los bancos comerciales contribuyen a ampliar las opciones de las microempresarias respecto a los instrumentos financieros a su disposición. Entre estas alternativas figuran los préstamos por montos más grandes con vencimientos más largos para empresas manufactureras, mejoras en la vivienda e inversiones en capital humano.

Recomendaciones

Al final de cada uno de los capítulos precedentes aparece una serie de recomendaciones específicas. Sin embargo, restan todavía cuestiones más amplias de políticas y programas que también es necesario abordar:

■ *Se debe diversificar y aumentar la oferta de servicios financieros a los microempresarios.* Las poblaciones con pocos servicios financieros o sin ellos deberían tener acceso a más de una fuente viable. Existen estructuras institucionales variadas, entre ellas ONG, bancos, compañías de *leasing*, corporaciones financieras, compañías financieras de consumidores y CAC que pueden proveer una gama de servicios financieros. Esto generaría una oferta diversa para grupos heterogéneos de microempresarios que se hallan en distintos niveles de desarrollo y para una variedad de actividades empresariales; también crearía una competencia que forzaría a bajar el costo del microcrédito. El acceso a servicios financieros tanto para necesidades domésticas como empresariales es particularmente importante para la mujer microempresaria. La existencia de un mayor número de instituciones con oferta de servicios microfinancieros (por lo general sólo hay una o dos en cada ciudad capital) de amplia cobertura y más competitivas reportaría mayores beneficios para los microempresarios y aumentaría la posibilidad de que las mujeres tengan acceso a ellos.

■ *Nuevas asociaciones entre los bancos multilaterales y las instituciones financieras locales.* Los bancos multilaterales deben continuar desarrollando formas eficientes y efectivas en función de los costos para trabajar con instituciones como bancos comerciales, compañías

de *leasing*, corporaciones financieras y cooperativas de ahorro y crédito. Los procedimientos administrativos y los costos de los programas “dirigidos” al sector microempresarial hacen que estas líneas de crédito sean menos atractivas. La existencia de esquemas financieros directos contribuiría a que aumente el interés por servir a esta clientela.

■ *Los microempresarios requieren información y educación para poder tomar decisiones financieras.* Nuestro estudio encontró que los microempresarios, particularmente las mujeres, carecen de información acerca de los servicios financieros disponibles. Por lo general, algunas organizaciones con crédito para la microempresa ofrecen cursos de capacitación sobre crédito; sin embargo, tales cursos usualmente versan sobre el tipo de crédito de que dispone la institución auspiciadora y rara vez abordan cuestiones como el ahorro para los microempresarios. Estos últimos necesitan familiarizarse con diversos tipos de instituciones e instrumentos financieros para poder administrar mejor los escasos recursos para las inversiones y gastos de sus negocios y hogar. Asimismo deben aprender a evaluar diversas opciones: si ahorran o solicitan crédito, si lo solicitan a una ONG, a un banco o una CAC. La competencia entre los distintos servicios financieros puede generar resultados positivos no sólo en términos de los tipos de instrumentos ofrecidos sino también de la manera de promoverlos, de educar a los usuarios potenciales acerca de sus características, de la forma de procesarlos y darles seguimiento. Los microempresarios necesitan estar mejor enterados de los servicios de ahorro disponibles en las instituciones que están interesadas en prestarles.

■ *Se deben fomentar y utilizar mejor los ahorros de los microempresarios.* Actualmente los proyectos microempresariales se concentran en el crédito y prestan poca atención a los servicios de ahorro. Se necesitan más estudios institucionales acerca de las entidades comerciales de intermediación financieras que captan ahorros entre los grupos de bajos ingresos, y de las políticas que ayudan a crear un entorno que los favorezca. La mayoría de los microempresarios usan los ahorros para iniciar sus negocios. ¿Dónde mantienen esos aho-

rrros? ¿Cómo se pueden usar esos recursos y su historial de ahorro para expandir sus opciones de inversión tanto en el hogar como en el negocio? ¿Cómo se pueden usar los ahorros para crear capacidad de endeudamiento?

■ *Las instituciones dedicadas a las microfinanzas requieren asistencia técnica para proporcionar servicios con los últimos adelantos.* La asistencia técnica, la capacitación y la transferencia de tecnología son elementos claves en la expansión de la oferta de servicios financieros dirigidos a la mujer microempresaria. La capacitación y las actividades educativas acerca de las finanzas empresariales generalmente se concentran ya sea en las ONG participantes o en un grupo mixto de representantes de ONG, agencias nacionales e IFF. Se necesitan actividades adicionales diseñadas para participantes especializados (por ejemplo, personal y gerencia de los bancos comerciales). Esto permitiría hacer énfasis en las tecnologías microfinancieras disponibles para ese tipo particular de institución (por ejemplo, bancos comerciales, compañías financieras, CAC). A su vez se fomentaría el intercambio de experiencias entre los participantes con problemas comunes, y se contribuiría a difundir las experiencias exitosas y los avances logrados en los servicios microfinancieros.

■ *Las agencias internacionales y el apoyo a las instituciones microfinancieras.* Las agencias internacionales deberían continuar transfiriendo tecnologías y prestando asistencia técnica a las intermediarias financieras que estén comprometidas con el servicio a la población subatendida. Es posible que se requieran inversiones para aumentar el capital accionario de las nuevas intermediarias financieras, mientras que las ONG que trabajan con microempresarios “de subsistencia” pueden necesitar subsidios para cubrir costos administrativos y actividades específicas como la capacitación. Sin embargo, el crédito en sí mismo no debería ser subsidiarse.

■ *Las autoridades responsables por la formulación de políticas y normas necesitan comprender mejor los requerimientos de los microempresarios en relación con los servicios financieros.* Este estudio reveló que las autoridades públicas, supervisoras en los países

considerados poseen poca información acerca de la oferta y demanda de servicios financieros en los grupos de bajos ingresos. Sin embargo, las políticas, regulaciones y mecanismos de supervisión del sector financiero cumplen un papel clave en la determinación de la voluntad de las instituciones financieras para explorar el mercado microempresarial. Por lo tanto, existe una necesidad creciente de vincular a los legisladores, autoridades responsables por la formulación de políticas y agencias de control a las discusiones acerca de los servicios microfinancieros y los problemas y oportunidades que enfrenta la mujer microempresaria. Más aún, los reguladores necesitan estar más conscientes de la importancia que tienen los mecanismos adecuados de ahorro para los grupos de bajos ingresos, especialmente las mujeres, quienes cumplen un papel fundamental en las decisiones relacionadas con las inversiones del hogar y los negocios. Las políticas concernientes a los requisitos de reserva y las restricciones sobre el tipo de instrumentos de ahorro que las intermediarias financieras pueden emitir deben considerar, entre otras cosas, sus efectos sobre la oferta de servicios financieros más adecuados para los clientes potenciales en los grupos de menores ingresos.

■ *Las políticas del sector financiero deben reconocer el rol de las intermediarias financieras no convencionales.* Las CAC, ONG y otras intermediarias financieras deberían ser reguladas con el fin de aumentar la confianza del público en sus servicios. En el pasado, los cambios en las normas (por ejemplo la eliminación de los topes en las tasas de interés) ayudaron a que las CAC se idearan formas de ofrecer servicios competitivos a sus miembros. Otros países deberían seguir el ejemplo de Colombia, Costa Rica y Ecuador al respecto.

Las ONG también necesitan ayuda regulatoria para expandir con éxito sus servicios financieros a los grupos de bajos ingresos. Las reformas financieras en países como Bolivia, por ejemplo, permitieron que una ONG como PRODEM creara BancoSol, convirtiéndose así en institución financiera formal (Trigo, 1995). Hace diez años, la política microfinanciera abordaba principalmente asuntos relacionados con el crédito como lo son los topes en las tasas de interés, las garantías y los tipos de negocios financiados. Hoy en día, uno de los principales temas debería ser los requisitos para graduarse

y entrar al sector financiero formal (por ejemplo, requisitos de capital, requisitos de reserva y provisiones de cartera). Las respuestas a este y otros temas pueden ayudar a ampliar los servicios financieros al alcance de la mujer microempresaria.

■ *Se necesitan datos desagregados por sexo.* La recolección de estadísticas desagregadas por sexo para hacerle seguimiento a las microempresas y a la participación de las mujeres en los servicios financieros podría ser un paso importante en la formulación de cambios de políticas y nuevas estrategias de comercialización. Este estudio estableció que las instituciones financieras generalmente no tienen conciencia sobre la creciente participación económica de las mujeres. Más aún, la participación actual de las mujeres en la economía se halla subestimada, debido particularmente a la naturaleza informal de sus negocios. Por lo tanto, la demanda potencial y rentabilidad de este segmento del mercado también están subestimadas. Los donantes internacionales pueden cumplir un papel importante en lo que hace a facilitar la recolección, uso y difusión de datos desagregados por sexo. Ya existen bases de datos sofisticadas que permiten una recolección relativamente simple de información que es crítica para el desarrollo de políticas y programas; por ejemplo, la cédula de ciudadanía colombiana tiene un dígito correspondiente al sexo.

Con apoyo de los donantes internacionales, grupos de presión locales (como lo son las ONG que se especializan en temas de mujer) podrían realizar campañas educativas y de promoción que hagan hincapié en los aspectos positivos de la recolección y análisis de información acerca de los clientes, tanto hombres como mujeres. Las entidades con actividades microfinancieras se podrían beneficiar de tales investigaciones de mercado para hacerle seguimiento a la incorporación de la mujer como clienta y beneficiaria importante de los servicios financieros; tal y como lo demostró este estudio, este grupo de clientes es potencialmente rentable para las intermediarias financieras. Este esfuerzo educativo contrarrestará la visión negativa actual según la cual el propósito de estas estadísticas es probar que existen prácticas discriminatorias. Al afirmar que no aplican prácticas discriminatorias, las instituciones pierden la oportunidad de conocer mejor las características culturales, sociales y económicas de los

individuos, familias y comunidades que constituyen su clientela real y potencial. El conocimiento del perfil socioeconómico de la demanda con base en hechos y no en estereotipos contribuye al uso más eficiente de los recursos, particularmente cuando se trata de los recursos escasos de la gente de más bajos ingresos.

■ *Se necesita comprender mejor el rol de los servicios financieros en el mejoramiento de las condiciones de vida.* El acceso a los servicios financieros ayuda a mejorar las condiciones de vida de las microempresarias, pues éstas no sólo solicitan préstamos para sus negocios, sino también para realizar inversiones de carácter educativo, para el mejoramiento de sus viviendas, etc. Los créditos personales en las IFF son un tema importante que necesita investigación. También se requiere estudiar el impacto que tiene en las comunidades y hogares la disponibilidad de servicios financieros, tanto de crédito como de ahorro. Entre los temas a explorar figura la contribución que hacen los servicios financieros institucionales (por ejemplo préstamos relacionados con vivienda y esquemas de ahorros) al desarrollo de capital social en una comunidad.¹

■ *Las microempresas necesitan que se mejore el apoyo no financiero.* Un estudio publicado recientemente por ACCION Internacional recomienda que se imparta capacitación en lo que tiene que ver con el manejo del tiempo y los recursos humanos de las microempresarias, y con el desarrollo de su capacidad de negociación (Restrepo y Reichmann, 1995). La transformación de las microempresarias en buenas administradoras de empresas les permite mejorar la comercialización de sus productos y servicios y por lo tanto su capacidad de endeudamiento y el acceso al crédito de las IFF. La disponibilidad de servicios de desarrollo empresarial (por ejemplo comercialización, apoyo al control de calidad, tecnología) aumenta la capacidad de los microempresarios para evaluar sus propias necesidades de crédito. El

¹ Para una discusión acerca del capital social y temas tales como éxito y crédito institucional, ver Putnam (1993). Según este autor, el capital social se refiere a “las características de las organizaciones sociales tales como confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad facilitando acciones de coordinación”. Ver también Moser (1996).

buen conocimiento que tengan las microempresarias sobre sus propias necesidades puede conducir a una demanda más adecuada.

Durante los últimos años, los profesionales del desarrollo han estudiado y destacado las prácticas óptimas de algunas ONG seleccionadas. Se recomienda utilizar el mismo enfoque con las instituciones financieras formales (de todo tipo, además de los bancos) y semiformales (como las CAC). Asimismo, se le debería dar más visibilidad y reconocimiento a las instituciones que proporcionan servicios financieros innovadores y convenientes para las microempresas. Esto ayudará a ampliar la perspectiva actual de “servicios financieros e instituciones para los pobres”. En vez de concentrarnos en instituciones que sirven exclusivamente a las poblaciones de menores ingresos, como lo son las ONG, necesitamos agregar aquellas entidades que incluyen a estos grupos y los consideran como una de sus clientelas destinatarias. Esperamos que este estudio estimule un mayor número de análisis comparativos sobre los factores y condiciones de la oferta institucional de servicios financieros a microempresarios, tanto hombres como mujeres, sus familias y comunidades en América Latina y el Caribe.

Página en blanco a propósito



Temas de investigación y metodología del estudio

Con el fin de identificar y evaluar los factores que determinan la oferta de servicios financieros para la mujer microempresaria estudiamos 24 instituciones formales y semi-formales (bancos, CAC y ONG) en Chile, Colombia, Costa Rica, la República Dominicana, Ecuador y Jamaica.¹ La inserción de los estudios de caso en el contexto de los países permitió examinar asuntos específicos relacionados con los microempresarios y las instituciones de esos países. Las comparaciones entre tipos de instituciones similares en los diversos países ayudaron a identificar los factores que influyen en la oferta de servicios financieros en los distintos modelos institucionales. Al evaluar estas entidades se trató de establecer si utilizaban tecnologías financieras adaptadas a las características de la mujer microempresaria de bajos ingresos.

Temas de investigación

Para evaluar las características institucionales y las tecnologías financieras que favorecen el acceso de la mujer microempresaria, este

¹ La selección de los países se realizó con base en el interés que éstos expresaron por participar en el estudio.

estudio abordó cinco temas de investigación que surgieron de una revisión de la literatura existente sobre mujer y servicios financieros, finanzas microempresariales y documentos del BID relacionados con proyectos.² Los temas de investigación fueron los siguientes: factores institucionales, riesgos en los préstamos microempresariales, el rol de las ONG, captación de pequeños ahorros y mujer microempresaria. Estos temas ligán los factores de la demanda más relevantes para la mujer microempresaria de bajos ingresos con los factores de la oferta desde una perspectiva institucional. Estos temas también guiaron la recolección de información y las entrevistas institucionales.

Factores institucionales y finanzas microempresariales

La escasez de servicios financieros para las microempresas tiene que ver menos con la limitación de los fondos para préstamos que con la falta de disposición de las instituciones crediticias para arriesgarse en nuevas áreas de negocios, emplear nuevas tecnologías de crédito y buscar nuevos tipos de clientes. Tal escasez es más bien el resultado de las políticas y prácticas de crédito de las instituciones que dan lugar a una oferta de servicios de altos costos para las microempresas en general, y particularmente para las mujeres de bajos ingresos.

Con base en su investigación en Perú, Berger y Buvinić (1989) concluyeron que la falta de acceso de la mujer microempresaria a las finanzas formales parecía ser consecuencia de las características de los préstamos requeridos más que de la discriminación de las instituciones de crédito. Dado que la demanda de la mujer se orienta hacia los préstamos mas pequeños y éstos conllevan costos administrativos muy altos, las IFF tenían menos interés en servir a esta clientela. Las políticas y prácticas institucionales hacen que el costo del suministro de servicios a las microempresas³, particularmente a aquellas cuyas propietarias son mujeres de bajos ingresos, sea muy alto tanto para las instituciones como para las empresas.

² Una guía metodológica preparada para el estudio discute las hipótesis de trabajo y las pautas para los cuestionarios institucionales (disponibles en la Unidad de la Mujer en el Desarrollo, BID).

³ Este tema ha sido discutido en varios estudios conducidos por el Interdisciplinary Projekt Consult (IPC), Frankfurt, Alemania, para el BID. Ver también a Khrenen y Schmidt (1994).

Para examinar este tema, los estudios de caso identificaron una variedad de factores relacionados con las políticas y prácticas de cada institución, y el grado en que estas últimas otorgaron créditos con las características requeridas por las microempresarias (montos pequeños, sustitutos de garantías reales, plazos y cuotas de amortización apropiados para sus negocios), y actividades tales como el comercio, los servicios y la manufactura. En este estudio, el tamaño promedio de los préstamos por cobrar fue usado como sustituto para estimar el nivel de ingreso de los prestatarios. Tales préstamos fueron divididos en cinco sub-categorías inferiores a US\$10.000.⁴ Los rangos usados fueron: inferiores a US\$500; entre US\$500 y US\$1000; entre US\$1.000 y US\$2.500; entre US\$2.500 y US\$5.000 y entre US\$5.000 y US\$10.000. La medida en que los bancos hicieron préstamos dentro de estos rangos fue tomada como indicador de la capacidad de esas instituciones para otorgar crédito a los microempresarios.⁵ En vez de tratar de identificar los niveles de pobreza de las clientas mujeres de las instituciones consideradas en esta investigación, el estudio usó como sustituto los servicios financieros que se ajustan a las preferencias de los grupos de menores ingresos (préstamos muy pequeños, alternativas de garantía, esquemas de ahorros con montos mínimos).

Los estudios de caso también consideraron factores tales como la misión, políticas e incentivos institucionales internos, y elementos externos como son las normas financieras; ésto con el fin de determinar la disposición de las instituciones para diseñar instrumentos más eficientes y viables de servicio al sector microempresarial.

Riesgos asociados con el crédito microempresarial

Por razones similares a las que tienen las IFF para no expandir sus operaciones de crédito microempresarial, la mayoría de las instituciones formales no han tratado de adquirir conocimientos

⁴ En el caso de los proyectos del BID, cualquier préstamo hasta de US\$10.000 se considera "microempresarial".

⁵ Cuando se usan los préstamos por cobrar como sustitutos, es importante notar que los bancos y las CAC otorgan créditos con plazos más largos (12 a 36 meses) que las ONG, las cuales generalmente hacen préstamos de muy corto plazo (uno a tres meses).

adecuados acerca del sector ni metodologías alternativas para evaluar y mitigar los riesgos asociados con este tipo de crédito. Las IFF percibían los créditos microempresariales como altamente riesgosos debido a la falta de garantías reales y sustitutos aceptables. La falta de garantías es una de las barreras principales con que se encuentra la mujer microempresaria para acceder al crédito formal.⁶

Además de los riesgos inherentes a todo tipo de préstamos, la falta de metodologías adecuadas para evaluar la capacidad de crédito de las microempresas no sólo hace costosa la oferta de servicios al sector, sino también reafirma la percepción de las instituciones financieras de que en este caso, el riesgo específico surge como consecuencia de la información imperfecta. Uno de los factores más importantes de los costos de transacción son los costos de la información imperfecta. La mayoría de las IFF dependen del historial crediticio del solicitante como indicador de su capacidad para administrar sus deudas. Pero en el caso de los préstamos microempresariales no existe por lo general un historial de crédito. A menudo este problema se ve exacerbado por otras características personales y de los negocios de las microempresarias: éstas por lo general combinan las actividades del hogar con las de su empresa, tienen niveles inferiores de educación, mantienen pocos registros contables, poseen menos experiencia formal de trabajo, y participan en varias actividades económicas a la vez.

Los riesgos de los préstamos usualmente se ven compensados por las garantías; sin embargo, la falta de activos u otras garantías tradicionales por parte de la mujer microempresaria constituye un verdadero impedimento para el crédito. Para remediar esta deficiencia, los programas de crédito de las ONG se han ideado sustitutos de garantías (por ejemplo, cursos de capacitación obligatorios) para seleccionar a los prestatarios y grupos solidarios. El modelo de grupo solidario ha resultado ser particularmente efectivo para elevar el nivel repago de la mujer microempresaria. El estudio examinó las garantías usadas por las instituciones financieras y sus implicaciones en la expansión del crédito a las microempresarias.

⁶Para una discusión sobre riesgo del crédito y garantías ver Von Pischke (1991); Levitsky (1993); Hilhorst y Oppennoorth (1992).

El rol de las ONG como puentes entre los microempresarios y las intermediarias financieras formales

El estudio también investigó hasta qué punto se puede mejorar el acceso de la mujer a los servicios financieros mediante el fortalecimiento de las relaciones entre las ONG y las intermediarias financieras formales. Las ONG han cumplido un papel de liderazgo en el desarrollo de metodologías de crédito que responden en forma efectiva y eficiente a la demanda de la mujer microempresaria. En los proyectos exitosos como PRODEM en Bolivia y Actuar en Colombia, la mayoría de los prestatarios han sido mujeres; estas ONG han alcanzado niveles de viabilidad financiera que les han permitido evolucionar hasta convertirse en intermediarias financieras formales (BancoSol y Finansol respectivamente).

Según Bennet y Goldberg (1993), un factor importante en el acceso de las mujeres de bajos ingresos a los servicios financieros es el rol que desempeñan las ONG como “intermediarias sociales”. La intermediación social apunta a crear vínculos entre los grupos de menores ingresos y las instituciones que están tratando de prestarles servicios financieros. La intermediación social puede ayudar a cumplir este objetivo sin debilitar la disciplina financiera. Estos vínculos son importantes porque las microempresas de las mujeres a menudo funcionan en sus propios hogares y la interacción de sus dueñas con las instituciones formales es limitada. En algunos países, la alta tasa de analfabetismo entre las mujeres de bajos ingresos hace que les sea difícil llenar las solicitudes de crédito. Además, los microempresarios de bajos ingresos usualmente no se ven a sí mismos como clientes de los bancos comerciales y por lo tanto no exploran las posibilidades de acceder a servicios financieros.

En este estudio se exploraron diferentes tipos de relaciones entre instituciones financieras y ONG. Las metodologías y mecanismos con que se cuenta para ofrecer servicios financieros a la microempresa a través de las ONG pueden categorizarse de la siguiente manera:

- (a) la ONG como capacitadora de la microempresa y puente entre ésta y una intermediaria financiera;
- (b) la ONG como capacitadora e intermediaria financiera;

- (c) la ONG como administradora de un fondo de garantía que respalda los préstamos del microempresario con otra intermediaria financiera;
- (d) la ONG como agente fiduciario de un “fondo de reciprocidad” (leverage fund) usado como base multiplicadora de recursos a través de otra intermediaria financiera;
- (e) la ONG como puente entre los microempresarios que se gradúan de sus programas e instituciones financieras formales;
- (f) la ONG como intermediaria financiera formal (BancoSol, Bolivia), y
- (g) la intermediaria financiera formal como cajero de la ONG (no asume ningún riesgo ni aporta capital).

El análisis de las tecnologías financieras de las ONG y la comparación de los distintos esquemas inter-institucionales ayudan a identificar las ventajas, desventajas y barreras de la oferta de servicios financieros, así como el rol que desempeñan las ONG en la creación de servicios viables que lleguen a la mujer microempresaria.

La movilización de ahorros

Las comunidades de bajos ingresos tienen posibilidades de hacer ahorros si se usan mecanismos apropiados para captarlos. Las investigaciones previas han indicado que las mujeres tienen una mayor disposición hacia el ahorro que los hombres (Holt, 1991; Robinson, 1994). Los hogares de bajos ingresos ahorran con propósitos variados. Los ahorros constituyen una fuente importante de fondos para los microempresarios. Además, los ahorros se usan para inversiones de carácter familiar como lo son la vivienda y la educación, y para administrar la liquidez. En los últimos años, la experiencia exitosa y ejemplar del Grameen Bank (Bangladesh) ha demostrado la importancia de los ahorros para las mujeres de bajos ingresos que manejan sus propios negocios. Entre las características de los instrumentos de ahorros diseñados especialmente para los grupos de bajos ingresos figuran: requisitos mínimos de depósitos para la apertura de cuentas, servicios en ubicaciones convenientes, seguridad de los depósitos y tasas de interés que por lo menos cubran la inflación.

Después de revisar la literatura existente sobre servicios financieros y mujeres en los países en vías de desarrollo, Morris y Meyer (1993a) concluyeron que la evidencia de los estudios acerca de los ahorros informales demuestra que los clientes de bajos ingresos ahorran regularmente y que estos ahorros son lo suficientemente grandes como para constituir una fuente potencial de capital de crédito. En un estudio de la Universidad de Chile (Pardo, 1992), alrededor del 10 por ciento de las 1.500 microempresarias entrevistadas tenían cuenta corriente y cerca del 50 por ciento tenían cuentas de ahorro (esta era su única relación con los bancos). Los datos recolectados por el Ministerio de Planificación (MIDEPLAN, 1992) en una encuesta realizada entre 415 microempresarios (hombres y mujeres) mostraron que un 56 por ciento tenía cuentas de ahorro y 16 por ciento cuentas corrientes.

A excepción de los estudios antes mencionados, la investigación acerca de los instrumentos de ahorro usados por los grupos de bajos ingresos en América Latina es limitada. Un objetivo importante de este trabajo era llenar este vacío mediante el análisis de las intermediarias financieras que están captando ahorros entre los grupos de bajos ingresos y la identificación de los factores asociados con las estructuras e instrumentos institucionales en la oferta de estos servicios a la mujer microempresaria.

Características de la mujer microempresaria

La posición y condición social de la mujer afectan su demanda de servicios financieros.⁷ Aparte de los factores institucionales y las barreras que los microempresarios en general enfrentan, en el caso de la mujer también existen factores culturales y sociales como son su exclusión de la vida pública y otros elementos relacionados con la clase social y el tipo de actividades económicas a que se dedica, los cuales pueden afectar su capacidad para buscar y usar servicios financieros. La percepción que la mujer tenga acerca de su propia

⁷ Por ejemplo, ver los estudios de Rubio (1991) y Cely (1993) acerca de las mujeres microempresarias en la República Dominicana; Buvinić y Berger (1990) con sus hallazgos sobre Perú; Fundación Arias (1993) para un diagnóstico de las mujeres microempresarias en Centroamérica; Bennett y Goldberg (1993) para las experiencias en Asia y, más recientemente, un documento de discusión del Banco Mundial (Rhyne y Holt, 1994).

empresa puede afectar su demanda de crédito.⁸ Por lo general, las microempresarias consideran sus negocios como un asunto de “sobrevivencia” y la deuda como algo que prefieren evitar.

Al examinar este tema, este estudio buscó identificar los factores que afectan la demanda de servicios financieros por parte de los microempresarios, tanto hombres como mujeres. Las estrategias de negocios de las mujeres pueden ser diferentes a las de los hombres, debido en parte a sus responsabilidades domésticas. Por ejemplo, en su estudio sobre las microempresas en República Dominicana, Cabal (1992) estableció que las mujeres microempresarias dependen menos de fuentes financieras formales que sus contrapartes masculinas.

El presente trabajo buscó determinar los factores que mantienen a las mujeres microempresarias por fuera de la “frontera de las instituciones financieras formales”,⁹ e incluyó un estudio exploratorio de los microempresarios—hombres y mujeres—para evaluar su demanda por servicios financieros.

Criterios para la selección de instituciones

En cada país estudiado se seleccionó un grupo de instituciones financieras formales para poder analizar y comparar las estructuras institucionales y tecnologías financieras usadas en la prestación de servicios financieros (ahorro y crédito).¹⁰ Los criterios utilizados para seleccionar a las IFF fueron los siguientes: (a) si tenían una experiencia mínima en el campo del crédito para la microempresa (no nece-

⁸Para una discusión sobre la percepción del crédito que tienen los microempresarios, ver por ejemplo Fundación Arias (1993).

⁹Para una discusión acerca de las “fronteras de las finanzas formales”, ver Von Pischke (1991).

¹⁰Las definiciones de intermediación financiera generalmente aceptadas pueden resumirse de la siguiente manera: (a) instituciones financieras formales (IFF) supervisadas por una agencia gubernamental que controla la disciplina financiera del sector; (b) instituciones semiformales supervisadas por el gobierno pero no por la misma agencia que está supervisando a las instituciones financieras formales ni con el mismo grado de severidad (tal es el caso de las cooperativas de ahorro y crédito y algunas ONG); y (c) esquemas financieros informales que comprenden grupos y asociaciones sin condición legal formal y organizados sobre la base de características sociales y culturales en respuesta a una serie de necesidades económicas. Ver Adams y Fitchett (1992).

sariamente relacionada con proyectos de donantes internacionales), y (b) si tenían la capacidad de movilizar ahorros entre los sectores de bajos ingresos, lo cual estaría demostrado por su cobertura geográfica y sus operaciones. Para la selección de las CAC también se requirió un nivel relativamente avanzado de operaciones dentro del país y un vínculo abierto común.¹¹ Para las ONG, el criterio principal fue su nivel relativo de cobertura en el país según el número de préstamos otorgados y sus capacidades institucionales.¹² También se incluyeron ONG como Fundación Mujer (Costa Rica) y FINAM (Chile) que se orientas específicamente a servir a las prestatarias mujeres; ésto con el fin de explorar las características que les permiten llegar a ese grupo y compararlas con las de otras operaciones destinadas a la microempresa pero no necesariamente a la mujer.

En el Capítulo 2, el Cuadro 2.1 presenta los perfiles institucionales básicos por país y por tipo (banco, CAC y ONG) de cada una de las instituciones estudiadas. Cada perfil incluye información sobre su misión, propiedad, clasificación dentro del sector, cobertura geográfica y número de oficinas y empleados.

La cobertura geográfica de las instituciones variaba. Con excepción de los dos bancos más pequeños del grupo (BHD de la República Dominicana y Banco Federado de Costa Rica), los demás tienen oficinas en todo el país. En el caso de las CAC, Coocique (Costa Rica) y San José de las Matas (República Dominicana) están ubicadas en áreas rurales semi urbanas. FINCA (Costa Rica) es la única ONG que funciona principalmente en áreas rurales. Por lo tanto, el estudio se basó principalmente en datos urbanos. Las entrevistas institucionales y la recolección de datos se llevaron a cabo durante los tres últimos meses de 1993. Los resultados en relación con los temas de investigación discutidos anteriormente se presentan en los diferentes capítulos de este estudio. Los capítulos están organizados por tipo de

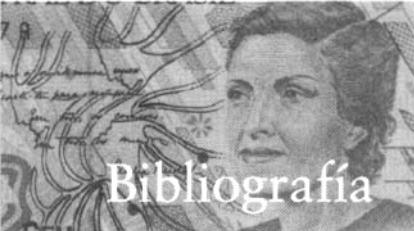
¹¹ En una CAC, el “vínculo” se refiere al factor común entre los miembros, sea este el lugar de trabajo o la afiliación religiosa o profesional. Las CAC de “vínculo cerrado” limitan la participación a los miembros que comparten la afiliación requerida; las CAC de “vínculo abierto” permiten que cualquier individuo de una comunidad o área geográfica pueda unirse.

¹² Se incluyeron dos casos de ONG con altas tasas de morosidad para poder estudiar el posible incumplimiento de las mujeres en el pago de préstamos.

institución y analizan los hallazgos en tres categorías amplias: servicios financieros, ahorros y capacidad institucional para responder a los requerimientos de la mujer microempresaria.

El estudio incluyó una exploración de la demanda de servicios financieros con el fin de complementar y enriquecer el análisis institucional, así como para investigar las características de las mujeres microempresarias y el papel que cumplen su posición y condición social. Los factores que parecen influenciar el uso de servicios financieros desde la perspectiva de los clientes se estudiaron mediante entrevistas con microempresarios. Para poder identificar los factores relacionados con el género se realizaron entrevistas con empresarios hombres y mujeres. Los entrevistados eran microempresarios que habían tenido o tenían en ese momento un vínculo con las instituciones escogidas para los estudios de caso. Además, en algunas ocasiones se seleccionó a un grupo de control que no había participado en ninguno de los programas. La investigación combinó grupos focalizados con metodologías de encuestas para esta parte del estudio.¹³

¹³ Cada estudio de país incluye una descripción de la encuesta de demanda llevada a cabo en ese país.



- Adams, Dale W 1993. "Using Credit Unions as Conduits for Microenterprise Lending: Insights from Latin America". Economics and Sociology Occasional Paper No. 2095. Department of Agricultural Economics and Rural Sociology, Ohio State University.
- Adams, Dale W y Marie L. Canavesi. 1992. "Rotating Savings and Credit Associations in Bolivia". En: Dale W Adams y Delbert A. Fitchett, eds. *Informal Finance in Low-Income Countries*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Adams, Dale W y Delbert Fichett, eds. 1992. *Informal Finance in Low-Income Countries*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Adams, Dale W y J. D. Von Pischke. 1994. "Micro-Enterprise Credit Programs: Déja Vu". En: F.J.A. Bouman y Otto Hospes, eds. *Financial Landscapes Reconstructed*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Arango, Miguel. Enero de 1996. "Informe Caja Social". Informe de consultoría preparado para el Banco Mundial. Bogotá, Colombia.
- Arias, María Eugenia. 1985. "Perú: Banco Industrial del Perú—Credit for the Development of Rural Enterprises". En: C. Overholt, M. Anderson, K. Cloud y J. Austin, eds. *Gender Roles in Development Projects*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- . 1989. "The Rural Development Fund: An Integrated Credit Program for Small and Medium Entrepreneurs". En: Marguerite Berger y Mayra Buvinić, eds. *Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.

- Banco Interamericano de Desarrollo. 1992. "Costa Rica: Programa de crédito global para la microempresa y la pequeña empresa. Propuesta de préstamo". Documento preparado por el equipo de proyecto (para uso exclusivo del BID).
- Banco Mundial. 1994. *Enhancing Women's Participation in Economic Development*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Barham, Bradford, Stephen Boucher y Michael Carter. 1994. "Credit Constraints, Credit Unions, and Small-Scale Producers in Guatemala". Department of Agricultural Economics, University of Wisconsin, Madison.
- Bash, Miguel. 1995. "Chile: Improving Market Mechanisms". En: Miguel Bash y Camilo Morales, eds. *Expanding Access to Financial Services in Latin America*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Bash, Miguel y Camilo Morales. 1995. *Expanding Access to Financial Services in Latin America*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Baydas, Mayada, Richard Meyer y Nelson Aguilera. 1994. "Discrimination against Women in Formal Credit Markets: Reality or Rhetoric?" *World Development* 22 (7): 1073-1082.
- Benería, Lourdes y Marta Roldán. 1987. "Class, Gender and Asymmetrical Exchanges within Households". En: *The Crossroads of Class and Gender*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Bennett, Lynn y Michael Goldberg. 1993. *Providing Enterprise Development and Financial Services to Women: A Decade of Bank Experience in Asia*. World Bank Technical Paper No. 236, Asia Technical Department Series. Washington D.C.: Banco Mundial.
- Berger, Marguerite. 1989. "Giving Women Credit: The Strengths and Limitations of Credit as a Tool for Alleviating Poverty". *World Development* 17 (7): 1017-1032.

- Berger, Marguerite y Mayra Buvinić, eds. 1989. *Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- . 1988. *La mujer en el sector informal: Trabajo femenino y microempresa en América Latina*. Quito: Editorial Nueva Sociedad.
- Blackwood, Andrea (Coordinadora). 1994. "Financial Services for Women Microentrepreneurs: Jamaican Study". Versión preliminar preparada para el Banco Interamericano de Desarrollo. Mona Institute of Business, University of West Indies, Kingston, Jamaica.
- Bonilla, Elssy (Coordinadora), B. Marulanda, P. Lizarazo y P. Rodríguez. 1994. "Servicios financieros para mujeres microempresarias: El caso colombiano". Informe final preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo. CEDE, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia.
- Bruce, Judith. 1989. "Homes Divided". *World Development* 17 (7): 979-991.
- Burbano, L.E. (Coordinadora), C. Córdova, V. Dávalos, J. Gordillo, M. Montalvo y P. Valdez. 1994. "Servicios financieros para mujeres microempresarias: Ecuador". Informe final preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo. Insotec. Quito, Ecuador.
- Buvinić, Mayra. 1986. "Projects for Women in the Third World: Explaining their Misbehavior". *World Development* 14 (5): 653-664.
- Buvinić, Mayra y M. Berger. 1990. "Sex Differences in Access to Small Enterprise Development Fund in Peru". *World Development* 18 (5): 695-705.
- Buvinić, Mayra y Margaret Lycette. 1994. "Women's Contribution to Economic Growth in Latin America and the Caribbean: Facts, Experiences, and Options". Trabajo presentado durante el foro "Mujeres en las Américas: Participación y Desarrollo", Guadalajara, abril de 1994. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

- Buvinić, Mayra, Marguerite Berger y Cecilia Jaramillo. 1989. "Impact of a Credit Project for Women and Men Entrepreneurs in Quito, Ecuador". En: Marguerite Berger y Mayra Buvinić. eds. *Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Cabal, Miguel. 1992. *Microempresas y pequeñas empresas en la República Dominicana: resultados de una encuesta nacional*. Santo Domingo, República Dominicana: Fondomicro.
- Cartaya, Vanessa, Gabriela Arango y Margarita Jaramillo. 1995. "La estrategia de competitividad y la perspectiva de género". Bogotá, Colombia: Banco Interamericano de Desarrollo. ATN/CI/4805/CO.
- Cely, Patricia. 1993. *Microempresas y pequeñas empresas de mujeres en la República Dominicana*. Santo Domingo: Fondomicro.
- Christen, Robert, Elisabeth Rhyne y Robert Vogel. 1994. "Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lesson of Successful Programs". Arlington, Virginia: IMCC.
- Christen, Robert. 1995. "Issues in the Regulation and Supervision of Microfinance". Trabajo presentado en la Conferencia sobre "Regulación y supervisión de instituciones microfinancieras". Washington, D.C., noviembre 27-28 de 1995.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. 1993. *Feminización de la pobreza en América Latina y el Caribe*. Santiago, Chile: CEPAL.
- Cuevas, Carlos. 1996. "Enabling Environment and Microfinance Institutions: Lessons from Latin America". *Journal of International Development*. Vol.8, No.2., 195-210. Marzo-abril de 1996. Chichester, England: John Wiley & Sons Publishers.
- _____. 1992. "Enterprise Finance in Sub-Saharan Africa: An Analytical Framework". Economics and Sociology Occasional Paper No. 1973, Department of Agricultural Economics and Rural Sociology, Ohio State University.

- Downing, Jeanne. 1990. "Gender and the Growth and Dynamics of Microenterprises". GEMINI Working Paper No. 5. Bethesda, Maryland: Development Alternatives, Inc.
- Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano. 1993. *Diagnóstico de la situación de las mujeres microempresarias en el istmo centroamericano*. San José, Costa Rica: Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano.
- González Vega, Claudio y Tomas Miller, eds. 1993. *Financiamiento y apoyo a la microempresa*. Financial Services Project, Ohio State University-Academia de Centroamérica. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica.
- Hilhorst, Thea y Harry Oppenorth. 1992. *Financing Women's Enterprises: Beyond Barriers & Bias*. Amsterdam: Royal Tropical Institute.
- Holt, Sharon. 1991. "Women in the BPD and Unit Desa Financial Services Programs: Lessons from Two Impact Studies in Indonesia". GEMINI Technical Report No. 19. Bethesda, Maryland: Development Alternatives, Inc.
- Hommartz, R. Y M. Holtmann. 1993. "Analyzing the Efficiency of Credit Granting NGOs: A Technical Guide". Frankfurt, Alemania: Interdisziplinare Projekt Consult GmbH.
- Interdisziplinare Projekt Consult GmbH (IPC). 1994. "Jamaica Analysis of Microenterprise Financial Services Sector, Vol. I: Main Report". Preparado para el Fondo Multilateral de Inversiones. Marzo de 1994. Frankfurt, Alemania.
- Jiménez, Pedro. 1994. "La experiencia de ADEMI en el manejo de recursos para créditos a micros y pequeñas empresas". Trabajo presentado en el seminario del BID "Fortalecimiento de la Sociedad Civil", Washington, D.C., septiembre 12-14 de 1994.
- Krahnén, Pieter y Reinhard H. Schmidt. 1994. *Development Finance as Institution Building—A New Approach to Poverty Oriented Banking*. Boulder, Colorado: Westview Press.

- Levine, Ross. 1994. "Does the Financial System Matter?" Washington, D.C.: Banco Mundial. Mimeo.
- Levitsky, Jacob. 1993. "Credit Guarantee Funds and Mutual Guarantee Systems". *Journal of Small Enterprise Development* 4 (2): 4-19.
- Lycette, Margaret. 1984. "Improving Women's Access to Credit in the Third World: Policy and Project Recommendations". ICRW Occasional Paper No. 1. Washington, D.C.: International Center for Research on Women.
- Lycette, Margaret y Karen White. 1989. "Improving Women's Access to Credit in Latin America and the Caribbean: Policy and Project Recommendations". En: Marguerite Berger y Mayra Buvinić, eds. *Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Magill, John. 1994. "Credit Unions: A Formal-Sector Alternative for Financing Microenterprise Development. En: María Otero y Elisabeth Rhyne, eds. *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Marulanda, Beatriz. December 1992. "Plan nacional para la microempresa: Elementos para el diseño de una nueva línea de crédito". Informe de consultoría preparado para el Departamento Nacional de Planeación. Bogotá, Colombia.
- Malhotra, Mohini. 1992. "Poverty Lending and Microenterprise Development: A Clarification of the Issues". GEMINI Working Paper No. 30. Bethesda, Maryland: Development Alternatives, Inc.
- Mehech, A., V. Fuenzalida, L.A. Fuenzalida, I. Bilbao y V. Torrens. 1994. "Servicios financieros para la mujer microempresaria. Informe final del panorama chileno". Informe final preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo. Escuela de Administración, Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago, Chile.

- Ministerio de Desarrollo. 1994. *Plan Nacional para la Microempresa 1994-1998*. Documento CONPES 2732-DNP:UDE-UDS. Bogotá, Colombia.
- Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN). 1992. *Fomento de la pequeña producción*. Santiago, Chile: MIDEPLAN.
- Morales, Camilo. 1995. "Expanding Access to Financial Services and Support for Small Enterprises". En Miguel Bash y Camilo Morales, eds. *Expanding Access to Financial Services in Latin America*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Morris, Gayle y Richard Meyer. 1993. "Women and Financial Services in Developing Countries: A Review of the Literature". Economics and Sociology Occasional Paper No. 2056, Department of Agricultural Economics and Rural Sociology, Ohio State University.
- . 1993. "Women and Finance in Developing Countries: Annotated Bibliography on Agricultural Credit and Rural Savings". Una publicación conjunta del Department of Agricultural Economics and Rural Sociology, Ohio State University y School of Business, Pennsylvania State University.
- Moser, Caroline O.N. 1996. "Confronting Crisis: A Comparative Study of Households Responses to Poverty and Vulnerability in Four Poor Urban Communities". Environmentally Sustainable Development Studies and Monograph Series No. 8. Washigton, D.C.: Banco Mundial.
- Otero, María y Jeanne Downing. 1990. "Meeting Women's Financial Needs: Lessons from Formal Financial Institutions". Documento No. 12. Presentado en el seminario "Informal Financial Markets in Development", Washington, D.C. Octubre 18-20 de 1990, patrocinado por Ohio State University, la Agencia de los EE.UU. para el Desarrollo Internacional y el Banco Mundial.

- Otero, María y Elisabeth Rhyne, eds. 1994. *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Pardo, Lucía. 1992. "Necesidades y restricciones de crédito de los microempresarios en los sectores pobres de la región metropolitana". Documento de Investigación No. 103. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad de Chile. Santiago.
- Pellerano, Fernando. 1995. "Reforma del sistema financiero en la República Dominicana". Versión preliminar preparada para la oficina del economista principal. Washington, D.C. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Phelps, Priscilla M. 1995. "Building Linkages between Efforts to Provide Development Finance for Microenterprise and Housing". Washington, D.C.: U.S. Agencia de los EE.UU. para Desarrollo Internacional. Borrador presentado durante el taller de expertos "Building Linkages: Workshop on Microenterprise and Housing," Washington, abril 26 de 1995.
- Poyo, Jeffrey. 1992. "Competencia, administración del riesgo y fortalecimiento institucional de las cooperativas de ahorro y crédito". Versión preliminar. Servicios Financieros Rurales, Departamento de Economía Agrícola y Sociología Rural, Ohio State University, Santo Domingo.
- Poyo, Jeffrey, Claudio González Vega y Nelson Aguilera. 1993. "The Depositors as a Principal in Public Development Banks and Credit Unions: Illustrations from the Dominican Republic". Trabajo presentado durante la conferencia "Finance 2000". Economics and Sociology Occasional Paper No. 2061, Ohio State University.
- Putnam, Robert D. 1993. *Making Democracy Work*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

- Rathe, Magdalena. 1994. "Servicios financieros para la mujer microempresaria. República Dominicana". Informe final preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo. Ecocaribe Consultores. Santo Domingo, República Dominicana.
- Restrepo, Eliana y Rebecca Reichmann. 1995. *Balancing the Double Day: Women Microentrepreneurs as Managers*. Cambridge, MA: Acción Internacional.
- Rhyne, Elisabeth. 1994. "A New View of Finance Program Evaluation". En: María Otero y Elisabeth Rhyne, *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Rhyne, Elisabeth y Linda S. Rotblatt. 1994. *What Makes Them Tick?* Monograph Series No. 9. Cambridge, Massachusetts: ACCION Internacional.
- Rhyne, Elisabeth y Sharon Holt. 1994. "Women in Finance and Enterprise Development". ESP Discussion Paper Series No. 40, Education and Social Policy Department. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Robinson, Marguerite. 1994. "Savings Mobilization and Microenterprise Finance: The Indonesian Experience". En: María Otero y Elisabeth Rhyne, eds. *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.
- Rubiano, Norma. 1994. "Políticas y programas de empleo para jóvenes vulnerables". Proyecto COL/90/007. Bogotá, Colombia: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, PNUD, OIT.
- Rubio, Frank. 1991. "Microenterprise Growth Dynamics in the Dominican Republic: The ADEMI Case". GEMINI Working Paper No. 21. Bethesda, Maryland: Development Alternatives, Inc.

- Salamanca, Rosa Emilia. 1992. *Participación de la mujer en el cooperativismo colombiano*. Bogotá, Colombia: Asociación Colombiana de Cooperativas.
- Scott, Alison MacEwen. 1994. *Divisions and Solidarities of Gender, Class and Employment in Latin America*. New York: Routledge.
- Teyssier, Sophie. 1993. "Sistemas financieros: un enfoque de género". Trabajo presentado ante el Seminario "Análisis de género del impacto de proyectos de crédito", INSTRAW, Santo Domingo, República Dominicana, octubre 27-28 de 1993.
- Thomas, Duncan. 1992. "The Distribution of Income Within the Household and Household Expenditure Patterns". En *Understanding How Resources Are Allocated Within Households*. IFPRI Policy Brief No. 8, International Food Policy Research Institute (IFPRI). Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Trigo, Jacques. 1995. "Supervisión y reglamentación de las instituciones financieras de la microempresa: Experiencia boliviana". Trabajo presentado durante la conferencia "Regulations and Supervision of Microenterprise Financial Institutions", noviembre 27-28 de 1995, Washington, D.C.
- United Nations Experts Group on Women and Finance, Borrador, febrero de 1994 (disponible en el Banco Mundial de la Mujer, Nueva York).
- Velásquez, Magdala. 1995. *Las mujeres en la historia de Colombia. Mujeres, historia y política*. Bogotá, Colombia. Editorial Norma.
- Vesga, Rafael y Eduardo Lora. 1992. *Las cooperativas de ahorro y crédito en Colombia: Intermediación financiera para sectores populares*. Bogotá, Colombia: FEDESARROLLO.
- Von Pischke, J.D. 1991. *Finance at the Frontier*. Washington D.C.: Banco Mundial.

- . 1994. "Building Sustainable Institutions that Sell Financial Services to Small Entrepreneurs". Trabajo presentado en "IDB/Fundes Micro and Small Enterprise Donor Seminar", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., junio 2–3 de 1994.
- Weidemann, Jean C. 1992. "Financial Services for Women—Tools for Microenterprise Programs: Financial Assistance Section". GEMINI, Bethesda, Maryland: Development Alternatives, Inc.
- Weisleder, S. (Coordinador), G. Monge, G. González, P. Morales. 1994. "Servicios financieros para la mujer microempresaria. Caso Costa Rica". Informe final preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo. Asociación Alternativas de Desarrollo. San José, Costa Rica.
- Wesley, Glenn, 1996. "Latin America's Financial Reform". Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Yaron, Jacob. 1992. "Successful Rural Finance Institutions". World Bank Discussion Papers No. 150. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- . 1992. "Assessing Development Finance Institutions". World Bank Discussion Papers No. 174. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Zander, Rauno. 1994. "Financial Services for the Poor: IFAD's Perspective". Trabajo presentado durante la conferencia "Financial Services and the Poor: U.S. and Developing Country Experiences", The Brookings Institution, Washington, D.C., septiembre 28–30 de 1994.

Página en blanco a propósito

Dinero que cuenta—Servicios financieros al alcance de la mujer microempresaria fue diseñado por Tom Suzuki, Inc., Falls Church, Virginia, EE.UU. El diseño del libro y dirección de por Tom Suzuki. Composición digital y diagramación electrónica por Hea-Ran Cho. Diseño de portada Constance D. Dillman. Los billetes que aparecen en la portada y las páginas interiores pertenecen a la colección de Stephen Eccles. La composición del texto, la diagramación y el diseño de la portada se originaron en una Power Macintosh 8500/150 utilizando Quark Xpress y Adobe Photoshop. Este libro se terminó de imprimir en Kirby Lithographic Company, Inc., Arlington, Virginia, EE.UU.

Las microempresarias contribuyen de manera fundamental al bienestar de sus hogares, empresas y comunidades. Sin embargo, su potencial económico se ve limitado en gran parte por su falta de acceso a recursos productivos.

El acceso de la mujer microempresaria a los servicios financieros es clave para sus estrategias de inversión. Como parte de los esfuerzos del BID para fortalecer el papel de las mujeres en el desarrollo económico, la Unidad de Mujer en el Desarrollo realizó un estudio con el fin de analizar los servicios financieros ofrecidos por una gama de instituciones—bancos comerciales, cooperativas de ahorro y crédito y organizaciones no gubernamentales—en seis países in América Latina y el Caribe. ¿Qué tipos servicios financieros se ofrecen? ¿De qué tamaño son los préstamos y cuáles son sus características? ¿Qué se financia con estos préstamos?

Este libro sintetiza los resultados del estudio, comparando los servicios financieros disponibles en las diversas instituciones. Asimismo demuestra que, además de las organizaciones no gubernamentales, existen cooperativas de ahorro y crédito y algunos bancos que pueden, y de hecho ya ofrecen servicios de ahorro, crédito y de otros tipos que se ajustan a las características de los microempresarios en general y de la mujer microempresaria en particular. Esta publicación contribuye así a enriquecer el nuevo campo de las microfinanzas.

Gloria Almeyda ha trabajado por varios años a nivel internacional en servicios financieros y desarrollo empresarial para poblaciones de bajos ingresos. Actualmente se desempeña como consultora del BID en la Unidad de Mujer en el Desarrollo, Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible.

Code B0070902

DINERO QUE CUENTA - S

Price: US \$ 15



Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer



Banco Interamericano de Desarrollo

1300 New York Ave., N.W.
Washington, D.C., 20577
United States of America