

Programa Modular de Capacitación e  
Información sobre Género, Pobreza y Empleo

MODULO 4

*Recursos Financieros para los  
Pobres: El Crédito*

Copyright © Organización Internacional del Trabajo 2001  
Primera edición 2001

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual, en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derechos de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción deben formularse las correspondientes solicitudes a la Oficina de Publicaciones (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, solicitudes que serán bien acogidas.

---

*Programa modular de capacitación e información sobre género, pobreza y empleo. Guía para el lector*  
Santiago, Oficina Internacional del Trabajo, 2001

ISBN 92-2-312574-X

Publicado también en inglés: *Modular package on gender, poverty and employment: Reader's kit*  
ISBN 92-2-110839-2, Turín, 2000

---

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en Las Flores 295, San Isidro, Lima 27-Perú, o pidiéndolas al Apartado Postal 14-124, Lima, Perú.

Vea nuestro sitio en la red: [www.oit.org.pe](http://www.oit.org.pe)

---

Impreso en Chile

# MODULO 4 • Recursos Financieros para los Pobres: El Crédito

## Indice

Nota preliminar	v
Estructura modular	vi
Antecedentes: Recursos financieros para los pobres: El crédito	1
A.    El suministro de servicios de crédito	1
A.1    La forma en que las instituciones financieras tradicionales excluyen a los pobres	1
A.2    Fuentes informales de crédito: sus ventajas y desventajas	3
B.    Formas alternativas de suministrar servicios de crédito	6
B.1    Planes de crédito especiales administrados por los bancos comerciales	6
B.2    Programas intermediarios	7
B.3    Los planes paralelos de crédito	7
B.4    Instituciones bancarias tradicionales que ofrecen soluciones alternativas	10

C.	Orientaciones para la acción	14
C.1	Lecciones aprendidas	14
C.2	Algunos problemas todavía no tienen solución	19
	En resumen	21
	Bibliografía	22

---

## Nota preliminar

El acceso a los servicios financieros es un instrumento importante para mitigar la pobreza entre los pequeños productores, especialmente entre las mujeres que trabajan por cuenta propia y las microempresarias. El tema central de este módulo es cómo mejorar el acceso a y el control de un recurso productivo fundamental como el crédito.

Tener acceso a los recursos financieros y ejercer control sobre ellos permite un mejor uso de los recursos económicos. Además, los servicios de crédito también pueden fortalecer el poder de negociación de los pequeños productores y en especial de las mujeres que trabajan por cuenta propia, ante otros grupos sociales. Sin embargo, los pobres tropiezan con una serie de obstáculos para acceder al crédito. En este módulo se describen los factores que determinan que las mujeres tengan un acceso aún más limitado a los servicios financieros.

Asimismo, se ilustran diferentes enfoques y estrategias para superar la exclusión de los productores pequeños y de bajos ingresos de los servicios financieros tradicionales, así como las lecciones que se desprenden de las experiencias de desarrollo y las principales conclusiones que se han sacado de algunos éxitos recientes.

### **Nota**

*Los apelativos de género masculino empleados en este documento para referirse a los oficios, profesiones, ocupaciones y funciones de las personas se aplican a los hombres y las mujeres por igual, salvo que el contexto indique claramente que se refieren a un sexo en particular.*

---

## Estructura modular

	⊇	Tendencias, enfoques y métodos: un panorama general
	↑	Capacidad de organización y negociación: poder para realizar cambios
	→	El acceso a los recursos productivos
Ud. está aquí	↓	Recursos financieros para los pobres: el crédito
	◦	Invertir en las personas: la formación técnica
	±	Acceso a trabajo decente
	”	Extender la protección social
	≥	Los Fondos Sociales

Antecedentes:

## *Recursos financieros para los pobres: El crédito*

---

### **A. El suministro de servicios de crédito**

Este módulo está dedicado en particular a examinar los diferentes obstáculos con que tropiezan las mujeres que trabajan por cuenta propia o están a cargo de una microempresa, para aumentar el acceso a y el control de un recurso productivo fundamental: el crédito.

La experiencia de los procesos de desarrollo que se han llevado a cabo en las últimas décadas ha puesto de manifiesto que el suministro de servicios de crédito es un instrumento importante para mitigar la pobreza. Para los pequeños agricultores, pescadores, artesanos y trabajadores por cuenta propia del sector informal urbano, la falta de acceso a los recursos financieros limita su capacidad para aumentar la productividad y los ingresos. Aunque el desarrollo de los recursos humanos, mediante la educación y la formación, son cruciales para la superación de la pobreza, por sí solos no significan mayor productividad, más ingresos y más empleos para los pobres, sino que, por lo general, requieren también de apoyo financiero para llevar a cabo sus actividades económicas. Por otra parte, los servicios de crédito para los pobres también pueden fortalecer su poder de negociación ante otros grupos sociales.

En la década pasada, la ayuda directa a las microempresas, los planes contra la pobreza y los programas especiales para crear empleos concentraron cada vez más su atención en el suministro de créditos. También se desarrollaron enfoques alternativos para superar la exclusión de los productores pequeños y de bajos ingresos de los servicios financieros tradicionales.

Esta sección aborda la importancia del tema de las microfinanzas. Una visión más detallada de programas y características se expone en la sección B.

#### **A.1 La forma en que las instituciones financieras tradicionales excluyen a los pobres**

Numerosos estudios muestran la forma en que las instituciones financieras tradicionales excluyen a los pobres. El sector financiero formal considera demasiado riesgoso trabajar con los pobres y muy caro administrar los pequeños préstamos que éstos solicitan. Una gran parte de las personas de bajos ingresos queda excluida del crédito

Las mujeres tienen un acceso aún más limitado que los hombres a los servicios financieros de las instituciones formales

porque no pueden ofrecer las garantías que les exigen los estrictos requisitos de los bancos tradicionales. Sus servicios están orientados preferentemente hacia las empresas grandes y medianas, los hogares de altos ingresos y las zonas urbanas. Por su parte, los pobres consideran que los procedimientos de los bancos para tramitar una solicitud de crédito son demasiado complejos, engorrosos y prácticamente interminables, lo que los lleva a autoexcluirse. Otro factor que también incide en su marginación es la falta de información adecuada sobre los beneficios y requerimientos del crédito. Además, las transacciones son caras y los servicios de crédito no se adecuan a la naturaleza ni a las necesidades de capital de las actividades microeconómicas.

El acceso de las mujeres pobres a las instituciones de crédito formales es aún más limitado que el de los hombres. Esto se debe a una combinación de varios factores:

- **Las limitaciones culturales:** Por lo general, los banqueros piensan que las actividades económicas de las mujeres conllevan más riesgos que las de los hombres. En la mayoría de las sociedades todavía se piensa que cualidades empresariales como la capacidad emprendedora, la búsqueda de altos niveles de productividad y la agresividad comercial no se dan entre las mujeres. Hay antecedentes que muestran que las microempresarias tienen menores ingresos por concepto de ventas, menos activos y márgenes de ganancia más bajos que los hombres. A la luz de los criterios financieros convencionales, eso las hace altamente riesgosas. Pero lo que hay que desentrañar es si esas condiciones económicas se deben a las cualidades personales de las mujeres o bien a los mayores obstáculos que éstas deben enfrentar. Hay abundante evidencia en el sentido de que las actividades económicas de las mujeres, cuando cuentan con los recursos productivos y el apoyo necesario, pueden ser tanto o más exitosas que las de los hombres (ver el recuadro siguiente).
- **Los problemas jurídicos.** A causa de las tradiciones y/o la legislación sobre el derecho de la propiedad y el derecho a la tierra, propiedades que normalmente podrían servir para garantizar créditos no están a nombre de la mujer, porque ésta carece de plena capacidad jurídica para estipular contratos, o bien, porque los bancos exigen el consentimiento del marido. Los bienes existentes en la familia, que podrían servir de garantía prendaria o hipotecaria, no alcanzan para ambos miembros de la pareja y en general se le adjudican al hombre como supuesto sostén familiar.

- **Las operaciones bancarias suelen presentar más dificultades** para las mujeres que para los hombres, porque generalmente hay restricciones sociales que limitan su movilidad, tienen más tareas que cumplir, y éstas no cuentan con dinero en efectivo para pagar los gastos de tramitación de una solicitud de préstamo. Además, la falta de experiencia en gestiones públicas y las convenciones sociales, que confieren a los hombres el control de la economía de mercado, son factores inhibitorios que hacen que las mujeres renuncien a tratar con las instituciones bancarias.
- **Las normas y condiciones del crédito institucional son demasiado rígidas** para la forma en que las mujeres desarrollan sus actividades, que suelen variar de acuerdo a la estación, los altibajos del mercado y el tiempo libre que les dejan las tareas domésticas. En los sectores de ingresos más bajos, las mujeres que dependen de sus actividades económicas son reacias a correr riesgos, tienen muy pocas posibilidades de aumentar sus ingresos y se les hace difícil manejar deudas a corto plazo, salvo que se trate de cantidades mínimas.
- **Las instituciones financieras** (formales e informales) suelen tener una idea equivocada de lo que debería considerarse inversión productiva. Para una mujer que tiene una panadería en su casa y desea un espacio limpio e higiénico para trabajar, un préstamo para reparar el piso podría constituir un paso importante en términos de inversión. En cambio, las instituciones financieras podrían considerar que la reparación del piso de la casa es algo que pertenece al ámbito del crédito de consumo. En general, existe una reticencia de parte de las instituciones financieras para proporcionar créditos para efectuar mejoras en el ambiente de trabajo, dirigidas a prevenir o minimizar problemas de seguridad e higiene en el trabajo. Esto se vuelve particularmente importante en el actual contexto de subcontratación y tercerización de la producción, ya que las empresas trasladan a los miembros de la sociedad los costos asociados, lo que puede llevar a condiciones laborales peligrosas para la salud y la integridad de los trabajadores. Nuevamente son las mujeres quienes deben asumir gran parte de dichos costos.

## A.2 Fuentes informales de crédito: Sus ventajas y desventajas

Por su limitado acceso al crédito formal, las mujeres han recurrido fuertemente a fuentes informales de financiamiento entre sus familiares, amigos y prestamistas tradicionales no sólo para hacer frente a situaciones de emergencia, sino también para las necesidades de consumo habituales de sus hogares.

### Las empresarias suelen cumplir mejor que los hombres con sus obligaciones financieras. Algunos ejemplos

Los estudios muestran que las mujeres tienen tasas promedio de morosidad más bajas que las de los hombres, especialmente en el sector de las microfinanzas. Después de examinar la situación financiera de varios países de América Latina, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Mujer (UNIFEM) llegaron recientemente a la conclusión de que FED, una ONG de Ecuador que tenía el porcentaje más alto de clientas mujeres era, al mismo tiempo, la que tenía el porcentaje más bajo de morosidad.

En Camboya, ACLEDA optó por trabajar con mujeres cuando se hizo evidente que las tasas de reembolso de éstas eran más elevadas que las de los hombres.

Los programas de los Servicios de Socorro Católicos en los bancos locales de Senegal están por dedicarse exclusivamente a prestar servicios financieros a las mujeres, porque han comprobado que ello aumenta las tasas de reembolso.

In 1993, la empresa privada VITA, que fomenta el desarrollo de empresas en Chad por medio de préstamos y ofreciendo capacitación a sus clientes, informó que las mujeres, que están acostumbradas a hacer milagros con sus exiguos presupuestos domésticos y de negocios, tenían una tasa de reembolso del 92%, frente a un promedio del 78% entre los hombres.

Fuente: G. Almeyda, *Money matters: Reaching women entrepreneurs with financial services* (Washington, DC, UNIFEM y Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 1996; Roel Hakemulder, *Promoting local economic development in a war-affected country: The ILO experience in Cambodia* (enero de 1997); David A. Lucock, *UNDP project evaluation study of alleviation of poverty through ACLEDA's financial services* (agosto de 1997).

#### Las ventajas ...

- Los créditos otorgados por familiares y amigos son particularmente importantes como capital inicial. Los prestamistas, los proveedores y los acopiadores son también fuentes importantes de crédito, en especial como capital de trabajo, porque conocen a los prestatarios, prestan sumas pequeñas de dinero que desembolsan de inmediato y suelen estar vinculados a otros servicios, tales como el suministro de materias primas o de mercancías para la venta.
- Las asociaciones de ahorro y préstamo rotatorio (que en África occidental se llaman “tontines”, en Indonesia “arisan” y “panderos” o “juntas” en el Perú), en la mayor parte de los casos han sido establecidas por mujeres para trabajar con mujeres y persiguen

objetivos económicos y sociales. Han surgido algunas asociaciones de ahorro y crédito rotatorio que trabajan a interés, como las “simpan-pinjam” de Indonesia y algunas “tontines” de Camerún.

### ...y las desventajas

- Sin embargo, la relación de patronazgo que se instaura entre el prestamista y el prestatario, asociada con las exorbitantes tasas de interés que este último se ve obligado a pagar, suele canalizar los beneficios derivados del aumento de la producción hacia el acreedor más bien que hacia el deudor.
- En algunos casos la dependencia financiera desemboca en un problema que tiene un carácter netamente de género: la vulnerabilidad de las deudoras al acoso sexual.
- Estos préstamos son necesariamente pequeños y por lo tanto poco viables en un contexto inflacionario.
- Las principales desventajas de las instituciones informales de crédito consisten en que no son confiables, resultan caras y prestan sumas pequeñas. Muchas de ellas no ofrecen medios seguros para ahorrar dinero a interés. La participación de las mujeres en esas instituciones informales perpetúa la marginalidad de sus actividades económicas, porque no conduce al establecimiento de vínculos con el sistema financiero formal.

## **B. Formas alternativas de suministrar servicios de crédito**

¿Qué se puede hacer para ampliar el acceso de los pobres a los recursos financieros? ¿Qué pueden hacer las mujeres para conseguir los medios financieros necesarios para emprender y mantener actividades productivas? ¿Hay formas alternativas de suministrar servicios de crédito a los pobres?

Hasta el momento se han desarrollado varias experiencias con planes y programas de crédito para tratar de superar las limitaciones de los pobres para obtener crédito en instituciones formales y para adaptar los servicios financieros a sus necesidades. Los objetivos generales de estos programas varían de uno a otro, al igual que sus estrategias y sus marcos institucionales.

### **B.1 Planes de crédito especiales administrados por los bancos comerciales**

#### **Características especiales**

Algunos bancos comerciales han establecido programas de crédito para pequeños agricultores y empresarios con la ayuda de incentivos gubernamentales (por ejemplo, el programa KUPEDDES del Banco Rakyat Indonesia; el Banco del Pacífico de Colombia; el Programa Integrado de Desarrollo Rural de la India; los Bancos de Desarrollo Rural de Bangladesh). La mayoría de estos planes funciona con el auspicio de bancos de propiedad estatal y tienen el mandato de ofrecer servicios a pequeños prestatarios. En muchos países hay leyes que exigen a los bancos comerciales privados colocar una cierta proporción de sus depósitos en préstamos para pequeños y microagricultores. Los bancos comerciales que tienen estos programas especiales generalmente reciben algunos subsidios estatales bajo la forma de garantías o fondos a bajo interés para seguir haciendo préstamos.

#### **y limitaciones...**

La mayoría de estos programas de los bancos comerciales no ha logrado llegar a grandes sectores de prestatarios pobres y mucho menos a grandes grupos de mujeres. La participación de las mujeres en los programas formales de crédito para microempresas varía de acuerdo a los países, pero su participación en general es menor que la de los hombres.

Los microprestatarios, en especial las mujeres, muchas veces se inhiben de participar, porque los bancos tienen requisitos muy exigentes en materia de garantías, trámites abrumadores y en muchos casos trabajan solamente con un determinado tipo de actividades económicas y conceden un solo préstamo por hogar.

## **B.2 Programas intermediarios**

Los programas intermediarios son administrados por instituciones que no pertenecen al sector financiero; por lo general se trata de organizaciones no gubernamentales (ONG) y en algunos casos son organismos del sector público. La función de estos programas consiste en vincular las microempresas al sistema bancario formal, refiriéndolas a los bancos comerciales, ayudando a los prestatarios a llenar las solicitudes de crédito, capacitándolos y proporcionándoles fondos de garantía, entre otras cosas. Algunos de esos programas, por ejemplo, son la Banca Mundial de Mujeres, el Crédito Productivo para Mujeres Rurales en Nepal y el Instituto para el Desarrollo del Sector Informal en el Perú.

Su potencial...

Estos servicios reducen los costos implícitos de los préstamos del sector formal y al mismo tiempo reducen los costos y los riesgos que corren los bancos cuando prestan dinero a los pobres.

y sus  
limitaciones...

Estos programas, al igual que los anteriores, trabajan poco con las mujeres muy pobres. Por otra parte, la envergadura de las operaciones de las organizaciones intermediarias es limitada. Inicialmente tenían una fuerte dependencia de la inyección de recursos procedentes de donantes externos, pero actualmente muestran una tendencia a la autosuficiencia, organizando sus servicios de manera que pueden generar ingresos para cubrir sus costos y reponer o aumentar los fondos de garantía.

## **B.3 Los planes paralelos de crédito**

Muchos de los planes de crédito que surgieron en los últimos años operan en forma paralela al sistema financiero tradicional, prestando dinero directamente a los pobres a través de instituciones ajenas al sector bancario. En este marco han proliferado, en los últimos años, las Instituciones Financieras Intermedias (IFI). Por lo general se basan en sus miembros y trabajan sólo con ellos. Sus formas de organización institucional incluyen las cooperativas financieras, asociaciones de ahorro y crédito, grupos de ayuda mutua, ONG y organismos de gobierno.

Los fondos para los préstamos se captan localmente mediante los depósitos de los miembros o bien proceden de donantes o del gobierno. Las técnicas bancarias que emplean también varían de una institución a otra, pero tienden a seguir normas y procedimientos flexibles y sencillos para tramitar los préstamos, cobrar las amortizaciones y

### La participación de la mujer en el Programa Global de Crédito para la Microempresa (PGCM) en el Paraguay

El PGCM se inició en 1994 con un préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), actuando el Banco Central del Paraguay como Organismo Ejecutor. Entre sus objetivos se cuenta incrementar el flujo de crédito a microempresas a través de Instituciones Financieras Intermediarias (IFI), crear un canal de crédito autosuficiente para el sector microempresarial en las IFI bajo condiciones de mercado y cambiar la actitud y prácticas de éstas respecto al otorgamiento de créditos a los microempresarios.

Una vez iniciado el Programa se realizaron estudios referidos a los servicios de capacitación para microempresas, que mostraron que las necesidades existentes no eran cubiertas por los oferentes. La capacitación debía ser breve y básica, tener un fuerte contenido práctico y ofrecerse en horarios nocturnos y en lugares cercanos a las empresas. La mayoría de los microempresarios estaban dispuestos a pagar por obtener un servicio adecuado a sus necesidades. Asimismo, carecían de un sistema de información u orientación básica, principalmente en las instancias de relación con el Estado, por lo que cada trámite constituía un viaje a través de un laberinto.

Para enfrentar esta problemática se creó el Subprograma de Capacitación e Información para la Microempresa, a fin de generar una mayor articulación entre el sector de microempresa y la oferta de servicios de información empresarial y capacitación adecuadas a sus necesidades. Mediante la introducción de este componente se logró aumentar sensiblemente la participación de las microempresarias. Paralelamente, los oficiales de crédito de las IFI fueron sensibilizados con respecto a las características y demandas particulares de las microempresarias y la igualdad de oportunidades de la mujer, en coordinación con la Secretaría de la Mujer del Paraguay. El resultado de esta forma de abordaje es que la participación de la mujer ha sido mayoritaria, representando el 70% en el componente de capacitación y el 50% en el componente de crédito.

Fuente: Programa Global de Crédito para la Microempresa. Paraguay. Memoria, resultados y perspectivas. Banco Central del Paraguay. Asunción, 1997.

captar depósitos de ahorro. Dos características comunes a todas son su enfoque descentralizado (con lo cual han reducido la distancia física entre el prestamista y el prestatario) y participativo (lo que permite que los miembros/clientes intervengan en la toma de decisiones y en la administración de estos planes).

Los *Fondos Comunitarios de Préstamos Rotatorios*, que utilizan recursos gubernamentales y donaciones o préstamos de donantes, se han convertido en una forma efectiva y popular de suministrar crédito a las mujeres. Si se administran bien, estas organizaciones pueden llegar a ser sustentables e incluso aumentar sus fondos por medio de los intereses de los préstamos o los ahorros colectivos. No obstante, suelen desaparecer a causa de la morosidad de los prestatarios y de la inflación.

Además de los servicios financieros, algunos programas de crédito prestan servicios sociales como educación sanitaria, alfabetización y capacitación en desarrollo agrícola y forestal. Otros se dedican exclusivamente al crédito o a crear empleos. Algunos exigen que los prestatarios depositen sus ahorros, mientras que otros no los captan.

Muchos de estos programas han conseguido llegar a las mujeres por medio de planes mixtos o con planes focalizados en ellas.

En algunas ocasiones, las mujeres han tenido menos acceso a las cooperativas financieras, porque los costos de los trámites son elevados y están orientados preferentemente hacia el sector formal. Pero esto se puede subsanar simplificando los requisitos y procedimientos a seguir con las mujeres (ver el estudio de caso sobre FECECAM).

También hay casos exitosos; algunos planes de crédito incluso han llegado a convertirse en *Bancos de Desarrollo para los Pobres*, como el Banco SEWA en la India y el Banco Grameen de Bangladesh, que comenzaron como planes paralelos de crédito y posteriormente se convirtieron oficialmente en bancos. En Camboya, ACLEDA inició en 1998 los trámites para convertirse en banco (ver el estudio de caso en la sección B4).

El problema que tienen todos ellos es que todavía dependen fuertemente de los donantes y les cuesta alcanzar la autosuficiencia financiera.

A diferencia de los bancos tradicionales, la capacidad de estos planes para captar depósitos es limitada. Por consiguiente, los fondos que necesitan para hacer préstamos y cubrir sus costos tienen que provenir de donaciones, depósitos obligatorios, intereses y comisiones.

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

Las ONG en América Latina 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 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).

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. Estos vínculos son importantes, porque las microempresas de 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.

Fuente: Almeyda, G., *Dinero que cuenta* (UNIFEM-BID, Washington D.C., 1996).

#### **B.4 Instituciones bancarias tradicionales que ofrecen soluciones alternativas**

Algunos de estos programas han crecido hasta el punto de convertirse en instituciones financieras formales. Los casos más conocidos son el Banco Grameen de Bangladesh, el Banco SEWA de la India y el BANCOSOL de Bolivia, que se diferencian de los bancos comerciales, porque sus actividades persiguen objetivos de desarrollo y la erradicación de la pobreza. Trabajan con un universo muy vasto de prestatarios pobres y ofrecen una gama limitada de servicios que giran alrededor del crédito.

También hay bancos que han abierto programas de crédito a microempresas. Este es el caso de tres bancos en Chile que operan con un subsidio estatal que les permite cubrir costos de operación.

### El Foro de Mujeres Trabajadoras de la India (FMT)

El FMT se creó en 1978 para organizar a las trabajadoras pobres de los tugurios de Madrás. Desde entonces ha aumentado la cantidad de afiliadas y el FMT actualmente abarca también Andhra Pradesh, Tamil Nadu y Karnataka. Las afiliadas desempeñan diferentes oficios. Las activistas alientan a las mujeres a formar grupos de entre 20 y 30 miembros que en general se agrupan por ocupaciones y barrios. Cada grupo elige a una dirigente y las dirigentes de los grupos eligen a una dirigente zonal para ocupar un puesto en el Directorio del FMT. Inicialmente, la organización obtenía préstamos de los bancos comerciales, pero en 1981, debido a las limitaciones que éstos le imponían, el FMT estableció su propia cooperativa de crédito, llamada Sociedad de Crédito de las Mujeres Trabajadoras (SCMT), que otorga créditos a una tasa efectiva de alrededor del 8%. Los grupos empiezan con préstamos pequeños a corto plazo. Siguiendo procedimientos menos formales que los bancos tradicionales, identifican a las clientes por medio de fotografías, en lugar de la firma. Cada dirigente de grupo se hace responsable de los préstamos de las afiliadas y supervisa las solicitudes y las amortizaciones; por su parte, el grupo hace uso de su influencia para asegurarse de que los miembros reembolsen los préstamos. La tasa de reembolso es superior al 90%.

Fuentes: J. Arunachalam, *Credit needs of women workers in the informal sector. Case study of Working Women's Forum (India)*, (Kuala Lumpur, APDC, 1991); G.M. Llanto, *Rural women and credit in Southeast Asia and the Pacific: A review of the experience, issues and policy directions* (ACPC, 1991).

En Brasil, el microcrédito, las incubadoras de cooperativas populares y las nuevas formas de autogestión y propiedad forman un amplio movimiento denominado “economía solidaria”, que abre un campo para la generación de empleo e ingreso para los sectores marginados del proceso económico.

El microcrédito, visto como un recurso de integración de emprendimientos populares en el proceso de desarrollo dentro de una óptica no excluyente, puede cumplir un papel estratégico en el campo de las políticas de empleo e ingreso.

### El Banco Grameen

El Banco Grameen otorga préstamos en el marco de grupos donde el acceso individual al crédito está ligado a la responsabilidad y los antecedentes del grupo como pagador. Los trámites para un préstamo comienzan con cinco voluntarios que poseen menos de 50 decimales de tierra y se ponen de acuerdo para formar un grupo en el cual responderán por cada uno de ellos. Los empleados del Banco Grameen organizan los grupos y hacen reuniones semanales para enseñar a sus miembros las normas y reglamentos del banco y observar una disciplina financiera y social. Este método usa la presión de los pares para supervisar y asegurar el cumplimiento de los contratos, proporciona una estructura para incentivar a los prestatarios a amortizar las deudas y ayuda a distinguir entre buenos y malos pagadores. Las operaciones de crédito son transparentes: la selección de los préstamos, las solicitudes y otros asuntos se manejan públicamente en reuniones semanales obligatorias y las decisiones se toman por consenso. La tasa de reembolso se ha mantenido constante por encima del 90%. El banco aplica el principio de movilizar los ahorros como una parte integral de las operaciones de crédito. Estos ahorros son una fuente interna de fondos para seguir haciendo préstamos, pero también se usan para cubrir riesgos productivos y préstamos impagos por causales como la muerte del deudor, incapacidad o desastres naturales. Para identificar a la población objetivo no se considera solamente la cantidad de tierras que poseen. También se tienen en cuenta otros factores que refuerzan la focalización: los miembros de los grupos se autoseleccionan, el alto costo de participación (para los hogares con tierras) debido a las reuniones semanales y el pequeño monto de los préstamos. En ocho años, la cantidad de miembros del Banco Grameen ha aumentado en un 840%, alcanzando un total de 1.614.000 personas a mediados de 1993. Alrededor del 94% de beneficiarios son mujeres. En 1985, el 59.1% del total acumulativo de préstamos desembolsados se distribuyó entre mujeres; en 1992, esa proporción fue del 79.8%. En 1998 el número de micropempresas llegó a 2 millones y la proporción de mujeres aumentó al 95%.

Fuente: S. Khandker, B. Khalily & Z. Khan, *Is Grameen Bank sustainable?*, HRO Working Papers (Washington D.C., Banco Mundial, 1994).

### El SEWA Bank

Inicialmente, la Asociación de Trabajadoras por Cuenta Propia de la India (SEWA) actuó como intermediaria entre los prestatarios y los bancos nacionales. Usando su influencia y ofreciéndose como garante, SEWA consiguió que estos últimos concedieran préstamos a bajo interés a sus afiliadas. Pero éstas tuvieron tantos problemas con los trámites bancarios, los formularios, los horarios de atención al público y la mala disposición de los empleados varones de los bancos, que SEWA resolvió establecer su propio banco, que se inscribió como cooperativa en 1974. SEWA supervisa las solicitudes de crédito y sigue de cerca el reembolso de los mismos; además, presta asistencia técnica a sus clientes para ayudarlos a decidir qué actividades van a emprender y para mejorar sus calificaciones. El banco otorga préstamos con fines productivos: herramientas, capital de trabajo, capital de inversión (una casa, una bodega o un espacio de trabajo, por ejemplo). La mayoría de los préstamos de SEWA no tiene garantía (un 79% en 1987). Están respaldados por las referencias ofrecidas por una persona, por una investigación de los antecedentes de la solicitante y por su oficio. En la mayoría de los casos en que los préstamos tienen garantía, ésta consiste en las joyas de la prestataria, que en general se considera la única propiedad que puede tener una mujer. Los prestatarios tienen que comprar acciones del Banco por el equivalente del 5% del monto del préstamo y abrir una cuenta de ahorros. En 1989, cuando cumplió 15 años, SEWA tenía más de 11.000 ahorrantes y había concedido más de 6.000 préstamos a sus miembros. El SEWA Bank fomenta el ahorro, que los organizadores del banco han comprobado que las mujeres tienen más necesidad de ahorrar que de contraer deudas, a las que recurren sobre todo en casos de emergencia, situación que se puede evitar mediante el ahorro. Los empleados de SEWA que se dedican a promover el ahorro visitan a las mujeres en sus hogares o lugares de trabajo, durante la jornada laboral, para que éstas puedan depositar fácilmente sus ahorros. En 1989, los depósitos llegaron a 15.600 millones de rupias.

Fuente: K. Rose, *Where women are leaders. The SEWA Movement in India* (Londres, Zed Books, 1992).

## C. Orientaciones para la acción

Los resultados positivos de los enfoques examinados se han dado en contextos específicos, de modo que no pueden replicarse sin analizar las limitaciones y las oportunidades que se presentan en tales contextos.

Algunos enfoques pueden ser más pertinentes que otros, dependiendo de los contextos socioeconómicos, institucionales y culturales.

No obstante, la rica experiencia de las últimas décadas ofrece algunas lecciones importantes sobre el suministro de servicios financieros para los trabajadores pobres y en particular para las productoras de bajos ingresos.

### C.1 Las lecciones aprendidas

Los pobres son sujetos de crédito

La lección más importante de los experimentos llevados a cabo en los últimos años es que los pobres, y aún más las mujeres pobres, contrariamente a la opinión general y a las prácticas bancarias, son sujetos de crédito. Dependiendo de las modalidades operativas y los aspectos institucionales de un determinado programa, los pobres pueden usar el crédito de forma productiva y tener una capacidad de ahorro bastante grande.

Para las mujeres, en particular, significa una posibilidad de empoderarse económica y socialmente. Al acceder al crédito las mujeres adquieren mayor responsabilidad y poder de decisión en su empresa y una nueva forma de relacionarse con el entorno. Si las mujeres efectivamente controlan el uso del crédito, pueden lograr un impacto positivo en la modificación de las relaciones de poder al interior del hogar y contribuir a su empoderamiento en la sociedad. Por ello resulta de suma importancia establecer mecanismos de seguimiento que permitan conocer el impacto en este sentido.

Responsabilidad colectiva en vez de garantía prendaria

La innovación más importante introducida en los distintos modelos de crédito es la sustitución de la exigencia de garantías prendarias, sobre todo en forma de tierras, por la responsabilidad colectiva. La participación de las mujeres tiende a ser significativamente más alta en los planes que usan este mecanismo de solidaridad de grupo. La responsabilidad del grupo permite a sus miembros contratar

préstamos bajo la estrecha supervisión del grupo, reduce el costo de los préstamos al hacer un “paquete” con un conjunto de operaciones pequeñas y simplifica la tarea de controlar el reembolso de los préstamos. El grupo actúa también como mecanismo de apoyo que anima a las mujeres a participar en actividades de crédito con las que no están muy familiarizadas. El éxito de este enfoque radica en la formación de pequeños grupos homogéneos, la selección cuidadosa y la capacitación de sus miembros, así como el interés común de perseguir objetivos que vayan más allá del hecho de obtener un préstamo.

### Reemplazar los requisitos tradicionales de garantía

Si bien la responsabilidad colectiva tiene muchas ventajas, igualmente se debe prestar atención a las condiciones específicas de cada contexto. En ciertos casos el campo de aplicación y la viabilidad de la responsabilidad de grupo pueden verse limitados, por ejemplo, porque puede demandar mucho tiempo. Asimismo, cuando el monto total de un préstamo es demasiado grande, la operación puede resultar peligrosa y colocar a los prestatarios en una posición vulnerable, debido a los mecanismos de garantía. Además, éstos también pueden perjudicar a aquellos empresarios pequeños que tienen un alto nivel de productividad, porque pasan a depender de otros para obtener la parte del préstamo que les corresponde. Finalmente, hay antecedentes en el sentido de que la constitución de los grupos suele estar estrechamente ligada a factores como el origen étnico o el credo religioso. Por lo tanto, aquellos individuos que no satisfagan los criterios de inclusión de un grupo podrían ser excluidos de los mecanismos de responsabilidad colectiva.

### Adoptar los puntos fuertes del crédito no formal

Otras innovaciones que contribuyen a superar los obstáculos que limitan el acceso de las mujeres al crédito formal provienen del sector financiero informal: formularios y procedimientos más simples, formularios más pequeños, plazos de pago más frecuentes y flexibles, canales de información accesibles a las mujeres y locales bancarios situados cerca de los lugares de trabajo o residencia de las mujeres. La participación de las mujeres en algunos programas de crédito ha aumentado después de que éstos comenzaron a impartirles clases de alfabetización y enseñarles las operaciones aritméticas básicas. Así, no es raro comprobar que las mujeres representan más de la mitad de los prestatarios, incluso en aquellos planes que no están focalizados en ellas.

### El papel de las políticas públicas

Las políticas macroeconómicas y el marco regulatorio inciden poderosamente en las intervenciones directas en favor de las micro y pequeñas actividades económicas de los pobres que se desarrollan a pequeña y muy pequeña escala. Pero hasta hace poco se prestaba escasa atención a las políticas gubernamentales para el desarrollo de la microempresa. Las políticas de precios, permisos, infraestructura y

## Los Compromisos de las Conferencias Internacionales

comercio siguen favoreciendo a las grandes operaciones del sector formal. Las reformas legislativas y de las políticas para el sector financiero y sobre el derecho de propiedad de las mujeres (que tiene mucha importancia en virtud de los requisitos de garantía) y de apoyo estatal para las instituciones que trabajan con las mujeres en situación de pobreza, resultan un mecanismo indispensable para aumentar su acceso al crédito.

Los compromisos y las declaraciones de política resultantes de conferencias globales como la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social (Copenhague, 1995), la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer (Beijing, 1995) y en particular la Cumbre sobre Microfinanzas (Washington, D.C., 1997), demostraron la importancia del acceso de las mujeres a los servicios financieros como un eje fundamental de las estrategias de desarrollo y erradicación de la pobreza.

*La Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social (Copenhague)* en su programa de Acción, Capítulo 2, sobre la Erradicación de la Pobreza considera:

- “Examinar los marcos jurídicos, reglamentarios e institucionales que restringen el acceso al crédito en condiciones razonables de quienes viven en la pobreza, especialmente las mujeres” (33a).
- “Fortalecer y mejorar la asistencia técnica y financiera prestada a los programas de desarrollo de la comunidad y de autoayuda, así como fortalecer la cooperación entre los gobiernos, organizaciones de la comunidad, cooperativas, instituciones bancarias jurídicamente constituidas o no, empresas privadas y organizaciones internacionales, con el objeto de movilizar el ahorro local, promover la creación de redes financieras locales y ofrecer más créditos, además de mejor información sobre mercados a los pequeños empresarios, pequeños agricultores y otros trabajadores por cuenta propia con bajos ingresos, velando especialmente por que las mujeres tengan acceso a esos servicios” (31.f).

*La Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer (Beijing)* insta a:

- “Emplear metodologías de ahorro y crédito que tengan en cuenta a la mujer que vive en la pobreza y adoptar enfoques innovadores para reducir los costos de las transacciones y redefinir los riesgos” (63.a).
- “Apoyar, mediante el suministro de capital y recursos, a las instituciones financieras que prestan servicios a las mujeres de bajos ingresos a cargo de microempresas y empresas de pequeña escala y productores, tanto en el sector estructurado como en el no estructurado” (64).

La Declaración de  
la Cumbre sobre  
Microfinanzas  
(1997)

■ *Los pobres son invisibles en el mercado financiero tradicional*

Por lo general, el sector financiero tradicional ignora la energía que despliegan las personas más pobres para tratar de ayudarse a sí mismas mediante el trabajo por cuenta propia. Se piensa que los pobres no son un mercado rentable para las operaciones financieras, porque tradicionalmente se ha considerado que los más pobres no son sujetos de crédito y carecen de capacidad de ahorro y porque, usando los métodos bancarios tradicionales, otorgar un préstamo de 10.000 ó 100.000 dólares cuesta prácticamente lo mismo que uno de 100 dólares. A causa de ello, los más pobres se ven obligados a acudir a prestamistas tradicionales que pueden llegar a cobrarles tasas de interés de hasta un 10% por día. Teniendo que pagar estas tasas exorbitantes, los pobres siguen siendo tanto o más pobres y junto con esa carga frecuentemente también transfieren las deudas a las generaciones futuras.

Según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), mil millones de personas, que representan el 20% más pobre de la población mundial, participan con sólo un 1.4% del Producto Bruto Nacional de todo el mundo y con apenas un 0.2% de los préstamos comerciales.

El acceso de las mujeres a los recursos esenciales es particularmente limitado, a pesar de que su trabajo es un aporte fundamental en las economías de los países en desarrollo. En los países africanos, por ejemplo, las mujeres representan más del 60% de la fuerza de trabajo agrícola y contribuyen con el 80% de la producción de alimentos, pero reciben menos del 10% de todos los créditos otorgados a los pequeños agricultores.

En los países industrializados, tanto el crédito como otros servicios para apoyar las actividades por cuenta propia siguen siendo escasos y los fondos que podrían apuntalar las instituciones que prestan dinero a los más pobres son aún más escasos. Sin embargo, las microempresas constituyen una economía vibrante y viable que pasa casi inadvertida para las autoridades públicas y el sector privado. Por ejemplo, en los Estados Unidos hay una enorme cantidad de microempresas que representan una “economía invisible”, de cuya existencia prácticamente no se toma nota en los debates sobre el desarrollo económico. No obstante, algunas investigaciones efectuadas últimamente revelan que las microempresas que tienen hasta cuatro empleados generaron el 43% de los nuevos empleos que se crearon entre 1990 y 1994. Aunque no todos los microempresarios de los Estados Unidos son pobres, muchos lo son. En Francia, el 92% de las 2.300.000 empresas existentes tiene menos de diez empleados y el 50% de ellas emplea solamente al propietario, quien a la vez es la mano de obra.

En 1994, cerca del 40% de las empresas nuevas de Francia fueron creadas por personas desempleadas.

Según la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo (OECD), en los años 80 se invirtió la tendencia a la baja del empleo por cuenta propia, que se venía manifestando desde larga data en los países industrializados. En este momento, el trabajo por cuenta propia está creciendo más rápidamente que el empleo total.

### *Microfinanzas: Empoderando a los pobres para salir de la pobreza*

Los programas de microfinanzas otorgan préstamos pequeños a los pobres para poner en marcha proyectos de autoempleo que generan ingresos para atender sus necesidades y las de sus familias. En la mayoría de los casos, además de préstamos para trabajar por cuenta propia, los programas de microfinanzas ofrecen a sus clientes una combinación de servicios y recursos. Esos servicios adicionales habitualmente consisten en cajas de ahorro, promoción y capacitación, así como apoyo de parte de sus pares. Los programas de microfinanzas son una herramienta poderosa contra la pobreza, que ya ha demostrado su relevancia en seis continentes y en casi todos los países. Se estima que en este momento trabajan con alrededor de ocho millones de personas muy pobres en los países en desarrollo.

En los países industrializados, el movimiento de las microempresas todavía es joven, pero ha crecido de una manera notable en la última década. Por ejemplo, hace diez años en los Estados Unidos había menos de diez programas. Hoy en día hay alrededor de 300 programas que han habilitado a decenas de miles de personas para iniciar y operar sus propios negocios. En Europa, Francia es el único país que ha establecido un programa de microfinanzas a gran escala, llamado “Asociación por el Derecho a la Iniciativa Económica”, que fue creado en 1989. En Bélgica, Alemania y el Reino Unido se están formulando programas similares. En los antiguos países socialistas de Europa Oriental se han creado unos pocos programas de este tipo, entre los cuales figura el proyecto Fondos Locales de Crédito de Albania y el Mikrofund en Polonia. Los programas del mundo industrializado han proporcionado una combinación de préstamos y formación, además de asistencia técnica para capacitar a los microempresarios en la gestión de sus negocios en estas economías complejas y muy reguladas.

### *Mobilización de los ahorros*

A menos que tengan un acceso irrestricto a fondos de bajo costo, los programas de crédito están obligados a insistir en la movilización de los ahorros personales. Ello está vinculado directamente a

la capacidad de los programas de crédito para llevar su cobertura a una cantidad cada vez mayor de pobres, que es el Talón de Aquiles de los planes existentes.

*Valorar y fomentar el intercambio de experiencias*

Una importante lección de los programas pilotos sobre servicios de crédito puestos en marcha en las últimas décadas es el valor de compartir los logros y los fracasos. Aunque cada situación es única y requiere un enfoque social, económico y cultural adecuados, se ha avanzado mucho gracias al intercambio de experiencias, de un país a otro, de una región a otra y a todos los niveles de acción.

**C.2 Algunos problemas todavía no tienen solución**

Estrategia minimalista versus “crédito y algo más”

Con la formación y la ayuda técnica aumentan las probabilidades de que las mujeres pobres, que carecen de educación formal y tienen pocos conocimientos técnicos y capacidades gerenciales, hagan uso productivo del crédito aumentando su productividad y los ingresos<sup>1</sup>. Pero hay ejemplos de programas mínimos (que se limitan exclusivamente a los servicios financieros) cuyos efectos en los ingresos de los prestatarios han sido tan fuertes como los de los programas que ofrecen “crédito y algo más”. El debate sobre estos enfoques está vigente. Quienes se inclinan por estos programas aducen que la capacitación y la asistencia técnica aumentan los costos de los programas de crédito, recargan las tareas administrativas y encarecen los costos para las mujeres participantes, sin que ello se traduzca en beneficios tangibles inmediatos. Todavía no se ha llegado a un acuerdo sobre cuál es el mecanismo adecuado para agregar al crédito servicios complementarios como formación profesional y otros.

Subsidios y sustentabilidad

No todos los programas de crédito pueden cubrir sus costos de operación y sus costos indirectos, o recuperar sus inversiones iniciales sin contar con donaciones y préstamos concesionarios de los bancos de desarrollo. Para seguir funcionando, los programas especiales de crédito deben encarar la cuestión de su viabilidad económica. Deben aplicar tasas de interés suficientemente elevadas como para no quedar a la zaga de la inflación, pero sin correr el riesgo de limitar el acceso de los pobres a sus servicios. Deben funcionar eficientemente para mantener bajos los costos de los préstamos. En este contexto, la

1 Ver el Módulo 5, “Invertir en capital humano: La formación”.

idea de subsidiar las tasas de interés de los préstamos para los pobres ha suscitado controversias.

Las evaluaciones de las experiencias pilotos parecen indicar que no es necesario subsidiar las tasas de interés, salvo en un contexto inflacionario extremadamente agudo con altas tasas comerciales y políticas de crédito contradictorias. Los pobres podrían pagar tasas de interés comerciales, ya que habitualmente éstas son más bajas que las que aplican fuentes informales de crédito como los prestamistas. Sin embargo, hasta los programas más exitosos subsidian el costo de llegar a los pobres, incluyendo la supervisión, el seguimiento de las actividades de capacitación y otros tipo de ayuda que se dan a los pobres antes y después de los préstamos. Aunque hay un amplio acuerdo acerca de la necesidad de lograr una mayor autosuficiencia, todavía no está claro si se puede y se debe esperar que los programas para mitigar la pobreza recuperen todos sus costos.

Se está postulando una idea clave en el sentido de que el costo de llegar a la población en situación de pobreza, y en particular a las mujeres pobres, incluyendo servicios *complementarios*, como la capacitación y el asesoramiento gerencial, se puede y se debe aceptar como una inversión social y económica importante. No se debería interpretar el concepto de sustentabilidad sólo con criterios financieros estrechos y de corto plazo, sino también en una dimensión de desarrollo socialmente sustentable a largo plazo.

---

## En resumen

Este Módulo ha analizado los principales procesos que impiden el acceso de los pobres a los servicios formales de crédito. Estos consideran que es demasiado arriesgado y caro trabajar con los pobres, y los productores de bajos ingresos se sienten abrumados y desalentados por los procedimientos complejos y exigentes de los bancos para prestar dinero. El Módulo también examinó los factores que hacen que las mujeres tengan un acceso más limitado a los servicios financieros, incluyendo las presunciones indemostrables de los bancos hacia ellas y la necesidad de que los hombres sean sus garantes. Debido a esto, para las mujeres se hace aún más necesaria que para los hombres una estrategia de subsistencia que consiste en recurrir a fuentes informales de crédito como la familia o los prestamistas. Estos imponen menos limitaciones, pero también tienen desventajas: con frecuencia son caros, prestan poco capital y fomentan las relaciones de patronazgo, entre otras cosas.

En el curso de la Sesión se pasó revista a diferentes enfoques para suministrar servicios financieros, en particular servicios de crédito, y se analizaron las ventajas y desventajas de mecanismos alternativos, como los planes de crédito especiales, intermediarios y paralelos. También se presentaron de manera concisa algunos estudios de caso en diferentes partes del mundo y los factores de su éxito.

Las Orientaciones para la acción enunciaron las principales conclusiones de experiencias exitosas recientes: que tanto los pobres como las mujeres son sujetos de crédito. Se hizo hincapié en los caminos que pueden seguir las acciones del sector público para facilitar el acceso de las mujeres a los servicios financieros. Esto requiere, entre otras cosas, la participación del Estado y otros actores de la sociedad civil para crear un entorno macroeconómico y jurídico más propicio para los pequeños empresarios con pocos recursos y en particular las mujeres. Otras medidas consisten en adoptar procedimientos flexibles en los planes informales y movilizar el ahorro. Un aspecto clave es la necesidad de invertir en servicios para llegar a empoderar a los empresarios pobres y especialmente a las mujeres.

## Bibliografía

- Abugre, C. “When credit is not due - Financial services by NGOs in Africa”, en *Small Enterprise Development*, Vol. 4, N° 4 (Ginebra, OIT, Diciembre 1993).
- Almeyda, G. *Money matters: Reaching women entrepreneurs with financial services* (Washington, D.C., UNIFEM y Banco Interamericano de Desarrollo, 1996).
- Buechler, S. “The key to lending to women microentrepreneurs”, en *Small Enterprise Development*, Vol. 6, N° 2 (Ginebra, OIT, 1995).
- Buvinic, M.; Berger, M. y Jaramillo, C. “Impact of a credit project for women and men microentrepreneurs in Quito, Ecuador”, en M. Berger y M. Buvinic (eds.) *Women’s venturers* (West Hartford, Connecticut, Kumarian Press, 1989).
- Chen, M.A., *Beyond credit: A subsector approach to promoting women’s enterprises* (Ottawa, Aga Khan Foundation, 1996).
- Fong, M.S. y Perrett, H., *Women and credit: The experience of providing financial services to rural women in developing countries* (Milán, Finafrica Foundation, 1991).
- Holt, S.L. y Ribe, H. *Developing financial institutions for the poor and reducing barriers to access for women*, World Bank Discussion Papers N° 117 (Washington, D.C., Banco Mundial, 1991).
- ILO, *Gender, poverty and employment: Turning capabilities into entitlements* (Ginebra, OIT, 1995).
- Mayoux, L., “From vicious to virtuous circles?”, en *Gender and microenterprise development*, Occasional Paper N° 3 (Ginebra, UNRISD, 1995).
- Nelson, C.; MKNelly, B.; Stack, K. y Yanovitch, L., *Village banking: The state of the practice* (Nueva York, SEEP/UNIFEM, 1996).
- Regional Professional Development Seminar for Africa, *Best Practices in Microenterprise Development*, 30 April - 5 May 1995 (GEMINI, 1995).
- Rhyne, E. y Holt, S., *Women in finance and enterprise development*, ESP Discussion Paper N° 40 (Washington, D.C., Banco Mundial, 1994).

- The World Bank, *Sustainable banking with the poor: Financial sustainability for credit programmes. A travel survival guide* (Washington, D.C., Banco Mundial, 1997).
- Tilakaratna, S., *Credit schemes for the rural poor: Some conclusions and lessons from practice* (Ginebra, OIT, 1996).
- UNDP, *Microstart: A guide for planning, starting and managing a microfinance programme* (Nueva York, PNUD, 1997).
- UNIFEM, *A question of access: A training manual on planning credit projects that take women into account* (Nueva York, UNIFEM, 1995).
- UNIFEM, *An end to debt: Operational guidelines for credit projects* (Nueva York, UNIFEM, 1993).
- Villanueva Chávez, A. *Nos sentimos empresarias y no sólo amas de casa*. Movimiento Manuela Ramos (Lima, Perú, 1996).
- Women's World Banking, *Best practice manual on building strong credit and savings operations* (Nueva York, Women's World Banking, 1997).





