



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

EL IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS EN EL PAPEL DE LA MUJER EN PAÍSES EN DESARROLLO

Autor: Marta Pedraza Gallego
Director: Susana de los Ríos Sastre

Resumen:

El objetivo de este trabajo de fin de grado es estudiar el impacto que las microfinanzas tienen en el empoderamiento femenino. Los datos de las últimas décadas ponen de manifiesto que las mujeres, como segmento vulnerable de la población mundial, son las principales receptoras de la financiación que se ofrece a través de las distintas instituciones microfinancieras. Sin duda, el acceso a los diferentes productos microfinancieros abre un abanico de oportunidades para mujeres que, normalmente, se encuentran en situación de pobreza y desigualdad social. Sin embargo, la experiencia muestra que las consecuencias del uso de servicios microfinancieros no siempre son positivas para las mujeres.

Partiendo de esta idea, se analizan en este trabajo los efectos, positivos o negativos, del acceso a servicios de microfinanzas sobre la situación socioeconómica y la autonomía de las mujeres. En concreto, el análisis se centra en varios países en desarrollo en los cuales las microfinanzas tienen larga tradición y un impacto demostrado: India, Nigeria y Bolivia. Con la elección de países situados en diferentes continentes, cuyos entornos culturales, sociales y religiosos son diferentes, se pretende plasmar la influencia de estos factores en la eficiencia de las microfinanzas como instrumento de empoderamiento de las mujeres. Se han revisado una serie de casos reales existentes en cada uno de los mencionados países, para comprobar cuál ha sido el beneficio conseguido no solo para las propias mujeres, sino para la comunidad a la que pertenecen, y para evidenciar la necesidad de actuaciones complementarias que permitan conseguir un empoderamiento integral.

Palabras clave:

Microfinanzas, empoderamiento femenino, instituciones microfinancieras, brecha de género, desarrollo.

Abstract:

The aim of this thesis is to study the impact of microfinance on women's empowerment. Data from recent decades show that women, as a vulnerable segment of the world's population, are the main recipients of the financing offered through the different microfinance institutions. Undeniably, access to the different microfinance products opens up a range of opportunities for women who are usually in a situation of poverty and social inequality. However, experience shows that the consequences of using microfinance services are not always positive for women.

This paper analyses the positive and negative effects of access to microfinance services on women's socio-economic situation and autonomy. In particular, the analysis focuses on several developing countries where microfinance has a long tradition and a proven impact: India, Nigeria, and Bolivia. By choosing countries located in different continents, with different cultural, social, and religious backgrounds, the aim is to capture the influence of these factors on the effectiveness of microfinance as an instrument of women's empowerment. A series of real cases existing in each of the aforementioned countries have been reviewed, in order to review what the benefit achieved has resulted in, not only for the women themselves, but also for the community to which they belong, and to evidence the need for complementary actions to achieve all-inclusive empowerment.

Key words:

Microfinance, women's empowerment, microfinance institutions, gender gap, development.

Índice

I. INTRODUCCIÓN	2
I.1. Objetivos.....	2
I.2. Justificación del tema elegido	2
I.3. Metodología y estructura del trabajo	3
II. MARCO TEÓRICO	5
II. 1. Definición y tipología de servicios microfinancieros	5
II. 2. Breve evolución histórica de las microfinanzas	7
II. 3. Tipología de instituciones microfinancieras (IMF).....	10
II. 4. Importancia del papel de la mujer en el mundo	11
II. 4. 1. Relevancia económica de la inclusión de la mujer	11
II.4.2. Comparativa entre el uso que realizan hombres y mujeres	13
II. 5. Empoderamiento femenino: marco teórico	14
III. ANÁLISIS CRÍTICO DE CASOS REALES.....	17
III. 1. Caso de la India.....	17
III. 1. 1. Justificación de la elección	17
III. 1. 2. Estudio empírico	19
III. 1. 3. Resumen de los hallazgos.....	23
III. 2. Caso de Nigeria.....	24
III. 2. 1. Justificación de la elección	24
III. 2. 2. Estudio empírico	25
III. 2. 3. Resumen de los hallazgos.....	27
III.3. Caso de Bolivia	28
III. 3. 1. Justificación de la elección	28
III. 3. 2. Estudio empírico	30
III. 3. 3. Resumen de los hallazgos.....	36
III. 4. Aspectos de mejora de las microfinanzas	36
V. CONCLUSIONES	39
VI. BIBLIOGRAFÍA.....	41

I. INTRODUCCIÓN

I.1. Objetivos

El objetivo de este TFG es profundizar en la forma en que las microfinanzas pueden mejorar la posición de la mujer en economías en desarrollo contribuyendo a la vez al crecimiento económico de las comunidades en las que se encuentran. Para ello, se analizará la evidencia empírica existente en diversos entornos geográficos, culturales y religiosos, de forma que se pueda valorar cómo influyen estos factores en el papel empoderador de las microfinanzas.

A través del análisis de los impactos, tanto positivos como negativos, en los diversos casos estudiados, se intentará averiguar en qué condiciones y con qué herramientas se consigue maximizar los efectos positivos y minimizar los negativos de las microfinanzas. Asimismo, se estudiarán qué posibles medidas complementarias podrían colaborar al empoderamiento integral de las mujeres en estos entornos.

I.2. Justificación del tema elegido

Las mujeres representan uno de los segmentos de la población más vulnerables y, en concreto, de los que más sufren la pobreza a nivel mundial. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ya apuntaba, en su Informe sobre Desarrollo Humano de 2010, que el 70% de los 1.300 millones de personas que viven con menos de un dólar al día, en situación de pobreza extrema, son mujeres. Además, tienen una tasa de desempleo mayor que los hombres en prácticamente todos los países (El Hadidi, 2018).

Siguiendo a este mismo autor, todo indica que proporcionar acceso a la financiación para actividades que generan ingresos económicos, por ejemplo, a través de la microfinanciación, puede reducir significativamente la vulnerabilidad de las mujeres. Y esto podría llegar a traducirse en un empoderamiento si esta mayor seguridad financiera les permite ser más asertivas, tanto en los asuntos del hogar como en los de su comunidad.

Además, desde un punto de vista comercial, para las entidades concesoras de microfinanciación es positivo centrarse en las mujeres como público objetivo, ya que registran mayores tasas de reembolso que los hombres. Y, desde un punto de vista político, las mujeres contribuyen con una mayor proporción de sus ingresos al consumo del hogar que sus homólogos masculinos, por lo que sus hijos también se benefician de esta situación, ya que hay una mayor probabilidad de escolarización a tiempo completo y una menor tasa de abandono escolar (International Labour Office, 2021).

Por lo tanto, a través de las microfinanzas se puede ayudar a cerrar la brecha existente entre hombres y mujeres, a la vez que se aumenta la eficiencia económica del país, ya que el control de los recursos del hogar por parte de las mujeres cambia el gasto beneficiando a los niños. Asimismo, si las microfinanzas se traducen en empoderamiento (en todas sus formas), se pueden llegar a cambiar las opciones tanto sociales como políticas y hacer que las instituciones sean más diversas. En la India, por ejemplo, otorgar poder a las mujeres a nivel local condujo a una mayor provisión de bienes públicos, como el agua y el saneamiento (Revenga y Shetty, 2012).

I.3. Metodología y estructura del trabajo

La metodología seguida ha sido un análisis bibliográfico extenso. Se realizó una investigación amplia de revisión de la literatura en distintas bases de datos académicas (Google Scholar, SCOPUS, EBSCO y Dialnet) para recoger el mayor número de investigaciones y estudios al respecto y contrastar las distintas opiniones de los expertos para así, extraer al final del trabajo, una conclusión fundamentada. Asimismo, se han usado informes de organismos e instituciones internacionales como el Banco Mundial, el Banco Europeo de Inversiones o las Naciones Unidas para fundamentar dichas conclusiones en datos fiables y evidencias contrastadas, con el mayor alcance (tanto geográfico como metodológico) posible.

Aun así, hay que advertir que una comparación estricta y absolutamente objetiva es imposible en este campo. No existen bases de datos con estadísticas globales y asentadas, con muchos años de recolección de datos, como sí existen en otros campos de la economía. Así pues, a pesar del esfuerzo realizado para tener en cuenta el mayor número de casos, datos y análisis posibles, hay que ser consciente de la parcialidad y diferencia de bases en los datos manejados, y por tanto de que las conclusiones podrían estar sujetas a revisión si apareciesen estadísticas más globales o sistemáticas.

El trabajo se dividirá en tres grandes secciones. En el Marco Teórico se pretende realizar una revisión de la literatura del tema. Para ello, se dará una definición de microfinanzas y se analizarán los dos tipos de instituciones microfinancieras (IMF): financieras y no financieras; se explicará su evolución histórica, desde las asociaciones informales de ahorro y crédito rotativo (ROSCA) y las cooperativas de crédito del siglo XIX hasta las microfinanzas actuales; se enumerarán los distintos productos y servicios que dichas instituciones ofrecen a sus clientes para adaptarse a sus diversas necesidades y así tener un mayor impacto; se estudiará la importancia económica que la igualdad de la mujer

tiene; y, por último, se evaluará de manera teórica el impacto que tienen las microfinanzas en la mujer.

En la sección Análisis Crítico de Casos Reales, se analizarán proyectos llevados a cabo en India, Nigeria y Bolivia que evalúan de manera empírica el impacto que los programas de microfinanzas tuvieron en las mujeres de dichos países. Asimismo, se estudiarán los posibles aspectos de mejora de las microfinanzas.

Por último, en las Conclusiones se resumirán de forma ejecutiva los tres apartados anteriores, enfocándose en los principales hallazgos y recomendaciones de medidas complementarias para hacer que el impacto de las microfinanzas sea más beneficioso para las mujeres de los países en desarrollo.

II. MARCO TEÓRICO

II. 1. Definición y tipología de servicios microfinancieros

Las microfinanzas se pueden definir como el intento de proporcionar servicios financieros a los hogares y a las microempresas que se encuentran excluidos de los servicios bancarios comerciales tradicionales. Es decir, personas con ingresos bajos que trabajan como autónomos o de manera informal, sin títulos de propiedad formalizados sobre sus activos (Beck, 2015).

Los servicios financieros que abarcan las microfinanzas en la actualidad son los ahorros, los préstamos, los seguros y las transferencias de efectivo. A través de estos, se pretende que estas personas más vulnerables puedan llegar a ser autosuficientes e incluso se empoderen (Wolfe, 2020), como veremos más adelante en relación con las mujeres en los países en desarrollo.

Tal y como defiende esta autora, las microfinanzas son esenciales en este mundo en desarrollo, donde 1.700 millones de adultos todavía no están bancarizados. Al no tener un banco a su alcance, estas personas no tienen acceso a una cuenta con la que ahorrar, pedir préstamos y transferir dinero. Las microfinanzas, por tanto, llenan este gran vacío dejado por los bancos tradicionales, ya que incluso los clientes sin calificación crediticia pueden aprovechar sus escasos ingresos para desarrollarse (Banco Europeo de Inversiones, 2021).

Un mejor acceso al crédito permite a estos hogares salir de la pobreza, estabilizando su consumo y atenuando el impacto de las crisis de ingresos. Además, al dejar de depender exclusivamente del dinero en efectivo, utilizando medios de transferencia, más seguros y rápidos, pueden realizar más transacciones económicas a través de mayores distancias geográficas.

Los proveedores de estos servicios, que se desarrollarán en un epígrafe posterior, se centran en el mercado de gama baja atendiéndola de forma sostenible comercialmente. La mayor parte de estas instituciones trabaja con un doble o triple objetivo: beneficio económico e impacto social o los anteriores más impacto medioambiental (Beck, 2015, y Microfinance Centre, 2018).

Por último, cabe mencionar la diferencia existente entre los microcréditos y las microfinanzas. Si bien durante muchos años ambos se solaparon (pequeños préstamos sin

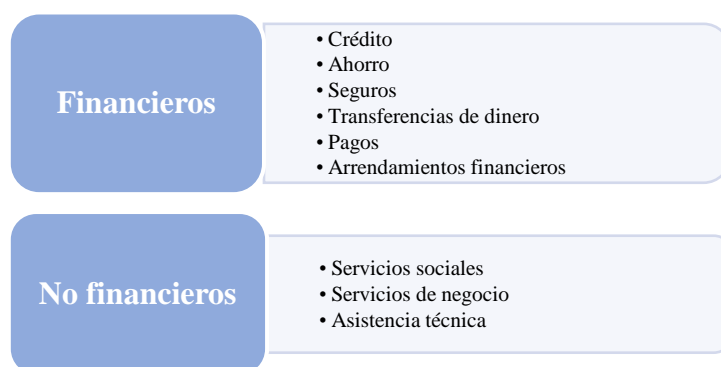
garantías tradicionales procedentes de fondos donados por estados y organizaciones supranacionales y canalizados a través de ONGs) (La Torre, 2006), en la actualidad, las microfinanzas abarcan más campos, como se ha descrito al principio: esfuerzos por captar ahorros de los hogares con bajos ingresos, concesión de seguros (microseguros) y, en algunos lugares, ayuda para distribuir y comercializar la producción de los clientes (Armendáriz y Morduch, 2004, y Aubuchon y Sengupta, 2008). Así pues, hoy, las microfinanzas se entienden de forma más amplia y engloban el ámbito del microcrédito.

Este cambio a un enfoque más extenso vino con el reconocimiento de que los hogares pueden beneficiarse del acceso a servicios financieros definidos de forma más amplia y no solamente del crédito, centrado únicamente en el ahorro. Con esto, ha llegado también un cambio de alcance en el público objetivo: hacia hogares “menos pobres”, y hacia el establecimiento de entidades financieras con orientación comercial y totalmente reguladas (Armendáriz y Morduch, 2004). Es decir, los cambios sociodemográficos en los últimos años han conllevado para este campo nuevos beneficiarios, nuevos productos y una mayor implicación de los intermediarios financieros (La Torre, 2006).

De esta manera, las IMF hoy ya no se centran únicamente en el préstamo a microempresas (para la creación y el desarrollo de estas), sino que, percatándose de que los pobres tienen muchas y diversas necesidades de servicios financieros, ofrecen más productos adicionales más flexibles, como el ahorro o los préstamos de emergencia (Brau y Woller, 2004; Ledgerwood, 2013; y Pytkowska, 2021).

Los productos y servicios se pueden clasificar a grandes rasgos en dos: financieros y no financieros. Los primeros incluyen el crédito, el ahorro, los seguros, las transferencias de dinero, los pagos y el arrendamiento financiero (*leasing*) (Adeniyi *et al.*, 2016). Por otro lado, los no financieros pueden dividirse en tres categorías, atendiendo a la clasificación de Hansen *et al.* (2021): servicios sociales (entrenamiento social y asistencia personal), servicios de negocio (servicios de consultoría y asesoramiento) y asistencia técnica (Figura 1).

Figura 1: Clasificación de los servicios microfinancieros



Fuente: Elaboración propia.

De entre todos estos, destacamos los microseguros, el *microleasing* y los servicios de ahorro, por la importancia que han tomado estos últimos años. Los microseguros funcionan como herramientas complementarias para ayudar a las personas de bajos ingresos a gestionar los riesgos de forma más eficaz (Ledgerwood, 2013, y Banco Europeo de Inversiones, 2021).

En segundo lugar, ya que los clientes con ingresos bajos no siempre pueden soportar el coste de las inversiones, el *microleasing* les permite obtener la disponibilidad del bien sin tener que apartar un capital equivalente al valor total del bien, ya que este sigue siendo propiedad del arrendador. Este servicio resulta extremadamente útil cuando, además de tener que financiar al beneficiario con fondos, también se tiene que financiar el activo concreto para el negocio.

Por último, el ahorro es de vital importancia porque permite a aquellos financieramente excluidos dejar de depender de los subsidios o de la financiación externa. Así, el acceso a los servicios de depósito les permite gestionar las emergencias y hacer frente a los gastos previstos, como la educación, el matrimonio o la vejez (Trezza, 2006).

II. 2. Breve evolución histórica de las microfinanzas

Las microfinanzas tradicionales existen desde antes de la creación de los sistemas financieros formales. A principios del siglo XVII, por ejemplo, se fundó el sistema del Fondo de Préstamos Irlandés (*Irish Loan Fund*) para conceder préstamos a los agricultores pobres sin garantías. Y en la década de 1880 comenzaron a aparecer en Europa instituciones de ahorro y crédito más grandes y formales, cuyos principales clientes eran los pobres, tanto de zonas rurales como urbanas (Wolfe, 2020).

Es aquí donde podemos situar la creación de las asociaciones informales de ahorro y crédito rotativo (ROSCA) y las cooperativas de crédito del siglo XIX, pilares fundamentales de las microfinanzas modernas (Hansen *et al.*, 2021).

Los ROSCA, tal y como los describen Armendáriz y Morduch (2004), se basan en la puesta en común de recursos por un amplio grupo de vecinos y amigos. Suelen tener estructuras sencillas, en las que el elemento básico es un grupo de individuos que acuerdan contribuir de manera regular con dinero a un “bote” común que se asigna a un miembro del grupo cada periodo. De esta manera, con pequeños excedentes de los hogares, al juntarlos, se consigue reunir una cantidad considerable de dinero, para financiar compras o gastos importantes.

Aunque suponen un precedente fundamental para las microfinanzas que conocemos, en especial para aquellas basadas en préstamos colectivos, ni el tamaño del bote ni el de las contribuciones son flexibles dentro de un ROSCA concreto. La creación de un bote de mayor cuantía podría conseguirse aumentando las contribuciones individuales (lo que podría ser difícil para la mayoría de los miembros) o reclutando más miembros, lo que provocaría problemas de gestión y alargaría el tiempo que cada miembro debe esperar para tener su próxima oportunidad de utilizar los fondos del bote.

A pesar de la importancia que estas prácticas han tenido en el campo, hasta la década de los ochenta del siglo pasado no se empezaron a realizar serios esfuerzos para formalizar la prestación de servicios financieros a los más pobres, destacando el establecimiento del Banco Grameen¹ en Bangladesh, por Muhammad Yunus en 1983 (Brau y Woller, 2004).

Yunus inició en 1976 una serie de experimentos prestando a los hogares pobres del pueblo de Jobra, Bangladesh. Incluso la escasa cantidad que podía aportar de su propio bolsillo era suficiente para que los aldeanos llevaran a cabo actividades comerciales sencillas como el descascarillado del arroz y la confección de tejido de bambú. Descubrió que los prestatarios no solo se beneficiaban enormemente del acceso a los préstamos, sino que también los devolvían de forma fiable, incluso cuando no podían ofrecer ninguna garantía.

Al darse cuenta de que solo podía llegar hasta cierto punto con sus propios recursos, Yunus convenció al banco central de Bangladesh para que le ayudara a crear una sucursal

¹ Para más información sobre las acciones de Grameen, puede consultarse <https://grameenbank.org/>

especial que atendiera a los pobres de Jobra. Pronto surgió otro proyecto, esta vez en Tangail, y Grameen se fue extendiendo por todo el país (Armendáriz y Morduch, 2004).

El Banco Grameen ha sido decisivo en el auge de las microfinanzas, al demostrar que los hogares pobres se benefician de un mayor acceso al crédito y que la concesión de créditos puede ser una herramienta eficaz para aliviar la pobreza, así como que las instituciones no necesariamente sufren pérdidas por prestar a este público.

El éxito de este Banco radicó en sus singulares contratos de préstamo colectivo, que le permitieron garantizar el reembolso sin exigir garantías a los pobres, ya que eran los propios prestatarios los que actuaban como garantes unos de otros, aprovechando los vínculos que tenían estos con su comunidad (Armendáriz y Morduch, 2004, y Aubuchon y Sengupta, 2008). Tras la concesión de un préstamo, su reembolso comenzaba inmediatamente con pagos frecuentes y regulares en el transcurso de un año aproximadamente. Por último, reducía los gastos generales haciendo que los agentes de crédito celebrasen reuniones semanales en los pueblos para cobrar y desembolsar los pagos, lo que evitaba la necesidad de sucursales bancarias físicas (Wikstra, 2019).

El Banco Grameen basaba su modelo en dos principios. En primer lugar, suponía que los pobres seguían siendo pobres por falta de capital, por lo que ofrecer un pequeño préstamo tendría una alta rentabilidad y conduciría a un aumento de su riqueza. Por esta razón, hizo hincapié en el microcrédito. En segundo lugar, al conceder los microcréditos en forma de préstamos grupales de responsabilidad compartida², las tasas de impago se mantendrían muy bajas (Hansen *et al.*, 2021).

Tal y como se adelantó en el apartado anterior y siguiendo a estos autores, a partir del año 2000, las instituciones microfinancieras comenzaron a diversificar y a ampliar el abanico de productos financieros que ofertaban, al percatarse de que los pobres precisaban de más servicios aparte del crédito, como los de ahorro, seguros y servicios no financieros (formación y asistencia técnica). También extendieron su público objetivo de “los más pobres entre los pobres” a todas las víctimas de la exclusión financiera, definida como la incapacidad de acceder a los servicios financieros de manera adecuada (La Torre, 2006).

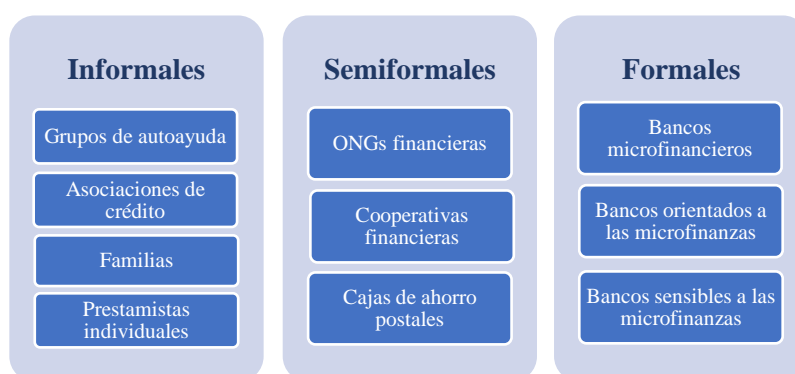
² Todo el grupo es responsable del reembolso de los préstamos individuales del grupo.

II. 3. Tipología de instituciones microfinancieras (IMF)

Las instituciones microfinancieras (IMF) son entidades que prestan servicios financieros (como el ahorro, el crédito, la transferencia de fondos, los seguros, las remesas de pensiones, etcétera) a hogares y empresas de bajos ingresos, tanto en zonas urbanas como rurales, incluyendo los trabajadores autónomos y los empleados de los sectores público y privado (Adeniyi *et al.*, 2016).

Debido a la gran variedad de las organizaciones implicadas en las microfinanzas, tanto desde un punto de vista institucional como desde sus motivaciones y objetivos, vamos a seguir la clasificación normativa que La Torre (2006) emplea: informales, semiformales y formales (Tabla 1).

Tabla 1: clasificación normativa de las IMF



Fuente: Elaboración propia, basado en La Torre (2006).

Las entidades informales no tienen el estatus de institución. Son proveedores de servicios de microfinanzas de forma voluntaria y no están sujetos a ningún tipo de control o regulación. Destacan las asociaciones de crédito, que son propiedad de sus miembros y están controladas por ellos, funcionando democráticamente, y cuyos beneficios se reinvierten o se reparten entre los miembros (Zeller, 2003).

Las instituciones semiformales son intermediarios financieros de microfinanzas, es decir, entidades registradas, que están sujetas a las leyes generales pertinentes, que, sin embargo, se consideran informales ya que no están regidas ni por la regulación ni por la supervisión bancaria (Cortés, 2008), por lo que no pueden conceder créditos.

Por último, las instituciones formales pueden ofrecer crédito y además captan depósitos, por lo que están bajo regulación bancaria. Pueden clasificarse en tres categorías principales: bancos de microfinanzas, bancos orientados a las microfinanzas y bancos sensibles a las microfinanzas.

Los primeros se dividen a su vez en bancos de microfinanzas puros (especializados en ofrecer únicamente servicios de microfinanzas), bancos cooperativos y bancos de desarrollo. Los bancos orientados a las microfinanzas son instituciones financieras locales especializadas en la financiación de pequeñas y medianas empresas y microempresas. Los terceros son grandes grupos bancarios o conglomerados financieros que, por razones económicas o por imagen corporativa, ven en las microfinanzas una oportunidad atractiva y crean empresas (*spin-off*) o divisiones específicas para entrar en el sector (La Torre, 2006, y Pytkowska, 2021).

II. 4. Importancia del papel de la mujer en el mundo

II. 4. 1. Relevancia económica de la inclusión de la mujer

Una vez analizados los pilares básicos de las microfinanzas, continuamos con los epígrafes que más cercanía tienen con el objetivo central de este Trabajo de Fin de Grado: cómo estos servicios pueden ayudar a las mujeres a empoderarse, tanto social como económica y psicológicamente. Para ello, en primer lugar, se estudiará la importancia y beneficios de la inclusión y reducción de la desigualdad de la mujer en el mundo y, en segundo lugar, el impacto que tienen los servicios microfinancieros ofertados a mujeres.

Como se venía comentando al principio de este trabajo, las mujeres son uno de los segmentos más vulnerables de la población. Están sobrerrepresentadas en el empleo informal: según los últimos datos de UN Women (2021), el número de mujeres en países en desarrollo con trabajos informales es un 4,6% mayor que el de los hombres, incluyendo empleos agrícolas, y un 7,8% mayor si se excluyen. A su vez, las mujeres tienen una responsabilidad muy superior en el cuidado y trabajo domésticos (no remunerados): dedican 2,5 veces más de tiempo a estas actividades que los hombres, lo que, además, les impide participar en el mercado de trabajo o les lleva a hacerlo en menor proporción.

Asimismo, las mujeres y las niñas no suelen terminar su educación, alentadas por sus familiares a abandonarla para cuidar de estos o casarse, normalmente a edades muy tempranas (Wolfe, 2020). Por último, son el colectivo que más sufre la escasez de agua y de saneamiento, siendo las encargadas de recoger el agua en el 80% de los hogares que no tiene acceso a esta en sus instalaciones (UN Women, 2021).

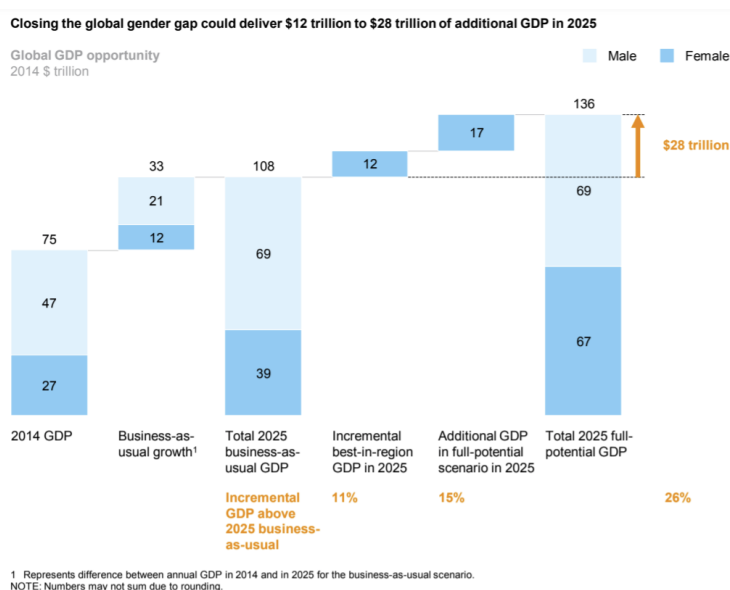
Esta desigualdad no es únicamente un problema social y moral acuciante, sino que también se ha convertido en uno económico. Si las mujeres, que representan el 50% de la población mundial en edad de trabajar, no alcanzan su pleno potencial económico, la

economía internacional se verá resentida, tal y como indica un informe del *McKinsey Global Institute* (Devillard *et al.*, 2015).

Siguiendo este estudio y los datos de UN Women (2021), estas desigualdades de género le cuestan a la economía mundial alrededor del 15% del Producto Interior Bruto (PIB) anual mundial. Un aumento de mujeres en la fuerza laboral provocaría que el PIB mundial creciera en un 54%, impulsando la productividad e incrementando la diversificación económica y la igualdad de ingresos. De la misma manera, cerrar la brecha de la diferencia de horas trabajadas por hombres y mujeres en edad laboral, provocada por las responsabilidades domésticas, podría generar hasta un 23% de aumento de PIB. Acelerar así el crecimiento del PIB supone un incremento de la capitalización del mercado mundial. Por ejemplo, considerando solo Estados Unidos, la aceleración del crecimiento de su PIB añadiría 5,87 billones de dólares a la capitalización del mercado mundial en los próximos diez años (Peterson y Powers, 2019).

Por último, el estudio de McKinsey predice dos escenarios. El primero, “*best in region*”, en el que todos los países igualan el ritmo de mejora de aquel que más rápido progresa en su región, podría suponer un aumento de hasta 12 billones de dólares americanos, equivalentes al 11% del PIB anual mundial de 2025. El segundo escenario, el de pleno potencial, en el que las mujeres desempeñan un papel idéntico al de los hombres en el mercado laboral, añadiría hasta 28 billones de dólares americanos (el 26% del PIB mundial en 2025) (Figura 2).

Figura 2: impacto económico del cierre de la brecha de género



Fuente: Devillard *et al.* (2015).

Por todo lo anterior, no es de extrañar que se intenten, por parte de las instituciones, intervenciones que eliminen dichas brechas de género, entre las que destaca el apoyo financiero, que ayuda a incentivar cambios de comportamiento en las comunidades.

II.4.2. Comparativa entre el uso que realizan hombres y mujeres

Las instituciones microfinancieras se han centrado mayoritariamente, o incluso exclusivamente, en las mujeres. En primer lugar, porque, como se ha explicado en el apartado anterior, son un colectivo que tiene menos posibilidades de acceder a los servicios financieros formales que su homólogo masculino, por lo que acuden en busca de dinero al sector informal. Además, los hogares encabezados por mujeres (que han aumentado en los últimos años por los cambios en las necesidades laborales y la división de las estructuras familiares extensas) son normalmente más vulnerables en tiempos de crisis (Beck, 2015, y Leach y Sitaram, 2002).

Más allá de esta situación de vulnerabilidad causada por la desigualdad, el movimiento microfinanciero se ha orientado a las mujeres porque estas suelen invertir los préstamos en actividades productivas o en la mejora del bienestar familiar más frecuentemente que los hombres, que malgastan el dinero en vez de invertirlo. Para demostrar este hecho, Brau y Woller (2004) relatan un experimento empírico que Pitt y Khandker llevaron a cabo en Bangladesh entre 1991 y 1992, en el que emplearon como variables a medir los gastos de los hogares, la oferta de mano de obra masculina y femenina y la escolarización de los niños. Descubrieron que, aunque la disponibilidad de microfinanciación tenía un impacto positivo en todas las áreas, todas ellas se veían afectadas de manera significativa cuando el cliente era mujer, pero tan solo una de ellas lo hacía cuando el beneficiario era hombre, concluyendo que las mujeres empleaban de manera más eficiente los fondos prestados.

Adicionalmente, las mujeres son más fiables como prestatarias, constituyendo un riesgo crediticio menor para la institución donante, ya que suelen ser más conservadoras en sus decisiones de inversión. Así, las tasas de reembolso suelen ser más altas para las mujeres que para los hombres (Beck, 2015) y el número de cancelaciones, menor (Hansen *et al.*, 2021).

Por último, existe la creencia de que las microfinanzas pueden afectar al poder de negociación dentro de las familias y las comunidades donde viven estas mujeres al

empoderarlas, tanto económica como socialmente, pues su independencia frente al hombre aumenta, así como su confianza.

Esto se fundamenta en la estrecha relación entre empoderamiento femenino y desarrollo económico: en un sentido, el desarrollo por sí solo puede desempeñar un papel importante en la reducción de la desigualdad entre hombres y mujeres; y en el opuesto, el empoderamiento de las mujeres puede beneficiar al desarrollo.

La pobreza y la falta de oportunidades generan desigualdad entre hombres y mujeres. Así, cuando el desarrollo económico reduce la pobreza, la condición de las mujeres mejora, no solo por la propia mejora económica, sino también por la reducción de la desigualdad. Esto hace que la condición de las mujeres experimente una mayor mejora que la de los hombres con el desarrollo (Duflo, 2012).

II. 5. Empoderamiento femenino: marco teórico

Antes de proceder con los casos de estudio, se va a definir qué se entiende por empoderamiento y cuáles son la base y supuestos teóricos sobre los que se fundamenta la creencia de que las microfinanzas pueden llegar a empoderar a las mujeres.

El empoderamiento, tal y como lo define Kabeer (1999), está íntimamente ligado con un previo estado de desempoderamiento, es decir, el empoderamiento surge de los procesos por los que las personas a las que se les había negado la capacidad de elección la adquieren. De esta manera, dichas personas desarrollan la capacidad de influir o tomar decisiones (que hasta el momento se les impedía) para su vida, sus familias y sus comunidades.

Siguiendo a esta autora, esta capacidad de elección adquirida se puede considerar según tres facetas interconectadas: recursos, agencia y logros. Los recursos engloban tanto los materiales como los humanos y sociales que mejoran dicha capacidad de elección, y se adquieren a través de múltiples relaciones sociales dentro de la sociedad. La agencia se relaciona con la capacidad de acción, es decir, de definir los propios objetivos y actuar en consecuencia, abarcando tanto la motivación y propósito que las personas aportan a su actividad, como, por supuesto, la propia actividad observable.

Ambas dimensiones son lo que Amartya Sen denomina capacidades: el potencial que poseen los individuos para vivir la vida que desean y para lograr formas de “ser y hacer” valiosas. Así, solo cuando el fracaso en la consecución de este “ser y hacer” es atribuible

a la pereza o a las preferencias de cada uno, la cuestión del poder es irrelevante. Sin embargo, cuando el fracaso refleja alguna restricción arraigada en la capacidad de elección, es una manifestación de falta de poder o desempoderamiento.

El empoderamiento de las mujeres puede observarse en los planos económico, social y psicológico. El empoderamiento económico puede lograrse aumentando los ingresos de las mujeres mediante, por ejemplo, el acceso a instrumentos financieros (créditos, ahorros o seguros) o mediante la formación empresarial y financiera. El empoderamiento social se advierte, por ejemplo, a través de su representación política y su posición de liderazgo en el contexto social más amplio (sociedad). Por último, el empoderamiento psicológico se observa a través de sus creencias y acciones individuales, como su nivel de autoestima y autoeficacia (Hansen *et al.*, 2021).

Existe un gran cuerpo de investigación que avala que las microfinanzas tienen efectos positivos en el desarrollo de la mujer. Así, El Hadidi (2018) y Pomeranz (2014) afirman que se empodera económicamente a la mujer al poner capital en sus manos, lo que le permite obtener un ingreso independiente al de su marido y contribuir financieramente a su hogar y comunidad. De esta manera, la mujer reduce su pobreza, mejora su bienestar, diversifica sus fuentes de ingreso, aumenta su capacidad para hacer frente a las crisis e incluso se anima a autoemplearse, disminuyéndose la desigualdad de género a medida que se reduce la pobreza.

Este empoderamiento económico puede influir a su vez en el poder de negociación de las mujeres dentro del hogar: si el incremento de ingresos cambia la percepción por parte de su familia, y también si aumentan las opciones después del matrimonio.

No obstante, no hay que olvidar que el empoderamiento femenino en cada una de estas esferas está altamente condicionado por el contexto cultural, por las regulaciones y por las costumbres informales. Por ejemplo, en las culturas que estigmatizan el divorcio, el aumento de esta opción exterior puede invitar a un comportamiento más violento por parte de los hombres, pues la amenaza de divorcio no será verosímil, lo que tendrá un efecto contraproducente en el empoderamiento de la mujer (Hansen *et al.*, 2021).

De la misma forma, en estas culturas, las mujeres suelen estar limitadas por los estereotipos tradicionales de género, que generan la expectativa de que las mujeres deben mantener su habitual carga de trabajo al mismo tiempo que inician su actividad empresarial, lo que puede limitar sus oportunidades de generación de ingresos. Así, estas

mujeres no pueden beneficiarse plenamente del crédito prestado y emplearlo en sus empresas porque su tiempo es limitado, con lo que, en estos casos, el empoderamiento económico no daría lugar al social (Robinson, 2009).

Siguiendo esta visión más crítica del efecto de las microfinanzas, Leach y Sitaram (2002) recalcan que, al centrarse en las mujeres, se corre el riesgo de excluir y alienar a los hombres, acostumbrados a ser los proveedores económicos en el hogar. Pueden negar a las mujeres el apoyo que necesitan para que sus empresas crezcan, o incluso sabotear de forma activa sus planes. Por otra parte, si el objetivo de la ayuda es el propio hogar, es probable que los hombres se hagan con el control de todos los recursos, quedando las mujeres aún más marginadas en la toma de decisiones.

La conclusión, por tanto, es que los servicios microfinancieros pueden afectar de manera positiva al empoderamiento a través de diversos canales, como el aumento de ingresos, el incremento de su poder de negociación y la ampliación del abanico de opciones externas. No obstante, las normas tradicionales de género pueden resultar complicadas de modificar, llevando en ciertos casos a comportamientos contraproducentes y reacciones violentas por parte de los hombres del entorno, que minan los efectos positivos de las microfinanzas.

En consecuencia, en teoría, no resulta claro si las microfinanzas empoderan verdaderamente a las mujeres y, en caso de que lo hagan, en qué dimensiones y esferas. Los estudios empíricos arrojan mayor comprensión sobre el tema, y en ellos se centra la siguiente sección del trabajo.

III. ANÁLISIS CRÍTICO DE CASOS REALES

Los análisis empíricos informan del impacto de los diferentes servicios de microfinanzas en el público objetivo; sin embargo, difieren en su contenido, duración y, en ocasiones, estudian distintos servicios (ahorro, crédito y seguros) en un mismo programa. Asimismo, sus diseños son también diferentes: encuestas demográficas a nivel nacional o regional, ensayos de control aleatorios, entrevistas en profundidad, etcétera. Esto provoca que la comparación sistemática de resultados resulte complicada.

Por ello, se ha optado por examinar y analizar tres casos de estudio de relevancia en tres países en desarrollo en continentes diferentes donde las microfinanzas tienen cierta trayectoria, para comprender en mayor profundidad las posibles vías de empoderamiento de la mujer y observar el efecto de distintas culturas, religiones y sistemas jurídicos sobre el nivel del empoderamiento obtenido al aplicar las microfinanzas, para ver si su influencia es tan grande que no se pueden sacar conclusiones generales sobre el impacto de las microfinanzas en el empoderamiento femenino o, si, por el contrario, este impacto es visible en distintas condiciones de entorno.

III. 1. Caso de la India

III. 1. 1. Justificación de la elección

Se ha escogido India como caso de estudio porque la situación de la mujer en este país es muy desfavorecida, habiendo empeorado en los últimos años (Figura 3). Así el Informe de Brecha de Género (*Global Gender Gap Report*) del Foro Económico Mundial de 2021 clasificó a la India en el puesto 140 (de 156 países) por desigualdad entre hombres y mujeres y, particularmente, 151 en el subindicador “participación económica y oportunidades”, 114 en “educación”, 155 en “salud y supervivencia” y 51 en “empoderamiento político”.

Figura 3: Evolución de la posición de la India en el Informe de la Brecha de Género



Fuente: Elaboración propia, basado en World Economic Forum (2021).

Con respecto a su poder económico, el país ha descendido en el ranking por la disminución de la tasa de actividad de las mujeres, que pasó del 24,8% al 22,3%. Igualmente, la proporción de mujeres en puestos profesionales y técnicos se redujo aún más, hasta el 29,2%. Y los ingresos estimados de las mujeres son tan solo una quinta parte de los de los hombres, lo que sitúa a India entre los diez últimos países del mundo en este indicador.

Por el contrario, se ha cerrado el 96,2% de la brecha de género del subíndice de logros educativos, habiéndose alcanzado la paridad en la educación primaria, secundaria y superior. Sin embargo, persisten las diferencias de género en cuanto a la alfabetización: un tercio de las mujeres son analfabetas (34,2%) frente al 17,6% de los hombres.

En cuanto al tercer subindicador, es un país que presenta una de las mayores discrepancias en las tasas de mortalidad por género. Una de las razones es que las niñas reciben un trato diferente cuando están enfermas: por ejemplo, en los barrios pobres de Nueva Delhi, las niñas tienen más del doble de probabilidades de morir de diarrea (Duflo, 2012). Esto puede provocar no solo un exceso de mortalidad, sino un deterioro progresivo del estado nutricional de las niñas en comparación con el de los niños, incluso si estas comen en la misma cantidad que los últimos.

Este trato diferenciado también se agudiza cuando el propio hogar se enfrenta a una crisis. En la India, la tasa de mortalidad excesiva de las niñas, en relación con los niños, se dispara durante las sequías. Cuando no pueden permitirse alimentar a todos, las familias sacrifican de manera desproporcionada el bienestar de las niñas (Duflo, 2012).

Por último, según el Informe (2021), el principal cambio que se ha producido en el índice de empoderamiento político ha sido la significativa disminución del número de ministras, que se redujo a la mitad: del 23,1% en 2019 al 9,1% en 2021. Además, la proporción de mujeres en el parlamento sigue estancada en el 14,4%.

III. 1. 2. Estudio empírico

El estudio elegido fue llevado a cabo por Raji Ajwani-Ramchandani (2017) comparando modelos maduros de IMF centrados en mujeres (federación de grupos de autoayuda (SHG)³ y grupo de responsabilidad conjunta (JLG)⁴) con una antigüedad de más de dos décadas en dos ambientes distintos: rural y urbano.

Las dos instituciones elegidas (Gramin Mahila Swayamsiddha Sangh (GMSS) en la zona rural y Annapurna Pariwar (AP) en la zona urbana) por la autora son a su vez específicas de la región y del segmento: operan únicamente en el estado de Maharashtra, que, si bien es el centro financiero e industrial de la India, contiene en su interior algunas de las regiones más pobres y subdesarrolladas del país.

A su vez, los modelos de las dos instituciones son distintos en su ética subyacente: el modelo de federación de SHG (rural) solo incluye a las mujeres beneficiarias, mientras que el modelo de JLG (urbano) permite participar tanto a hombres como a mujeres.

III. 1.2.1. Caso rural

El estudio rural se llevó a cabo, dentro del estado de Maharashtra, en el pueblo de Vetale, con un largo y exitoso historial de grupos de autoayuda (SHG), con la lógica de que así las mujeres beneficiarias estarían en condiciones de experimentar y narrar el impacto del acceso a la microfinanciación en varias dimensiones de su vida.

Asimismo, la tasa de alfabetización de las mujeres del pueblo es bastante inferior a la del estado: tan solo un 61,37% frente al 75,87%. Vetale no cuenta ni con una oficina de

³ Es un grupo homogéneo de entre 10 y 20 mujeres que se crea de manera voluntaria para fomentar el hábito del ahorro entre sus miembros y permitirles conceder préstamos a través de los ahorros obtenidos a otros miembros del grupo a un tipo de interés predeterminado. Su principal objetivo es ayudar a los miembros pobres (fundamentalmente mujeres) a aprovechar el poder de la agregación y los estrechos lazos sociales para fomentar los pequeños ahorros con el fin de promover las actividades empresariales.

⁴ Se trata de un grupo informal de 4 a 10 personas que se unen con el fin de obtener un préstamo bancario de forma individual o a través de un mecanismo de grupo contra la garantía mutua. Por lo general, los miembros se dedican a actividades económicas similares y ofrecen una empresa común al banco para permitirles obtener préstamos. (Ajwani-Ramchandani, 2017).

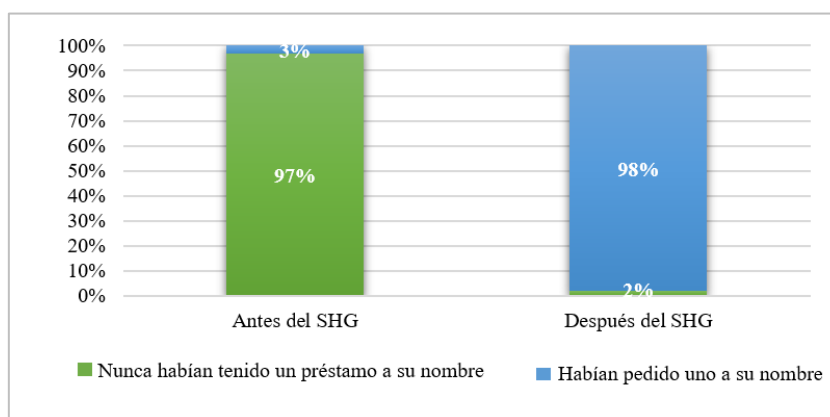
correos, ni con comisaría de policía, ni con instalaciones médicas, ni tan siquiera con un banco. La única opción asequible de transporte público es un autobús estatal que conecta el pueblo con una ciudad más grande, Rajgurunagar, donde poder encontrar todos los servicios mencionados de los que no dispone el pueblo.

Por último, la principal fuente de trabajo es la agricultura. La mayoría de las mujeres miembros de la IMF tenía explotaciones agrícolas pequeñas, de tipo familiar, es decir, aunque tan solo uno o dos miembros de la familia vivieran en la tierra y la cultivaran, el título de propiedad de la tierra se controlaba generalmente a nivel familiar y solía estar a nombre del varón de más edad (el padre o suegro).

Tras preguntar a las mujeres de la institución GMSS, la autora averiguó que el 82% de estas considera que la asociación con el grupo de autoayuda ha dado lugar a un aumento de su nivel de ahorro. Las mujeres relativamente más jóvenes (en la cincuentena) estaban ahorrando fondos generados por su propio esfuerzo. Las fuentes de fondos eran principalmente los pagos recibidos por el trabajo agrícola. Tan solo en cinco casos (de un total de 62 mujeres beneficiarias) se produjo un cambio en los ingresos debido a la actividad empresarial.

Se produjo un cambio drástico en la capacidad de las beneficiarias de pedir préstamos en su propio nombre. Antes de pertenecer a un grupo, acceder a algún tipo de crédito institucionalizado era prácticamente imposible para las mujeres rurales, ya que los bancos les pedían una garantía y bastantes trámites burocráticos (hay que recordar que el índice de alfabetización es muy bajo). Sin embargo, la pertenencia al grupo les proporcionó un sentido de identidad, de ser reconocidas como personas de confianza (Figura 4). El acceso a los fondos a través del grupo de autoayuda también les permitió contribuir a la devolución de los préstamos domésticos: se dio un aumento de un 19% a un 61%.

Figura 4: Capacidad de los miembros de acceder a instrumentos de crédito en su nombre



Fuente: Elaboración propia, basado en Ajwani-Ramchandani (2017).

También experimentaron un sentimiento de propiedad y reconocieron que la afiliación les había permitido pasar de ser “espectadores pasivos” a ser contribuyentes activos en la resolución de los problemas del hogar.

Las mujeres también declararon que el agradecimiento de la familia y los amigos no era explícito y profuso, sino más bien implícito al permitir que estas continuaran su asociación con la institución GMSS. Entre las mujeres que habían puesto en marcha sus propios negocios y habían tenido éxito, el agradecimiento era directo, posiblemente por la naturaleza cuantificable de los ingresos monetarios.

También experimentaron un gran cambio en cuanto a la posibilidad de salir y moverse solas: del 37% antes de la afiliación al 56% después de esta. Además, la mayoría de los miembros se sentía segura de poder viajar sin compañía hasta Rajgurunagar.

Por último, las beneficiarias también alegaron cambios importantes en las aldeas. En primer lugar, se produjo una gran disminución (prácticamente un cierre) de los locales de venta de alcohol que proliferaban en el pueblo. La presión de las mujeres beneficiarias dio lugar al rechazo de las nuevas solicitudes de licencias de venta de bebidas alcohólicas y llevó a la creación de escuadrones de vigilancia juvenil en el pueblo, que realizaban controles sorpresa. La mayoría de los miembros de estas brigadas pertenecían a familias que se habían visto afectadas por los efectos negativos del consumo de alcohol. En segundo lugar, el acceso a los fondos obtenidos a través de los grupos de autoayuda redujo la dependencia hacia el prestamista local. Antes de la llegada de dichos grupos a la aldea, a los residentes no les quedaba más opción que recurrir a sus familiares y amigos, a falta de los cuales el prestamista local era la única opción.

III. 1.2.2. Caso urbano

El caso urbano se llevó a cabo en los barrios marginales de Sanghvi, Aundh y Shivaji Nagar, dentro del estado de Maharashtra, que presentan una mezcla ecléctica de personas, establecimientos comerciales y estilos de vida.

En cuanto a los resultados tras el estudio, la autora relata que hubo un fuerte incremento en el nivel de conocimiento de los programas de desarrollo tras el acceso a las microfinanzas. Los miembros declararon que su principal fuente de información actualizada eran las reuniones mensuales, así como el intercambio de información que tenía lugar entre los grupos afiliados.

Sin embargo, las mujeres no observaron cambios significativos en su asertividad tras el acceso a las microfinanzas. La mayor parte de ellas lo atribuyó a su capacidad de obtener ingresos y al entorno relativamente liberal de la ciudad frente al entorno conservador que prevalece en sus respectivos pueblos. Tampoco se produjeron cambios en cuanto a su poder de movilidad tras el acceso a la IMF, ya que vivir en un entorno urbano requiere, necesariamente, poder transportarse.

Sí se dio un cambio significativo en el nivel de ahorro de los miembros: de un 41% que ahorraba regularmente al 100% después del acceso a la microfinanciación. En primer lugar, por la obligatoriedad impuesta por la IMF de ahorrar si se quería recibir crédito de esta, lo que contribuyó a inculcar a los miembros la disciplina y la importancia de ahorrar con regularidad. En segundo lugar, por la confianza en el modelo sostenible de la IMF, debido a su antigüedad. Y, por último, por el proceso transparente y sencillo que salvaguardaba a los miembros y permitía realizar reclamaciones de manera sencilla.

La contribución y el préstamo están íntimamente ligados y se observaron cambios muy importantes en ambos frentes. Es decir, las mujeres beneficiarias sentían que siempre podían contribuir a la economía del hogar gracias a su capacidad de pedir préstamos, lo que, a su vez, era posible porque la IMF estaba dispuesta a prestarles sin una garantía subyacente, siempre que se verificara el papeleo necesario y sobre la base del compromiso del grupo de apoyarse mutuamente. Una gran inyección de moral fue el hecho de que pudieran pedir un préstamo en su propio nombre, que generó un cambio unánime muy positivo porque lo veían con un sentimiento de gratitud, más aún teniendo en cuenta que habían sido financiadas por la IMF mucho antes de que existiera algún impulso por parte de los bancos para integrar a los más marginados. Algunos de los adjetivos que las

mujeres utilizan para describir esta fe depositada por la IMF Annapurna en ellas son “capaz”, “fiable”, “responsable” y “digno de confianza”.

Por último, la participación en la IMF provocó un cambio positivo sustancial en la capacidad de las mujeres afiliadas para decidir el uso de los fondos en el hogar, debido a su capacidad para obtener un crédito a su nombre y acumular pequeños ahorros, ya que cada cuota contenía un componente de ahorro y además podía ganar intereses.

III. 1. 3. Resumen de los hallazgos

La situación de ambos grupos de mujeres ha mejorado en varios parámetros gracias a su afiliación al modelo comunitario de microfinanzas. Sin embargo, como se desprende de los resultados cuantitativos y cualitativos, el impacto positivo ha sido mayor en los grupos rurales que en los urbanos. Esto se debe a la naturaleza relativamente flexible de la federación de grupos de autoayuda, que permite a los miembros progresar hacia importes de préstamo más elevados en función de su capacidad para atender el crédito. También tiene un mayor nivel de participación de los miembros de los grupos de autoayuda en todos los niveles jerárquicos.

Otros factores que han contribuido a facilitar el camino hacia el empoderamiento del grupo rural han sido circunstanciales, por ejemplo, debido a la ausencia o poca presencia de los miembros masculinos en el grupo de edad más joven (en edad productiva), las posibilidades de violencia física o de presión por los fondos son mínimas.

Por otro lado, la autora recalca que, hasta que la mujer no es capaz de aumentar su posición económica (a través del ahorro, el crédito o para hacer frente a emergencias médicas), su capacidad para expresar su desacuerdo, o incluso efectuar cualquier cambio significativo a nivel de la comunidad y ser tomada en serio no tendrá sentido. De ahí que el empoderamiento económico se convierta en el primer paso para pasar a los planos superiores de empoderamiento.

La disponibilidad de vínculos con el mercado puede ayudar a la beneficiaria a pasar de ser “dependiente” de las fuentes de crédito subvencionadas a ser autosuficiente. Por lo tanto, muchos miembros que tengan éxito pueden predicar con el ejemplo e, idealmente, deben hacer surgir la necesidad de recurrir a la microfinanciación. De hecho, para que el movimiento microfinanciero incluya a más miembros necesitados, es importante que su esfera de influencia aumente. Los miembros que han obtenido este apoyo deberían acabar por salir de dicho grupo por la mejora de sus niveles de ingresos. En los dos grupos

estudiados, esta salida no parece producirse: las mujeres siguieron siendo miembros de los grupos de IMF durante varios años. En el caso de las zonas rurales, esta asociación llegaba a las dos décadas, mientras que en las zonas urbanas se acercaba a una década.

Asimismo, en el caso rural, las mujeres carecían de los vínculos con el mercado. Por lo tanto, aunque el acceso a la microfinanciación había mejorado la posición general de los miembros a lo largo del período, no habían podido progresar más allá en lo que respecta a la jerarquía de necesidades de Maslow, ya que continuaban luchando por satisfacer las necesidades básicas (fisiológicas y de seguridad); asegurar un “salario justo” requería un apoyo a nivel institucional.

Siguiendo esta lógica, el progreso del grupo urbano dentro de la pirámide de Maslow ha sido más rápido que para el grupo rural por su vinculación con los mercados (empoderamiento económico), gracias a la IMF, que facilitaba e institucionalizaba el crédito y el ahorro y llenaba las lagunas de conocimiento entre los programas gubernamentales y los usuarios.

Por último, se recogen los retos más importantes a los que se enfrentan los dos ambientes. En el caso del contexto rural, la falta de vínculos con el mercado para aumentar sus ingresos, como ya se ha mencionado, y la brecha generacional entre los miembros de mayor antigüedad y los más nuevos, estando los primeros mucho más conectados entre sí y con la causa. En cuanto al contexto urbano, destaca, sobre todo, que el 85% de las mujeres beneficiarias sufrieron extorsiones en sus hogares y fueron víctimas de la violencia doméstica debido a su capacidad de ganancia. Se mencionó como factor contribuyente la escasez de estructuras de apoyo social debido a la falta de vinculación de la comunidad.

III.2. Caso de Nigeria

III. 2. 1. Justificación de la elección

En cuanto a la razón de la elección de Nigeria, se ha convertido en la capital mundial de la pobreza extrema, superando a la India. Es más, mientras que la pobreza extrema en la India disminuye paulatinamente, en Nigeria aumenta en seis personas cada minuto (Nathaniel, 2019). Según datos del Banco Mundial (2021), incluso antes de la crisis de COVID-19, alrededor de 4 de cada 10 nigerianos vivían en la pobreza (el 39,1% de la población) y el 31,9% era vulnerable a caer por debajo del umbral de pobreza, por tener niveles de consumo entre 1,90 y 3,20 dólares por persona al día. Ahora, las crisis de

COVID-19 y del precio del petróleo podrían empujar a unos 10 millones de nigerianos más a la pobreza en 2022.

Asimismo, entre mediados de marzo y mayo de 2020, la proporción de nigerianos que trabajaban se redujo casi a la mitad por las estrictas medidas del gobierno para frenar los contagios, siendo los trabajadores del sector servicios los más afectados. En agosto de 2020, la mayoría de los nigerianos había vuelto a trabajar, pero los ingresos de los hogares siguen siendo precarios. Unido a la alta inflación de los productos alimenticios básicos, esto ha llevado a un aumento de la inseguridad alimentaria, especialmente para los hogares pobres: la proporción de hogares en los que un adulto se saltó una comida casi se triplicó entre enero y febrero de 2019 y abril y mayo de 2020, pasando del 27,1% al 74,4%.

No obstante, durante los últimos años, los gobiernos han iniciado diversas estrategias de reducción de la pobreza, siendo una de las más destacadas el microcrédito, cuyo éxito como herramienta para reducir la pobreza, llevó al gobierno nigeriano a introducir instituciones microfinancieras en 2005 para que ofrecieran sus servicios a la población (Nathaniel, 2019).

III. 2. 2. Estudio empírico

En este caso, es importante matizar que, como el sector microfinanciero en Nigeria tiene un menor recorrido que en la India, no existen tantos estudios empíricos sobre el impacto de las microfinanzas en el empoderamiento femenino en el país. A su vez, los que se pueden encontrar son realizados con muestras pequeñas de mujeres (como el que se va a analizar a continuación), o con muestras de mayor tamaño, pero que no diferencian en su público objetivo entre hombres y mujeres, o no distinguen entre los varios tipos de empoderamiento, limitándose exclusivamente a examinar el nivel de reducción de pobreza de las beneficiarias.

El estudio examinado, de Ekele *et al.* (2018), añade una limitación a su propia investigación: se centra únicamente en una IMF (*Federal University of Technology Microfinance Bank*, FMB) de los cientos que operan en Nigeria, lo que imposibilita la generalización de los resultados obtenidos. Y añade que los estudios en el futuro deberían incluir IMF de cada una de las seis zonas geopolíticas de Nigeria para poder realizar un análisis más representativo sobre el impacto de las microfinanzas en la vida de las mujeres empresarias.

A pesar de estas carencias, la investigación proporciona un análisis muy profundo de las mujeres entrevistadas, examinando el impacto de las microfinanzas tanto en el plano económico como psicológico.

Las encuestas se centran en quince mujeres empresarias que se habían beneficiado de microcréditos y *leasing* del FMB en la ciudad nigeriana de Minna, capital del estado de Níger desde 1976 e importante punto de recogida de productos agrícolas, así como núcleo de la industria de telas y alfarería (Enciclopedia Británica, 2022). Que se lleven a cabo dichas actividades resulta importante para la mujer nigeriana cuando se tiene en cuenta el papel que esta ha tenido históricamente en la economía del país. Las mujeres son clave en la elaboración de alimentos, el tejido de esteras, la fabricación de cerámica y la cocina, actividades todas ellas que constituyen las principales fuentes de ingresos de la ciudad de Minna. Asimismo, con el nuevo sistema de educación formal de Nigeria, las mujeres, así formadas, han comenzado a desafiar muchos aspectos del patriarcado y se están organizando gradualmente para garantizar que el ámbito político se amplíe lo suficiente para darles cabida (Falola, 2022).

En el estudio analizado, el 80% de las mujeres tenían entre 20 y 39 años, trece estaban casadas y solo dos eran solteras. Once de las mujeres tenían familias de entre dos y diez miembros, mientras que dos de ellas tenían familias muy numerosas, con más de veinte miembros.

La institución microfinanciera funcionaba de la siguiente manera: tanto para los créditos como para los *leasings*, las mujeres tenían que abrir una cuenta corriente con la entidad, que se gestionaba durante seis meses. Además, debían aportar una garantía: un terreno con cédula de habitabilidad y un aval de la universidad que las respaldase. Para los *leasings*, además de esto, las mujeres se hacían cargo del 30% del coste total del equipo por adelantado y el resto se pagaba a plazos. El equipo pasaba a ser propiedad de la beneficiaria una vez que hubiera pagado el coste total.

Todas las mujeres indicaron que sus condiciones económicas eran deficientes antes de acudir a la FMB para su capacitación. Por ejemplo, una entrevistada afirmó que disponía de poco capital para llevar su negocio, lo que le dificultaba comprar en grandes cantidades y satisfacer a sus clientes, mientras que otra alegó que le resultaba complicado conseguir capital y el que obtuvo finalmente para poner en marcha su negocio era escaso.

Sin embargo, según las empresarias, sus condiciones económicas mejoraron notablemente tras beneficiarse de los préstamos y arrendamientos de FMB. Así, varias dijeron que habían experimentado un aumento de sus ventas porque habían podido ampliar sus negocios con el dinero prestado por la IMF. Otra entrevistada afirmó que, tras recibir su préstamo, su negocio creció tanto que pudo iniciar otra empresa. En definitiva, las iniciativas microfinancieras de FMB lograron empoderar económicamente a estas empresarias.

Las entrevistas también revelaron que antes de recibir los préstamos o arrendamientos, trece de las quince empresarias se sentían psicológicamente muy desprotegidas porque no podían contribuir a las decisiones de la familia en el pago de las cuotas escolares de los niños, el cuidado de sí mismas y, lo más importante para ellas, el apoyo a su marido. No obstante, tras la ayuda de la IMF, las empresarias fueron unánimes en su convicción de que estas intervenciones las habían empoderado significativamente desde el punto de vista psicológico, haciendo que dejaran de sentirse como un lastre para su familia.

III. 2. 3. Resumen de los hallazgos

Los resultados del estudio proporcionan pruebas empíricas de que las intervenciones de IMF tienen, verdaderamente, un impacto positivo en las mujeres empresarias tanto económica como psicológicamente. Esta experiencia debería animar a otras IMF a dirigirse específicamente a las mujeres empresarias de Nigeria y de otros países para que estas mujeres puedan contribuir aún más eficazmente a la economía global.

Otra consecuencia de estos resultados es la constatación de que los requisitos de préstamo y arrendamiento del FMB son demasiado estrictos y excluyen a muchas mujeres empresarias de Minna. La realidad es que muchas de estas mujeres no disponen de propiedades terrestres que puedan utilizar como garantía para acceder a los fondos prestados. Es más, ¿cómo van a tener una propiedad con certificado de ocupación cuando muchas de ellas no llegan a cubrir sus necesidades básicas?

Así, los investigadores recomiendan que FMB, en particular, y otras IMF nigerianas adopten el enfoque de garantía social del Banco Grameen, que se basa en los lazos sociales, más que en el cumplimiento real, para garantizar el reembolso de los préstamos. De esta manera, los miembros del grupo ayudan al banco a supervisar a la beneficiaria de turno y a asegurarse de que es capaz de devolver el préstamo, incluso ayudándola a dirigir

el negocio. Esto abriría estas intervenciones eficaces a un conjunto más amplio de empresarias, pudiendo ayudar a empoderarse a un mayor grupo de mujeres.

Por último, el estudio también descubrió que muchas mujeres empresarias no tienen formación empresarial formal. Por tanto, los investigadores recomiendan que la FMB y otras IMF de Nigeria amplíen su oferta de servicios para incluir la formación empresarial de estas mujeres, de modo que puedan contar con conocimientos de contabilidad, gestión empresarial y marketing, todas ellas habilidades que mejorarán la tasa de supervivencia de sus negocios.

III.3. Caso de Bolivia

III. 3. 1. Justificación de la elección

Se ha elegido Bolivia por dos razones: por su historia en materia de microfinanzas y por el papel de la mujer en el país.

En cuanto a la llegada de las microfinanzas en el país, las primeras iniciativas para ofrecer pequeños créditos en Bolivia fueron llevadas a cabo por ONGs en la década de 1980. En 1992, las ONG se transformaron en instituciones microfinancieras reguladas tras la creación de Bancosol. El rápido crecimiento y las altas tasas de beneficio de estas instituciones atrajeron a más actores al mercado y Bolivia acabó convirtiéndose en uno de los mejores entornos para las microfinanzas en todo el mundo (Gonzales *et al.*, 2016, y Arriola, 2003).

Entre 1992 y 2012, se produjo un notable crecimiento del microcrédito en Bolivia: en 1991 los prestatarios atendidos por agencias especializadas en microfinanzas alcanzaron el 19% de todos los clientes del mercado de préstamos, en 2012 el porcentaje llegó al 65%. Esta expansión del microcrédito llevó al desarrollo de tecnologías de préstamo adaptadas a las necesidades de los microprestatarios: grupos solidarios, créditos individuales y bancos comunales. En los grupos solidarios, las garantías convencionales se sustituyen por una garantía compartida, lo que permite el acceso al crédito a las poblaciones pobres. Los créditos individuales tienen como objetivo transformar las microempresas en pequeñas y medianas empresas; y la tecnología de garantía compartida de los bancos comunales se centra en la introducción de servicios financieros y educación en los grupos de mujeres. Debido a los avances en la tecnología para el crédito, las microfinanzas son actualmente una de las actividades financieras más importantes en Bolivia (Gonzales *et al.*, 2016, y Bonjour, 2003).

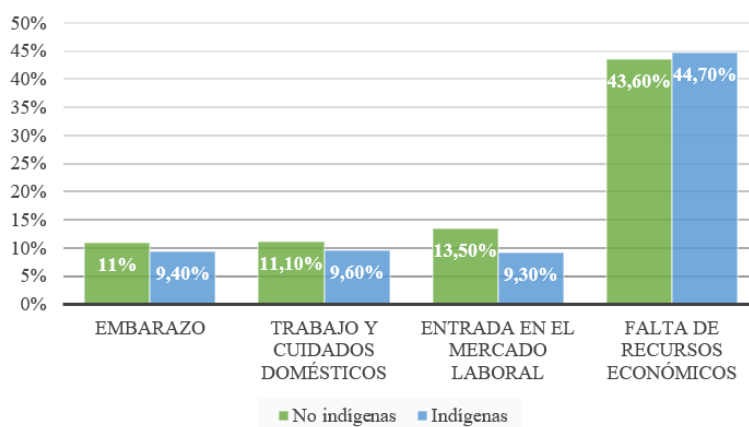
En lo que respecta a la situación de las mujeres, el Banco Mundial publicó en 2015 el informe *Bolivia: Challenges and Constraints to Gender Equality and Women's Empowerment* en el que, para evaluar los retos de desarrollo del país, consideraba la situación de las mujeres en este y las desigualdades derivadas de la etnicidad.

En Bolivia, donde alrededor del 50% de las personas se identifican como indígenas o afrodescendientes según el Censo de Población y Vivienda de 2012, las disparidades de género están en gran medida entrelazadas con la etnicidad. Las experiencias cotidianas de las mujeres de minorías étnicas difieren drásticamente de las de las mujeres de la mayoría étnica, aunque ambos grupos están más castigados que los hombres.

Aunque la educación es hoy un derecho universal en Bolivia, los indicadores muestran que las disparidades persisten entre hombres y mujeres, así como entre grupos étnicos y residentes rurales frente a urbanos: el 15% de las mujeres adultas de Bolivia no tienen estudios, mientras que la cifra correspondiente a los hombres es de solo el 4,6%. Del mismo modo, el 31% de las mujeres han completado la educación secundaria en comparación con el 37% de sus homólogos masculinos.

El cuidado doméstico, el embarazo y el mercado laboral son factores comunes que impiden a las niñas alcanzar niveles más altos de escolarización. En particular, el 44% de las estudiantes que interrumpieron sus estudios afirman que la escasez de recursos económicos las obligó a abandonar la escuela, con tasas similares para las mujeres indígenas y no indígenas (Figura 5). La falta de recursos económicos parece ser una limitación más frecuente en los entornos urbanos: un 45% en las ciudades frente al 42% de sus homólogas rurales.

Figura 5: Barreras a la educación en las mujeres



Fuente: Elaboración propia, basado en Banco Mundial (2015).

Las mujeres bolivianas tienen una alta tasa de participación laboral en comparación con la media regional. Sin embargo, la fuerza laboral femenina se caracteriza por la vulnerabilidad del empleo y la informalidad, y por la concentración en sectores de baja productividad.

Las normas sociales y la estructura patriarcal del país dificultan la capacidad de las mujeres para aprovechar las oportunidades existentes, especialmente en el ámbito económico. Una quinta parte de las mujeres está muy de acuerdo en que el hombre es quien debe mantener a la familia, y más de la mitad está de acuerdo en que el hombre debe ganar más que la mujer. Esto recalca la persistencia de los estereotipos de género que describen al hombre como el principal proveedor de la familia. Estas percepciones no difieren mucho entre las mujeres indígenas y las no indígenas. En general, las mujeres bolivianas perciben que tienen menos oportunidades de conseguir un empleo que los hombres, especialmente aquellas con menor nivel de educación: el 31% cree que es más fácil para un hombre conseguir un empleo que para una mujer, y el 40% considera que es más difícil para las mujeres recibir un salario adecuado.

III. 3. 2. Estudio empírico

Para Bolivia, se han decidido contrastar dos estudios: uno basado en un estimador bayesiano para descubrir los impactos a nivel regional de las microfinanzas y otro realizado mediante entrevistas en profundidad. El segundo se ha escogido para que sea comparable con el analizado en Nigeria, también fundamentado en entrevistas de profundidad, y para observar de primera mano y a nivel individual el efecto de las microfinanzas en las mujeres. El primero se ha examinado porque el análisis sobre los impactos de las microfinanzas tiende a centrarse exclusivamente en el impacto directo sobre los clientes, cuando las microfinanzas también afectan, mediante efectos de derrame (*spillover effects*), a beneficiarios que no son clientes y no operan principalmente a nivel individual o familiar.

III. 3.2.1. Estudio regional con Estimador Bayesiano

En este estudio, los autores (Gonzales *et al.*, 2016) proponen un estimador Bayesiano de Coincidencia de Puntuaciones de Propensión Espacial (BS-PSM) para medir los efectos regionales de las microfinanzas en Bolivia. Los resultados mostraron que las microfinanzas fueron útiles para la reducción de la pobreza y el empoderamiento de las

mujeres a nivel municipal en Bolivia, con el posible coste de aumentar la informalidad (actividades económicas informales).

En primer lugar, en cuanto a la informalidad, los resultados sugieren que las actividades informales en los municipios con microfinanzas son, de media, más altas únicamente cuando los niveles de operaciones de microfinanzas son bajos y medios, por debajo del percentil 60. Sin embargo, no existen diferencias en la informalidad cuando hay un gran número de operaciones microfinancieras en una región. No obstante, alertan de que este resultado debe considerarse con prudencia, ya que se basa en datos de encuestas de hogares que no cubren todos los municipios de Bolivia.

En lo que respecta al empoderamiento femenino, los autores partían de la premisa de que las microfinanzas orientadas al género producen una cascada de efectos indirectos positivos: dentro de un grupo de tratamiento (una comunidad) si las mujeres que se acogen a la microfinanciación inician negocios, emplean a sus vecinas para que les ayuden, comparten parte de sus ingresos con sus estas y generan empleo. Así, incluso las mujeres que no piden préstamos pueden beneficiarse de estar en una comunidad donde se ofrece microfinanciación.

Empleando datos del censo y de la encuesta de hogares, el BS-PSM fue utilizado para estimar las diferencias condicionales entre los municipios de Bolivia con y sin acceso a las microfinanzas. Así, se observó que el porcentaje de hogares encabezados por mujeres fue, de media, mayor en los municipios con acceso a la microfinanciación.

El número de hogares encabezados por mujeres en un municipio tiende a aumentar a medida que se incrementa el número de operaciones regionales de microfinanzas: la Tabla 2 muestra que para el percentil 25 (correspondiente a un número reducido de operaciones microfinancieras) los municipios con acceso a las microfinanzas tienden a tener 1,61% más hogares encabezados por mujeres que los municipios sin acceso a las microfinanzas; este porcentaje aumenta a 2,68 puntos porcentuales (pp) para el percentil 50 (correspondiente a un nivel medio de operaciones de microfinanciación) y fue de 2,11pp para el percentil 75 (número elevado de operaciones de microfinanciación).

Tabla 2: Efectos medios del tratamiento de las microfinanzas en Bolivia

	Percentil 25	Percentil 50	Percentil 75
Estimaciones sin ponderar			
Pobreza	-11,09	-12,35	-11,52
Empoderamiento femenino	1,61	2,68	2,11
Informalidad	7,55	6,87	6,04
Estimaciones ponderadas			
Pobreza	0,258	0,276	0,2
Empoderamiento femenino	0,129	0,16	0,106
Informalidad	0,132	0,19	0,33

Fuente: Elaboración propia, basada en Gonzales *et al.* (2016).

Tras un pico en el percentil 60 (3,27pp), se observa una reducción de las diferencias entre las regiones con y sin microfinanzas. Este cambio en la tendencia de los efectos espaciales sugiere que las microfinanzas tienen un impacto diferencial en el empoderamiento de las mujeres, ya que la magnitud del efecto de las microfinanzas en el empoderamiento de las mujeres (medida por la toma de decisiones en el hogar) cambia a medida que aumenta el número de operaciones microfinancieras en una región.

Esta investigación, por tanto, muestra una fuerte evidencia de empoderamiento femenino a través de la toma de decisiones a nivel del hogar en los municipios con acceso a las microfinanzas en Bolivia. También sugiere que el posible coste de la reducción de la pobreza y el empoderamiento femenino podría haber sido un aumento de la informalidad. Como actualmente el acceso al microcrédito en Bolivia establece la generación de ingresos (capacidad de pago) como el principal requisito a evaluar en el momento de otorgar un préstamo, independientemente de que la actividad económica de la persona beneficiaria cuente con todos los documentos legales para operar formalmente, las microfinanzas podrían estar sumándose a los factores estructurales que causan la informalidad en Bolivia, entre ellos: carga regulatoria, debilidad institucional y falta de percepción de beneficios de la formalidad. No obstante, como la evaluación del impacto regional de las microfinanzas sobre la informalidad con el BS-PSM se basa en datos de encuestas de hogares, que no cubren todas las regiones de Bolivia, y adolece de problemas de estimación relacionados con covariables no equilibradas, los autores advierten de que los resultados sobre la informalidad no pueden considerarse concluyentes.

III. 3.2.2. Estudio en La Paz mediante entrevistas

Para esta investigación, Gibb (2008) recopiló las respuestas de 96 entrevistas cara a cara con mujeres dueñas de un negocio, así como entrevistas con informantes clave de la IMF Pro Mujer⁵, lo que dio como resultado más de 100 entrevistas. Estas se realizaron durante un período de tres meses en el área metropolitana de La Paz y El Alto, Bolivia, y tuvieron lugar en cinco oficinas de Pro-Mujer durante las reuniones quincenales de reembolso de la asociación.

Teniendo en cuenta la naturaleza altamente estratificada de la sociedad boliviana, las diferencias en educación, recursos económicos y marginación social son sustanciales. Por esta razón, la autora de la investigación ha evaluado el impacto de los microcréditos en un grupo pobre (o grupo objetivo) y otro más rico (no objetivo) de clientes de Pro Mujer de manera independiente.

Tabla 3: Grupos utilizados por la autora para analizar el impacto de los microcréditos

Grupo Objetivo	•La población a la que Pro Mujer especifica que quiere servir en su declaración de misión: grupo pobre.
Grupo No Objetivo	•Las clientes de ingreso medio que solicitan préstamos de Pro Mujer.
Grupo de Préstamo	•La combinación de los grupos objetivo y no objetivo; esto facilita una comparación con el grupo de control.
Grupo de Control	•Propietarios de pequeños negocios y vendedores ambulantes que nunca han tomado un préstamo para sus negocios.

Fuente: elaboración propia, basado en Gibbs (2008).

Los resultados de este estudio confirman los de otros estudios realizados por Finrural y el Viceministerio de Microempresas que informan que los niveles más altos de microempresas están en el sector del comercio. Los datos del informe de Finrural de 2006, así como este estudio, encuentran que de media el 54% de las personas que reciben

⁵ Pro Mujer ofrece programas de préstamos y ahorros grupales a 195.000 clientes en América Latina. Se dirige a los pobres entre los pobres, aunque existen beneficiarias con más recursos que solicitan préstamos y se les conceden. Comenzó su actividad en el país otorgando alimentos de manera gratuita a las mujeres con menos recursos, centrándose en el desarrollo infantil de sus hijos, en la educación y en la salud. Cuando las beneficiarias destacaron que su prioridad era conseguir ingresos para mantener a sus hijos, la IMF amplió su actividad, ofreciendo préstamos de banca comunal, créditos individuales para negocios, créditos hipotecarios y seguros (Pro Mujer, 2022).

préstamos de Pro Mujer concentran sus esfuerzos en el sector comercial. Así, aunque la investigación de la autora incluye tan solo a un pequeño porcentaje de la población total, su coincidencia con Finrural reafirma la exactitud de los datos recogidos para el presente estudio. Los otros tipos de negocios creados varían un poco según la situación económica. Según el Informe de Evaluación de Impacto de Finrural de 2006 para Pro Mujer, la elaboración de artesanías es la actividad económica más común en el Altiplano (región de los planos altos - La Paz y El Alto) y entre los grupos económicos más bajos. El hecho de que las mujeres más ricas inicien negocios en el sector de los servicios esconde una división más profunda entre los grupos pobres y los que no lo son. Si alguien del grupo objetivo presta servicios es generalmente como vendedor de comida en la calle o como mecánico; el grupo no objetivo presta servicios como decoración de interiores y entretenimiento musical (bandas) que apuntan a una clase más rica.

Para más de la mitad de las clientes de Pro Mujer, las decisiones importantes se toman conjuntamente, pero en aproximadamente una cuarta parte de los casos los maridos o las esposas toman unilateralmente las decisiones del hogar. En particular, la mayoría de las parejas del grupo objetivo (pobre) toman decisiones juntas, pero menos mujeres toman decisiones solas. El grupo de control, en cambio, muestra un mayor porcentaje de hombres que toman las decisiones familiares, lo que indica unos roles de género más tradicionales.

Este estudio revela que el 75% de las mujeres del grupo de préstamo son las únicas responsables de las tareas domésticas o comparten las responsabilidades de estas con sus hijos. En comparación, sólo el 48% de las mujeres y los hijos del grupo de control son responsables de realizar todas las tareas domésticas. Al comparar las parejas que comparten las tareas domésticas, el 29% de las parejas del grupo de control dijeron que compartían las tareas domésticas, en comparación con sólo el 17% del grupo de préstamo.

La distribución de las tareas domésticas puede utilizarse como indicador de los cambios en los roles y actitudes de género dentro del hogar y para el empoderamiento general de la mujer a nivel familiar. Se observa que hay más mujeres en el grupo de control que han modificado sus actitudes hacia los roles de género que las del grupo de préstamo. Una posible razón para que continúen las asignaciones tradicionales de roles de género y la sumisión femenina en el hogar podría ser el uso de redes familiares (especialmente las familias de los maridos) a las que las mujeres piden fondos si no pueden hacer frente al pago de un préstamo. El hecho de tener que pedir dinero prestado al marido consolida los

roles de género y la imagen del marido como proveedor, repercutiendo negativamente en las alteraciones que igualarían el poder en el hogar.

No obstante, son las mujeres las principales proveedoras de la familia, ya que dos tercios de las beneficiarias entrevistadas están casadas con hombres que tienen un empleo inestable. Una mujer que había formado parte de Pro Mujer durante una década y que era la principal proveedora económica de su familia obligó a su esposo a “aprender a cocinar en caso de que me ocurriera algo”. Otra mujer afirmó que su esposo se puso celoso cuando ella empezó a ganar más que él, aunque ella continuara encargándose de todas las tareas domésticas. Por lo tanto, la generación de ingresos por sí sola no necesariamente trajo consigo el empoderamiento de las mujeres en el hogar.

Esto, de acuerdo con la autora, puede ser por el paradigma en el que se fundamenta Pro Mujer: uno de mercado en lugar de uno de empoderamiento, en el que alterar las relaciones de poder dentro del hogar no es una meta o preocupación principal de la organización.

En general, se informó de que el aumento de los ingresos reducía las tensiones familiares, pero pocas mujeres manifestaron sentirse más independientes gracias a sus ingresos. Para los pobres, cualquier ingreso (aportado por los hombres, las mujeres o los niños) solo sirve para que la familia sobreviva y se las arregle. Además, en la mayoría de los casos, los trabajos que realizan las mujeres no pueden asociarse con la contribución a un mayor nivel de autoestima, y los salarios son tan bajos que no parece que las empoderen sustancialmente en el hogar.

Los resultados de La Paz, Bolivia, por tanto, ponen en tela de juicio los fundamentos teóricos de los microcréditos. Tanto el enfoque del mercado como el del empoderamiento se basan en sesgos e hipótesis occidentales que creen erróneamente que la agencia, definida como “autosuficiencia económica individual” por el enfoque de mercado y como “autosuficiencia comunitaria” por el enfoque de empoderamiento, aumentará con los microcréditos. Este estudio considera que ninguna de las dos definiciones de autosuficiencia se materializa. Las mujeres rara vez alcanzan la autosuficiencia individual, como demuestra su dependencia a pedir microcréditos año tras año y su dependencia de las redes de apoyo para devolver los préstamos. Por otro lado, la “autosuficiencia comunitaria” se debilita al crearse en los mismos barrios negocios con

bajos costes iniciales y fácil entrada, lo que hace que los precios bajen. Las mujeres comentaron a la autora que “parece que hay más vendedores que compradores”.

Se puede argumentar que Pro Mujer proporciona recursos económicos junto con relaciones a través de la solidaridad en los préstamos grupales. Pro Mujer también utiliza talleres económicos y de salud para mejorar las capacidades de las mujeres. Por lo tanto, la libertad económica que proporcionan los préstamos va acompañada de un sistema de apoyo humano y de habilidades y debería conducir a un mayor empoderamiento entre las prestatarias de Pro Mujer. Sin embargo, en muchos casos la riqueza económica es sólo temporal, y el empoderamiento no se traslada a otras áreas de la vida de las mujeres. El paradigma de las microfinanzas orientadas al mercado no aborda las relaciones de poder social o familiar y, por lo tanto, no puede cambiarlas.

III. 3. 3. Resumen de los hallazgos

Los resultados de los estudios no son concluyentes en ningún caso, pero los estudios sobre India y Nigeria apuntan a un cierto empoderamiento de las mujeres (mayor en núcleos rurales, donde la relación comunitaria es más fuerte), mientras que en Bolivia no parece influir, quizá por la baja cuantía de los créditos. Sin embargo, sí coinciden todos en que no son suficientes para salir de la situación de pobreza (como se evidencia en el hecho de que las mujeres beneficiadas continúen solicitando microcréditos durante décadas, sin ser capaces nunca de salir de esta necesidad de apoyo económico), y que el efecto de un mayor empoderamiento depende más de las condiciones culturales del entorno.

III. 4. Aspectos de mejora de las microfinanzas

Como se ha podido observar, aunque las microfinanzas, en la mayoría de los casos, han tenido efectos positivos en las mujeres, empoderándolas económica y psicológicamente, los impactos están íntimamente ligados con las características del programa microfinanciero, el contexto cultural y los aspectos del empoderamiento que la IMF aborda. Así, las microfinanzas no están exentas de críticas.

En primer lugar, Bateman y Chang (2009) afirman que el modelo de microfinanzas está estrechamente ligado con el neoliberalismo y el proyecto de globalización, al hacer un gran hincapié en la iniciativa empresarial individual por encima de todas las demás formas de iniciativa (estatal, cooperativa, etcétera). De esta manera, muchas instituciones y gobiernos emplean las microfinanzas como herramienta de control político, destacando el caso de América Latina, en la que las microfinanzas tuvieron sus raíces en la “estrategia

de contención” del comunismo por parte del gobierno estadounidense. La idea era evitar que la gente se adhiriera a los movimientos de izquierda replanteando la pobreza no como un problema político, sino como un problema privado. La microfinanciación se convirtió en un instrumento poderoso para presentar a los pobres como responsables de salir por sí mismos de la pobreza: todo lo que necesitaban era iniciativa y algo de crédito; si fracasaban, no tenían a nadie a quien culpar sino a ellos mismos.

Cons y Paprocki (2008) cuestionan, tras su experiencia en Arampur (Bangladesh), el uso de las tasas de reembolso como indicador para medir el alivio de la pobreza. La situación de vulnerabilidad de las personas que viven en la pobreza hace que sea más fácil coaccionarlas, presionarlas y extorsionarlas para que paguen. Cuando las tasas de reembolso son la principal medida por la que se juzga a las IMF, se convierten en una forma de controlar el rendimiento laboral de sus funcionarios sobre el terreno. Como informaron los residentes de Arampur, esto conduce a una relación que es intrínsecamente explotadora: no era infrecuente que los agentes sobre el terreno (encargados de conceder y cobrar los pagos semanales) recurrieran a la violencia para cobrar los préstamos. Los abusos físicos y sexuales eran habituales, así como la recuperación no autorizada de bienes.

Por otro lado, Dobra (2011) critica que la preponderancia de la dimensión económica de las microfinanzas va en detrimento de la dimensión política. La mayoría de las deficiencias de los programas microfinancieros se deben al escaso apoyo político. De hecho, en la mayoría de los países menos desarrollados (PMD), donde la democracia es desigual y en su mayoría meramente formal, las mujeres se enfrentan a una constante discriminación sexual que limita su desarrollo. En la India, sin embargo, este déficit político se ve paliado en cierta medida gracias a los grupos de autoayuda, que brindan la oportunidad de desarrollar verdaderas prácticas democráticas, como se ha observado en el caso de estudio rural. Además, afirma que existe una falta de correlación entre microfinanzas y empoderamiento relacionada con los salarios que perciben las mujeres, demasiado bajos para permitirles ser autosuficientes.

En consecuencia, los programas de microfinanzas han de ir más allá de su “actual estado embrionario de desarrollo” y promover una función de “tutoría” más fuerte, que sustituya a la actual, demasiado puntual y no suficientemente orientada a los resultados a largo plazo. Además, si se entiende el desarrollo como un proceso de ampliación de las libertades reales, y la pobreza como la privación de capacidades elementales (por

ejemplo, la igualdad de acceso al poder), entonces las libertades políticas y sociales son constitutivas del desarrollo y no pueden subordinarse a las prioridades económicas. Por lo tanto, el principal aspecto que debería promoverse es la intervención política y el apoyo exógeno para el surgimiento de democracias firmemente arraigadas en estos países en desarrollo, que harían posible la desinstrumentalización de las mujeres y el surgimiento de una sociedad con igualdad de oportunidades.

La autora también critica la gran rigidez de los programas microfinancieros (al igual que hacía el estudio nigeriano), que no tienen en cuenta las normas y costumbres sociales de los países. Por ello, las IMF deberían contar con distintos tipos de programas de microfinanciación, para que fueran más sensibles a las normas sociales y, por tanto, más eficaces. Así, esta autora propone dos grandes vertientes en las que los tipos de programas deberían basarse: una debería adaptarse a los países basados en un modelo “marital” (fuerte separación de las esferas pública y privada y escasa movilidad social), mientras que el otro tipo debería adaptarse a los países con un modelo de género “autoritario” (discriminación de género en el acceso a los recursos, división de roles por sexo y mínima autonomía femenina).

Por su parte, Bateman y Chang (2012) y Hickel (2015) critican, al igual que Gibbs (2008) en su estudio en La Paz, la dependencia que generan los microcréditos. Ponen como ejemplo Andhra Pradesh, India, estado en el que el sector microfinanciero se hundió en 2010, ya que las mujeres pedían cada vez más microcréditos para devolver los anteriores, a los que habían accedido con demasiada facilidad, creándose una avalancha de sobreendeudamiento personal, impagos y pérdidas de las IMF.

Por último, dichos autores, en línea con lo que argumentaba una de las mujeres entrevistadas en el estudio de La Paz, señalan que las microfinanzas asumen erróneamente que no existe una limitación de la demanda local y que, por tanto, toda economía local tiene la capacidad elástica de absorber productivamente un número ilimitado de desempleados mediante la expansión del sector empresarial local.

V. CONCLUSIONES

El objetivo del trabajo, tal y como se indicó al principio de este, es ahondar en la manera en la que las microfinanzas pueden mejorar la posición de la mujer en los países en desarrollo, contribuyendo al mismo tiempo al crecimiento económico de las comunidades en las que se encuentran.

Para ello se ha comenzado realizando una revisión de la literatura en la que se explicaban qué eran las microfinanzas y los tipos de productos que ofrecen; su evolución histórica; y los tipos de IMF, que han ido expandiendo sus programas y el público al que se dirigían para adaptarse a las necesidades de las personas en países en desarrollo. A continuación, se ha expuesto la importancia del papel de la mujer en el mundo y cómo su completa inclusión en la actividad económica repercutiría muy positivamente en el PIB mundial. También se han presentado las razones por las que las IMF normalmente centran sus programas en las mujeres: son uno de los colectivos más vulnerables, por lo que las microfinanzas pueden ser útiles para que alcancen independencia económica; son más fiables en el reembolso de los préstamos que los hombres; y su empleo de los micropréstamos es más eficiente y beneficioso para sus comunidades que el uso que hacen de estos sus homólogos masculinos. Después, se ha planteado el debate teórico acerca de cómo las microfinanzas empoderan a las mujeres, sin embargo, al no llegar los académicos a un consenso, se han examinado varios casos empíricos en India, Nigeria y Bolivia para conocer el verdadero impacto de las microfinanzas en las mujeres.

Los estudios en los dos primeros sí apuntan a cierto grado de empoderamiento femenino, tanto económico como psicológico, especialmente en zonas rurales, donde los vínculos comunitarios están más presentes. No obstante, en Bolivia, aunque el estudio con estimador bayesiano sí observaba empoderamiento en las mujeres a nivel regional, no se deducía lo mismo de la investigación con fuentes primarias, posiblemente por la baja cuantía de los créditos y por el enfoque de la IMF analizada en el plano económico. Sí coincidían todos en que las microfinanzas, tal y como están planteadas en el momento, no son suficientes para empoderar a la mujer en todos los ámbitos.

Posteriormente, se han presentado las críticas que han realizado los académicos sobre el tema, muchas de ellas ya recogidas por los investigadores de los estudios empíricos analizados, como la preeminencia de la dimensión económica de las microfinanzas sobre la política y la social, y la dependencia que generan los microcréditos.

Las principales conclusiones que se extraen de este trabajo son, en primer lugar, que, observando que en ciertos casos (como en el estudio urbano de la India), se aumentaba la violencia de género, sería positivo, como ya han avanzado otros estudios, abordar esta cuestión en los programas de las IMF o incluir más al marido en ellos, incrementando su participación. Esto es así porque, para cambiar los desequilibrios de poder existentes entre los géneros en la toma de decisiones dentro del hogar, se requiere la participación de las mujeres, que deben renegociar las responsabilidades, y de los hombres, que deben participar y estar dispuestos a cambiar las pautas existentes.

Unido al punto anterior, se debería fomentar la participación de las mujeres en cooperativas, reduciendo el número de préstamos para negocios individuales, porque las mujeres reciben más apoyo de la red, tal y como demuestra el caso rural de la India con la federación de autoayuda. Esta medida es especialmente beneficiosa para países con culturas interdependientes, como los países de bajos ingresos, que se basan normalmente en vínculos entre tribus o comunidades. Por tanto, las intervenciones centradas en la cooperación de las mujeres en lugar de en el crecimiento individual podrían ofrecer vías más prometedoras para el empoderamiento de la mujer en todas sus facetas.

Por último, es necesario que se eduque a las mujeres a través de formaciones más holísticas de habilidades en los programas que ofrecen las IMF. Estas deberían proporcionar la formación empresarial necesaria para gestionar el negocio, formación centrada en el papel específico de las mujeres empresarias y formación en la que se las concienciara de su valor intrínseco como personas, para que puedan empezar a considerarse dignas e iguales, y enfrentarse al maltrato y a la marginación. Es decir, las instituciones deberían añadir al objetivo económico de las microfinanzas un objetivo de cambio sociocultural, para empoderar a la mujer en todos los ámbitos.

VI. BIBLIOGRAFÍA

Adeniyi, M., Adewale, M. y Olatanwa, H. (2016). Microfinance Institutions' Products And Microfinance Policy Framework In Nigeria: an Addendum. *Journal of Sustainable Development*, 18(4), pp. 108-119.

Ajwani-Ramchandani, R. (2017). *The Role of Microfinance in Women's Empowerment (A Comparative Study of Rural & Urban Groups in India)*. Emerald Group Publishing. doi:10.1108/9781787144255

Armendáriz, B. y Morduch, J. (2004). *The Economics of Microfinance*. MIT Press.

Aubuchon, C. y Sengupta, R. (2008). The Microfinance Revolution: An Overview. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 90(1), pp. 9-30.

Banco Europeo de Inversiones (2021). *La microfinanciación dota de medios a las empresas más pequeñas*. Luxemburgo: Banco Europeo de Inversiones.

Banco Mundial (2015). *Bolivia: Challenges and Constraints to Gender Equality and Women's Empowerment*. Washington DC: The World Bank.

Banco Mundial (2021). *Poverty & Equity Brief: Africa Western and Central – Nigeria*. Washington DC: The World Bank.

Bateman, M., y Chang, H. J. (2009). The Microfinance Illusion. *SSRN Electronic Journal*.

Bateman, M., y Chang, H. J. (2012). Microfinance and the illusion of development: From hubris to nemesis in thirty years. *World Economic Review*, 1, pp. 13-36.

Beck, T. (2015). Microfinance—A Critical Literature Survey. IEG Working Paper 2015/4, *The World Bank Group*.

Bonjour, P.A. (2003). Microfinance in Bolivia: History and Current Situation. *Association of Financial Entities Specialized in Microfinance (ASOFIN)*.

Brau, J.C. y Woller, G.M. (2004). Microfinance: A Comprehensive Review of the Existing Literature. *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, 9(1), pp. 1-26.

Cons, J., y Paprocki, K. (2008). The limits of microcredit—A Bangladeshi case. *Food First Backgrounder*, 14(4), pp. 7–11.

Cortés, F. (2008). *Las microfinanzas: Caracterización e instrumentos*. CAJAMAR.

Devillard, S., Dobbs, R., Ellingrund, K., Krishnan, M., Kutcher, E., Madgavkar, A., Manyika, J. y Woetzel, J. (2015). The Power of Parity: How Advancing Women's Equality Can Add \$12 Trillion To Global Growth. *McKinsey Global Institute*.

Dobra, A. (2011). Microfinance: Champion in Poverty Alleviation and Failure in Female Empowerment. *International Politik und Gesellschaft*, 3(3), pp. 134-144.

- Duflo, E. (2012). Women Empowerment and Economic Development. *Journal of Economic Literature*, 50(4), pp. 1051-1079.
- Ekele, F., Zubairu, U., Ayorinde, A., y Abdul-Waheed, D. (2018). Empowering Nigerian Women Entrepreneurs through Microfinance. *Journal of Economics and Business Research*, 14(2), pp. 81-96.
- El Hadidi, H. (2018). The Impact of Microfinance on Female Empowerment in Egypt. *Arab Journal of Administration*, 38(1), pp. 263-276.
- Enciclopedia Británica (2022). Minna – Nigeria. Recuperado el 17 de febrero de 2022 de <https://www.britannica.com/place/Minna-Nigeria>
- Falola, T.O. (2022). The role of Nigerian Women. *Enciclopedia Británica*. Recuperado el 17 de febrero de 2022 de <https://www.britannica.com/topic/role-of-Nigerian-women-1360615>
- Gibb, S. (2008). Microfinance's Impact on Education, Poverty, and Empowerment: A Case Study from the Bolivian Altiplano. Development Research Working Paper 4/2008, *Institute for Advanced Development Studies (INESAD)*.
- Gonzales, R. A., Aranda, P., y Mendizábal, J. (2016). Is microfinance truly useless for poverty reduction and women empowerment? A bayesian spatial-propensity score matching evaluation in Bolivia. *PEP working paper series*.
- Hansen N., Huis M.A., Lensink R. (2021). Microfinance Services and Women's Empowerment. En: San-Jose L., Retolaza J.L., van Liedekerke L. (eds), *Handbook on Ethics in Finance*. International Handbooks in Business Ethics. Springer, Cham.
- Hickel, J. (10 de junio de 2015). The microfinance delusion: who really wins? *The Guardian*. Recuperado el 14 de marzo de 2022 de <https://www.theguardian.com/global-development-professionals-network/2015/jun/10/the-microfinance-delusion-who-really-wins>
- International Labour Office (2021). Small change, Big changes: Women and Microfinance.
- Kabeer, N. (1999). Resources, agency, achievements: Reflections on the measurement of women's empowerment. *Development and change*, 30(3), pp. 435-464.
- La Torre, M. (2006) A New Conception of Microfinance. En: *Microfinance. Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions*. Palgrave Macmillan, London.
- Leach, F. y Sitaram, S. (2002). Microfinance and women's empowerment: A lesson from India. *Development in Practice*, 12(5), pp. 575–588.
- Ledgerwood, J. (2013). *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*. Washington, DC: World Bank.
- Microfinance Centre (2018). *Microfinance in Europe Social Performance Management*. Varsovia: Microfinance Centre.

- Nathaniel, O. (2019). Microcredit as a strategy for poverty reduction in Nigeria: a systematic review of literature. *Global Journal of Social Sciences*, 18, pp. 53-64
- Peterson, D. y Powers, T. (2019). Women as Drivers of Economic Growth. *S&P Globals*. Recuperado el 20 de diciembre de <https://www.spglobal.com/en/research-insights/featured/women-as-drivers-of-economic-growth>
- Pomeranz, D. (2014). The promise of microfinance and women's empowerment: What does the evidence say? *EY Thought Leadership Series*.
- Pro Mujer (2022). Pro Mujer Bolivia. Recuperado el 26 de febrero de 2022 de <https://promujer.org.bo/>
- Pytkowska, J. (2021). Microfinance in Europe: Survey Report 2020 edition. *European Microfinance Network*.
- Revenga, A. y Shetty, S. (2012). Empowering women is smart economics. *FINANCE & DEVELOPMENT (FMI)*, 49(1), pp. 40-43.
- Robinson, A. (2009) Microfinance and women: assumptions and reality for empowerment impact. *Australian Institute of International Affairs*. Recuperado el 22 de enero de 2022 de <http://www.internationalaffairs.org.au/australia-outlook/microfinance-women-assumptions-reality-empowerment-impact/>
- Trezza, S. (2006). Products and Services in Modern Microfinance. En: *Microfinance. Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions*. Palgrave Macmillan, London.
- UN Women (2021). Facts and Figures: Economic Empowerment. Recuperado el 28 de octubre de 2021 de <https://www.unwomen.org/en/what-we-do/economic-empowerment/facts-and-figures>
- Wikstra, S. (15 de junio de 2019). Microcredit was a hugely hyped solution to global poverty. What happened? *VOX*. Recuperado el 25 de octubre de 2021 de <https://www.vox.com/future-perfect/2019/1/15/18182167/microcredit-microfinance-poverty-grameen-bank-yunus>
- Wolfe, D. (9 de octubre de 2020). Microfinance and its world-changing potential. *WorldVision*. Recuperado el 5 de enero de 2022 de <https://www.worldvision.ca/stories/economic-empowerment/microfinance-what-it-is-and-how-it-works>
- World Economic Forum (2021). *Global Gender Gap Report 2021*. Cologny: World Economic Forum.
- Zeller, M. (2003). Models of Rural Financial Institutions. Lead Theme Paper. *Paving the Way Forward for Rural Finance an International Conference on Best Practices*.