

DOCUMENTOS DE DEBATE

MICROFINANZAS, MICROCRÉDITOS Y GÉNERO EN SENEGAL

Josefa Calero Serrano

www.fundacionideas.es

Las opiniones reflejadas en este documento sólo vinculan al autor y no necesariamente a la Fundación IDEAS.

DD
17/2010



Josefa Calero Serrano es asistente de investigación del Área de Internacional y Cooperación de la Fundación IDEAS para el Progreso.

Publicaciones de la Fundación IDEAS para el Progreso

Informes: son análisis de mayor extensión llevados a cabo por equipos de científicos y expertos en los que la Fundación IDEAS refleja su posición.

Documentos de Trabajo: son análisis más breves llevados a cabo por equipos de científicos y expertos en los que la Fundación IDEAS refleja su posición.

Documentos de Debate: son documentos elaborados por científicos y expertos de la Fundación IDEAS y colaboradores externos que no necesariamente reflejan las posiciones de la Fundación.

Artículos de Análisis: son artículos de opinión donde el autor libremente expone sus puntos de vista sobre un asunto concreto, sin reflejar las posiciones de la Fundación.

Editado por Fundación IDEAS
c/ Gobelos 31, 28023 Madrid
Telf. +34 915 820 091
Fax. +34 915 820 090
www.fundacionideas.es

ISBN: 978-84-15018-40-7
Depósito legal: M-43671-2010

1

Introducción

En noviembre de 2011 España será sede de la Cumbre Mundial del Microcrédito 2011, que reunirá a 2.000 profesionales de las microfinanzas de más de 100 países. Se centrará, entre otros asuntos, en cómo llegar a las poblaciones más pobres, favorecer el poder de toma de decisión de las mujeres, construir instituciones financieramente sostenibles y asegurar un impacto positivo medible en la vida de la población beneficiaria y sus familias.

Este documento hace una revisión de la configuración y funcionamiento de los programas de microcréditos y microfinanzas desde su aparición hasta la actualidad, bajo una mirada analítica y crítica. El trabajo aborda cuestiones sobre la necesidad de realizar un tratamiento más riguroso a la hora de hablar de microcréditos y microfinanzas, porque aunque parezcan dos caras de una misma moneda, son realidades distintas. Si bien ambos aspectos tienen puntos en común, hay también notables diferencias tanto en su objetivo subyacente como en su base conceptual y funcional. Por tanto, su planteamiento a la hora de abordar la reducción de la pobreza y la cuestión del “empoderamiento” de la mujer es distinto.

En el documento se cuestiona que los microcréditos dirigidos a mujeres sean *per se* un instrumento eficaz para la reducción de la pobreza y para el fortalecimiento de su posición social y económica. La presunción de que el acceso de la mujer al microcrédito lleva a mayores ingresos derivados de la actividad empresarial propia de la mujer también debe ser matizada. Por ello, es importante señalar que cuando se diseña un programa de microcréditos, se debe tener en cuenta la sociedad, cultura, etnia e instituciones del lugar donde va a ser implantado. Aunque el éxito de los programas de microcréditos y microfinanzas es creciente, no está asegurado y exige un esfuerzo constante conocer y saber adaptar el marco del microcrédito a los aspectos endógenos del contexto en el que se da, para que sea eficaz en el cumplimiento de sus objetivos.

La estructura del documento está dividida en cinco secciones. En la sección segunda se define qué son los microcréditos y microfinanzas, las diferencias existentes entre ambos y sus efectos. La sección tercera se centra en el estudio del caso de Senegal, y está dividida a su vez en tres puntos: la situación de la industria microfinanciera en Senegal, la cuestión del género y los resultados que han tenido estos programas. En la sección cuarta se exponen cinco retos que deben abordar los programas de microfinanzas y microcréditos en su doble fin de lucha contra la pobreza y empoderamiento de la mujer. En la sección quinta y última se expondrán las conclusiones principales del documento.

2

Microcréditos y microfinanzas: definiciones, diferencias y efectos

La definición de microcrédito se estableció en la primera Cumbre del Microcrédito en Washington D. C. (1997), definiéndose como: “pequeños préstamos realizados a prestatarios pobres para proyectos de autoempleo que les permitan con los ingresos obtenidos cuidar de sí mismos y sus familias”.

Las microfinanzas abarcan todos los aspectos de la intermediación financiera a nivel local. La estructura consiste habitualmente en instituciones locales que recogen recursos locales y los reasignan localmente. Las microfinanzas incluyen no sólo los créditos sino también los ahorros, los depósitos y otros servicios financieros.

El destino de los microcréditos y la finalidad de las microfinanzas es la creación de autoempleo, en actividades generadoras de ingresos y vivienda para los pobres. En ambos programas es necesario que sea un grupo quien solicite el préstamo donde los integrantes del mismo (prestatarios) son elegidos entre ellos, siendo todos responsables solidarios del préstamo. Los préstamos suelen ser recibidos en forma secuencial de tal manera que el nuevo préstamo estará disponible para el prestatario si el préstamo anterior se reembolsa. Todos los préstamos deben ser pagados en plazos cortos (semanales o quincenales).

De esta manera se ahorran costes administrativos y problemas de agencia, ya que el sentido de la responsabilidad colectiva del reembolso es alentado por el propio grupo. Pero también este mecanismo, que está en la base de las relaciones entre las mujeres a la hora de formar los grupos, puede exacerbar las desigualdades entre mujeres y dejar al margen a las más pobres por mayor riesgo de incumplimiento del pago. De este modo, son las mujeres pobres pero no las más pobres las que acceden a estos programas donde el criterio de elección es la posición que ostente la mujer en la jerarquía local.

Las diferencias entre microcréditos y microfinanzas radican principalmente en los motivos subyacentes y las formas en que los dos operan en la práctica.

El microcrédito tiene en esencia un enfoque no lucrativo para el desarrollo y depende del apoyo externo, mientras que los programas de microfinanzas buscan al menos suficientes ganancias para ser autofinanciables y no se limitan a los créditos, sino que incluyen ahorros, seguros, transferencias de dinero y otros, como ya he señalado.

Los microcréditos están dirigidos a aquella parte de la población que vive en la pobreza extrema¹, especialmente las mujeres pobres. El objetivo principal de los microcréditos es romper el círculo vicioso de la pobreza, especialmente en las zonas rurales, donde el acceso a los servicios financieros es prácticamente nulo. Cuando existen, son servicios financieros informales que ofrecen préstamo con unos intereses usureros. Ello hace que se acrecienten las desigualdades entre las personas que pueden permitirse acceder a estos servicios y los que no. Además, aquellas personas que sí acceden al crédito tienen que pagar unos intereses tan altos que limitan el crecimiento de sus negocios (Evans *et al.*, 1999; Woller y Woodworth, 2001a, b; Anderson *et al.*, 2002).

Las microfinanzas contribuyen al acceso de hogares de bajos ingresos a una gama de servicios financieros de alta calidad para financiar sus actividades generadoras de ingresos, crear activos, estabilizar el consumo y protegerse contra los riesgos.

Los microcréditos se dan a través de organizaciones sin fines de lucro o a través de instituciones de propiedad colectiva como cooperativas. Cuando se realiza a través de instituciones sin fines de lucro que no son propiedad de los prestatarios, se hacen esfuerzos para mantener la tasa de interés a un nivel que garantice la sostenibilidad del programa. En la fijación del tipo de interés se toma como referencia la tasa de interés del mercado para alcanzar la sostenibilidad.

La mayoría de las instituciones de microfinanzas (IMF) empezaron como organizaciones no gubernamentales (ONG), uniones de crédito y otras cooperativas financieras, bancos de desarrollo de propiedad estatal y de ahorro. Un creciente número de IMF están organizadas como entidades con fines de lucro, a menudo porque éste es un requisito para obtener una licencia de las autoridades bancarias para ofrecer servicios de ahorro. Las IMF con fines de lucro pueden ser organizadas como instituciones financieras no bancarias, bancos comerciales que se especializan en microfinanzas o

1 El Banco Mundial define la pobreza extrema como aquellas personas que viven con menos de 1,25 dólares al día.

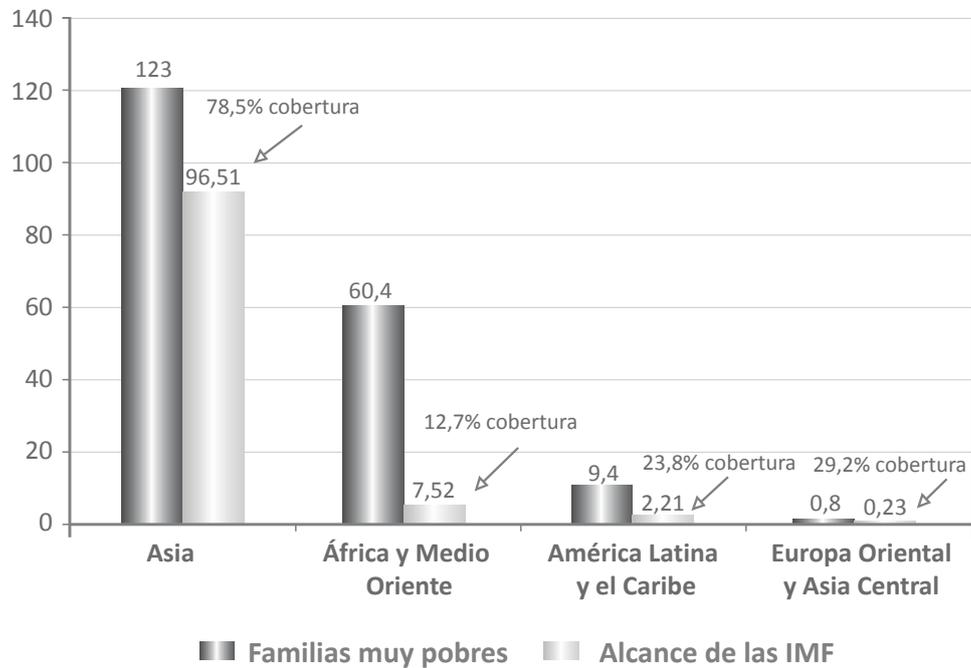
departamentos de microfinanzas de bancos con servicios completos. Las IMF necesitan ser rentables para seguir operando y aunque la mayoría de las IMF no son tan rentables como los bancos comerciales, en los últimos años varias de ellas han llegado a convertirse en lo suficientemente rentables como para integrarse en el sector financiero convencional y atraer a inversores.

Por un lado, la mayoría de los prestatarios de microfinanzas no solo usan el préstamo para iniciar o financiar microempresas. Algunas investigaciones sugieren que solo la mitad o menos de los préstamos son utilizados para propósitos de negocios. El resto se emplea para apoyar una amplia gama de necesidades de dinero en los hogares, incluyendo desde la estabilización del consumo hasta la educación o gastos médicos. Sin embargo, el microcrédito es una buena opción para los préstamos que se utilizan con propósitos de negocios, por ejemplo las personas que han identificado una oportunidad económica y pueden capitalizarla si tienen acceso a una pequeña cantidad de dinero en efectivo.

Los programas de microcréditos también ofrecen formación y asesoramiento a los grupos y centros, con reuniones frecuentes para que las integrantes del grupo compartan experiencias y fortalecer lazos para fomentar una mayor calidad del grupo. Se hace especial énfasis en el capital humano asesorándoles en sus actividades económicas para que sean medioambientalmente sostenibles. Además, los programas de microcréditos promueven y facilitan la utilización de tecnología y comunicaciones, como teléfonos móviles y ordenadores, a sus actividades económicas. Por contra, los programas de microfinanzas no llevan aparejados programas complementarios de asesoramiento, más allá de lo que son servicios financieros.

El Gráfico 1 muestra la relación entre el número de familias que viven en la pobreza absoluta en cada región (es decir, aquellas que viven con menos de USD\$1 diario ajustado a la PPA²) y el número reportado por región de familias más pobres que recibieron un microcrédito a fines del 2007. La conclusión que sacamos es que el hecho de que los programas iniciales de microcréditos del sur de Asia hayan tenido en términos generales resultados satisfactorios no hace que el éxito de éstos se pueda generalizar también para África. Un uso mucho menor en África que en otras partes del mundo pone de relieve que existen problemas de acceso a estos programas por parte de la población más pobre. Este menor acceso debe ser objeto de evaluación y explicación.

2 Paridad de poder adquisitivo.

Gráfico 1. El acceso a los microcréditos por regiones a finales del 2007

Fuente: Informe para la Campaña de la Cumbre de Microcréditos 2009.

La Tabla 1 confirma los resultados del Gráfico 1. Si nos fijamos en el número de clientes mujeres más pobres en 2007, vemos que en todas las regiones, excepto en África subsahariana, ha aumentado su número con respecto al 2006. También hay que señalar que el crecimiento del número de clientes más pobres entre 2007 y 2006 ha sido muy suave en comparación con el crecimiento en otras regiones. Estos resultados ponen de relevancia el menor acceso a las microfinanzas en África y, especialmente, en su cobertura a las capas más pobres de la población. Por tanto, si la cobertura de los microcréditos y microfinanzas no llega a su población objetivo, las personas que viven en la extrema pobreza, los índices de pobreza no se verán disminuidos a través de estas vías.

La mayoría de los programas de microfinanzas y microcréditos están dirigidos exclusivamente hacia las mujeres con la pretensión de empoderarlas. Las razones de la apuesta a favor de mujeres obedecen a razones muy diferentes. Hay programas que señalan que las mujeres están entre la población más pobre y vulnerable. Otros dicen que empoderar a la mujer para que tenga mayor capacidad de decisión es crucial para un mayor crecimiento económico y desarrollo. Otra motivación que reina en la

Tabla 1. División por región de los datos microfinancieros

Región	Nº de programas que reportaron datos	Nº total de clientes en 2006	Nº total de clientes en 2007	Nº de clientes más pobres en 2006	Nº de clientes más pobres en 2007	Nº de clientes mujeres más pobres en 2006	Nº de clientes mujeres más pobres en 2007
África Subsahariana	935	8.441.416	9.189.825	6.182.812	6.379.707	4.036.017	3.992.752
Asia y el Pacífico	1.727	112.714.909	124.438.919	83.755.659	96.514.127	72.934.477	82.186.663
América Latina y el Caribe	613	6.755.569	7.772.769	1.978.145	2.206.718	1.384.338	1.450.669
Medio Oriente y África del Norte	85	1.722.274	3.310.477	755.682	1.140.999	621.111	890.418
Total de los países en desarrollo	3.360	129.604.168	149.711.990	92.672.298	106.241.551	78.975.943	88.520.502
América del Norte y Europa Occidental	127	54.466	176.958	25.265	109.318	11.765	72.576
Europa Oriental y Asia Central	65	3.372.280	4.936.877	225.011	233.810	142.873	133.815
Total de los países industrializados	192	3.426.746	5.113.835	250.276	343.128	154.638	206.391
Total mundial	3.552	133.030.914	154.825.825	92.922.574	106.584.679	79.130.581	88.726.893

Fuente: Informe para la Campaña de la Cumbre de Microcréditos 2009.

literatura es que incrementar los recursos de la mujer resulta en un mayor bienestar de la familia, especialmente de los niños. Finalmente, las instituciones microfinancieras creen que las mujeres son los clientes ideales dadas las altas tasas de devolución que presentan (Swain y Wallentin, 2007).

Los indicadores de acceso a servicios financieros como el número de mujeres afiliadas a programas de microcréditos no pueden utilizarse como indicadores de empoderamiento. Los altos niveles de reembolso, que en la mayoría de los casos es el 95%, por parte de las mujeres, no indican que las mujeres hayan utilizado los propios préstamos. Los hombres pueden hacerse con los préstamos de las mujeres o las mujeres pueden optar por invertir los préstamos en las actividades de los hombres. La elevada demanda de préstamos por las mujeres puede ser más un signo de la presión social para acceder a recursos externos para los parientes o esposos que de empoderamiento.

Muy pocos son los estudios que investigan el impacto de las microfinanzas y microcréditos en el empoderamiento de la mujer. La mayoría de ellos, con objeto de medir el efecto de los microcréditos sobre el empoderamiento de la mujer, utilizan una definición de empoderamiento que o bien está sobreestimada, o bien no tiene en cuenta

ta aspectos relevantes. Ciertamente, la medición del empoderamiento en sí ya es un problema, ya que no es directamente observada y comprende muchos aspectos.

Pero la laguna fundamental de los programas de microcréditos y microfinanzas no solo ha consistido en la definición de empoderamiento, si no también en su medición, que es compleja. Como el empoderamiento económico de la mujer es una variable inobservable ha de ser tratada como una variable latente, es decir, es una variable que no está bajo observación directa, sino que es inferida a partir de otras variables que se observan directamente³.

La mayoría de los estudios construyen un índice o indicador de empoderamiento de la mujer. Por ejemplo, Hashemi *et al.* (1996) midieron el cambio de empoderamiento de la mujer a través de un estudio etnográfico y una encuesta. Su análisis se centra en una muestra de 1.300 mujeres para medir los efectos de Grameen Bank sobre el empoderamiento. Para ello, crearon un indicador⁴ de empoderamiento que descansaba en ocho aspectos: movilidad, seguridad económica, posibilidad de hacer pequeñas y grandes compras, involucración en las decisiones del hogar, libertad y autonomía respecto a las presiones familiares, interés por la política, participación en actos públicos y campañas políticas.

Estudios en Bangladesh revelan que aproximadamente el 50% de los préstamos contraídos por las mujeres fueron utilizados para actividades productivas de los hombres, mientras que otra parte significativa se utilizó para las actividades no productivas, como el consumo o el almacenamiento y la reventa de bienes o los préstamos a mayor interés (White, 1995). Goetz y Gupta (1996) en un estudio de 275 mujeres se encontraron con que las mujeres tenían el control total de los préstamos en solo el 17,8% de los casos y hasta en el 21,7% no tenían ningún control. En África, Mayoux (1999) señala, tras la evaluación de quince programas diferentes de microfinanzas, que el grado de empoderamiento está fuertemente sujeto a normas sociales y tradiciones inflexibles. Holvost (2005) señala en su estudio de programas de microfinanzas en zonas rurales de Kenya que cuando el crédito es canalizado a través de un grupo de mujeres y éste es acompañado de medidas de intermediación social, sí que se observan cambios sustanciales en quién toma las decisiones dentro del hogar, ganando mayor poder de negociación las mujeres.

- 3 El error de muchos estudios ha sido el tratar la variable latente del empoderamiento como una variable observada, interpretando las variables ordinales utilizadas para su medición como variables continuas.
- 4 Aunque el uso de índices e indicadores puede ser un instrumento útil para medir empoderamiento, sin embargo debe ser considerada una técnica inapropiada, ya que es una elección arbitraria la ponderación de las *proxys* de empoderamiento utilizadas.

Los resultados comentados señalan que el desafío de los micropréstamos no requiere aumentar el número de instituciones microfinancieras en la región, sino rediseñar el mecanismo de participación a través de grupos. En el caso de África subsahariana, se convierten más en una medida de presión para asegurar la devolución de los créditos, más que en un mecanismo para poner en común los intereses de las mujeres. Por otro lado, está dejando fuera a aquellas mujeres más pobres.

3**El estudio del caso senegalés**

Senegal resulta de especial interés para el estudio de las instituciones de microcréditos y microfinanzas, dado el papel que juega la religión en la sociedad respecto a los derechos y estatus de las mujeres senegalesas. El 95% de la población es musulmana y más de la mitad de los hogares son polígamos. Al igual que las microfinanzas, la poligamia es una estructura que tiene el potencial de fomentar las economías de agencia entre los miembros del hogar presentándose como una unidad rica de análisis para comprender los roles de género en la sociedad senegalesa contemporánea.

3.1 Las instituciones microfinancieras en Senegal

El sistema financiero de Senegal se compone de aproximadamente diecinueve⁵ bancos comerciales. Solo el 2,6% de la población tiene una cuenta bancaria. Ante la falta de interés de los bancos para apoyar a las pequeñas y medianas empresas, las microfinanzas han cubierto ese nicho de mercado. Ahí radica el éxito de las entidades microfinancieras, que son las figuras intermedias entre las asociaciones tradicionales y los bancos comerciales que operan en Senegal. Ninguno de estos dos tipos de entidades cubrían adecuadamente las necesidades de financiación de las áreas rurales y de las personas sin garantías físicas que quedan excluidas del sistema financiero tradicional.

El sector de las microfinanzas en Senegal, que empezó a surgir en los ochenta, ha multiplicado su número durante la década de los noventa. La importancia de este sector en el país ha sido tal que el Gobierno senegalés creó el “Ministerio de Familia, de la Seguridad Alimentaria, del Empresariado Femenino, de las Microfinanzas y de la Infancia” que, entre sus competencias, tiene programas dirigidos a las microfinanzas y al empoderamiento de la mujer empresarial. Durante el periodo 1997-2008, el

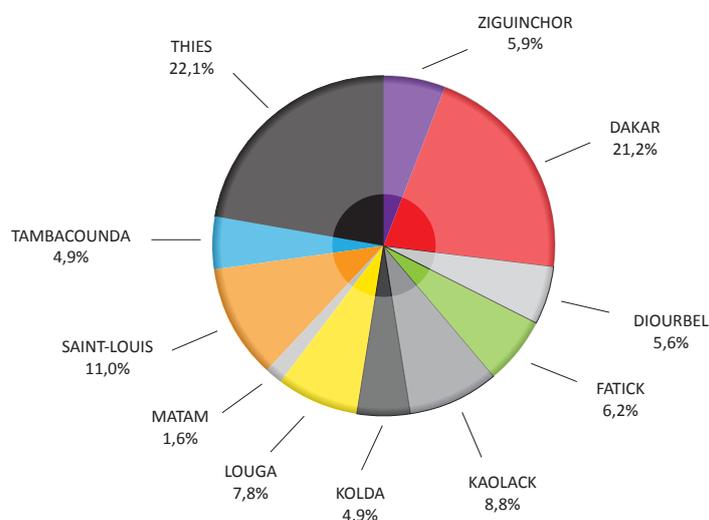
5 Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie, 2008.

sector ha experimentado un rápido crecimiento en el número de instituciones microfinancieras legalmente autorizadas, aumentó de 18 a 949 a finales del 2008. En 2008 el saldo promedio del préstamo era de 500 dólares y el número de personas beneficiarias alcanzó las 220.000 personas.

Tres son los principales tipos de instituciones microfinancieras que operan en el país⁶:

1. **Instituciones de miembros**, que son autogestionadas mayoritariamente por los mutualistas.
2. **Instituciones de clientes**, que son organizaciones cuya actividad principal es la gestión de créditos sin la necesidad de disponer de ahorro previo a su solicitud.
3. **ONG y otras organizaciones**, cuya actividad principal no son los microcréditos, pero constituyen una más de sus actividades.

Gráfico 2. La distribución geográfica de las instituciones microfinancieras (datos del 2008)



Fuente: Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie.

6 Dentro del mercado microfinanciero de Senegal hay ocho entidades que concentran el 95% del mismo en el año 2010: Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production; Crédit Mutuel du Sénégal; Mutuel des Femmes de Grand Yoff; Réseau des Caisses d'Épargne et de Crédit des Femmes de Dakar; Réseau des Mutuelles d'Épargne et de Crédit de l'Unacois (REMECU); Union des Mutuelles du Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et le Crédit au Sénégal; Union des Mutuelles d'Épargne et de Crédit (UMECU-DEF).

Sin embargo, el Gráfico 2 muestra que la distribución de las instituciones microfinancieras en el territorio está desequilibrada. Hay zonas de alta concentración (Dakar y Thies: 40%) y otras donde la presencia de instituciones microfinancieras es marginal (Diourbel, Fatick, Kolda, Matam y Tambacounda). A pesar de su notable crecimiento en los últimos años, el sector se enfrenta a una serie de limitaciones y debilidades que pueden obstaculizar su desarrollo. La profesionalización de las instituciones es uno de los temas más preocupantes, así como un suministro viable y sostenible de los productos y servicios de microfinanzas, en particular en las zonas rurales.

El programa de microfinanzas más extendido es la *tontine*, la versión senegalesa de las asociaciones rotatorias de ahorro y crédito (ROSCA). Estas asociaciones ofrecen a sus miembros, exclusivamente mujeres, a través de un mecanismo de ahorro y crédito autónomo, acceder a servicios financieros informales. El modelo *tontine* es el más común entre las mujeres senegalesas, las participantes contribuyen con una cantidad fija de dinero en efectivo a un fondo común en intervalos regulares (por general, semanal o mensual). En cada periodo, el fondo se adjudica a una destinataria, de acuerdo con criterios decididos previamente y que tienen en cuenta las necesidades personales. En los siguientes periodos, las mujeres que ya han recibido la ayuda del fondo no son elegibles, de forma que se producen tantas vueltas como números de mujeres en el grupo. Una vez que el ciclo se ha completado, las participantes pueden adoptar la decisión de parar o iniciar un nuevo ciclo.

La popularidad de la *tontine* entre mujeres senegalesas se debe a que cuenta con una estructura que refleja la importancia de las relaciones recíprocas en la cultura de África Occidental. Basado en la tradición de intercambio de sabiduría, la *tontine* sirve como un espacio exclusivo de la mujer que proporciona a las participantes la oportunidad de compartir conocimientos, fomentar la solidaridad de grupo y apoyo de las redes, y para construir la independencia económica de sus maridos (Kane, 2001).

Las tendencias actuales hacen hincapié en el crédito como medio principal de acceso a los derechos económicos de la mujer y empoderamiento social. Sin embargo, el poder social está supeditado a una mayor capacidad de las microfinanzas para actuar en primer lugar como una herramienta de mitigación de la pobreza efectiva. En consecuencia, ¿en qué medida las microfinanzas contribuyen a la reducción de la pobreza en Senegal?

La forma en que la estructura de las microfinanzas ha ido evolucionando desde la década de los noventa suscita preocupaciones sobre la capacidad de los programas de microfinanzas para reducir la pobreza de hoy en Senegal. En la actualidad, los procesos de acceso al crédito por parte de los grupos son innovadores. Las mujeres antes

de esperar a que los programas internacionales provean fondos han ido directamente a los propios bancos, siendo las estructuras locales las encargadas de garantizar los servicios microfinancieros. Esta afirmación, sin embargo, no significa que la demanda de servicios de crédito formalizado sea baja. En cambio, muchos estudios señalan que la demanda de servicios de crédito formalizado es mucho mayor que la oferta de préstamos destinados a los pobres, acentuando la necesidad de un mayor volumen de crédito institucionalizado por parte de las instituciones microfinancieras.

Ante la escasez de servicios financieros formalizados, el préstamo al que las mujeres acceden hoy en día es más caro. Por esta razón, el microcrédito sigue siendo en gran parte inaccesible a aquéllos que más lo necesitan. Al igual que muchos bancos comerciales, las instituciones locales prefieren prestar a una única persona, ya que las instituciones bancarias locales no son creadas para servir a grupos de microempresarios. Por tanto, las mujeres del grupo se presentan al banco como un único individuo representado en la figura del presidente a quien se le concede el préstamo. Por ello, el presidente tiene que ser la persona con la mejor capacidad social, financiera y reputación en la comunidad, contando además con una propiedad como garantía física. Esto asegura que el préstamo asignado por el banco sea el mayor posible.

El tesorero organiza el reparto y el reembolso de los fondos entre los socios de modo que el préstamo sea pagado en su totalidad y puntualmente a la institución de crédito local. Las estadísticas muestran que la devolución del préstamo alcanza prácticamente el cien por cien. Esto refleja la responsabilidad colectiva engendrada por la estructura de microfinanzas evolucionada; los miembros del grupo entienden que si no pagan, sus ahorros y la propiedad física del presidente será liquidada, por lo que la presión de los compañeros es el principal mecanismo para que el reembolso de los préstamos sea efectivo.

Ello hace que los grupos estén compuestos de mujeres con un nivel socioeconómico similar, siendo las mujeres más pobres consideradas miembros riesgosos del grupo, porque se “comen su dinero” en lugar de invertirlo en un negocio y luego no les es posible devolver el préstamo. Ello repercute en que las prácticas financieras entre mujeres difieran según su estatus social y sus límites financieros.

3.2 La cuestión del género en Senegal

“El ‘empoderamiento’ se refiere a la ampliación de la habilidad de la mujer de hacer elecciones estratégicas en su vida en un contexto en el que esta habilidad solía estar

limitada”.⁷ Esta definición de empoderamiento como punto de partida denota tres características del concepto: dinámico, individual y colectivo.

Hablar de empoderamiento es hablar tanto de un objetivo como de un proceso y un resultado. Este resultado no puede entenderse como una situación estática, como si fuese una meta única a conseguir, sino que es necesario que sea un proceso dinámico que se adapte al carácter cambiante de las relaciones de género. Por ello, resulta preferible no hablar de “empoderamiento”, sino de “proceso de empoderamiento”.

La dimensión individual del empoderamiento contempla el trabajo personal de cada mujer, de concienciarse de sus capacidades y habilidades individuales y construir una autoestima que le permita autonomía, tanto para satisfacer necesidades materiales como simbólicas, como es el reconocimiento social.

La dimensión colectiva toma como base la dimensión individual para que, a través de la fuerza y la unión, las mujeres puedan incidir y visibilizar sus demandas. Ello exige antes un reconocimiento de su situación y conciencia de la desigualdad de género y un posicionamiento común para enfrentarse a esa desigualdad.

A raíz de la III Conferencia Mundial sobre la Mujer en Nairobi en 1985 se inició un movimiento de expansión de los programas de microcrédito destinados a mujeres en África como instrumento de reducción de la pobreza. La mujer en África, en la mayoría de los casos, está marginada de todo acceso a servicios financieros y cuentan con menos medios para emprender un negocio, por lo que el microcrédito se concibió como un instrumento para conseguir el empoderamiento económico y social de las mujeres y ponerlas al mismo nivel en derechos con respecto a los hombres.

La evidencia empírica tras los programas de los años setenta de Grameen Bank en Bangladesh mostraban a las mujeres como los clientes ideales. Los altos índices de devolución del préstamo y los aumentos del bienestar de la familia crearon una imagen positiva del microcrédito, tanto de ser un programa sostenible económicamente como una herramienta eficaz para erradicar la pobreza que rápidamente se copió a otros países en desarrollo.

Muchos grupos de *lobbys*, donantes y ONG asumieron que si la mujer era la única beneficiaria del microcrédito habría una mejora cualitativa y cuantitativa de la nutrición, la educación, la salud en el hogar, principalmente la de los niños. Pero, además,

7 Definición del glosario de United Nations International Research and Training Institute for the Advancement of Women (UN-INSTRAW): <http://www.un-instraw.org/peace-and-security/knowledge-management/gps-glossary.html>.

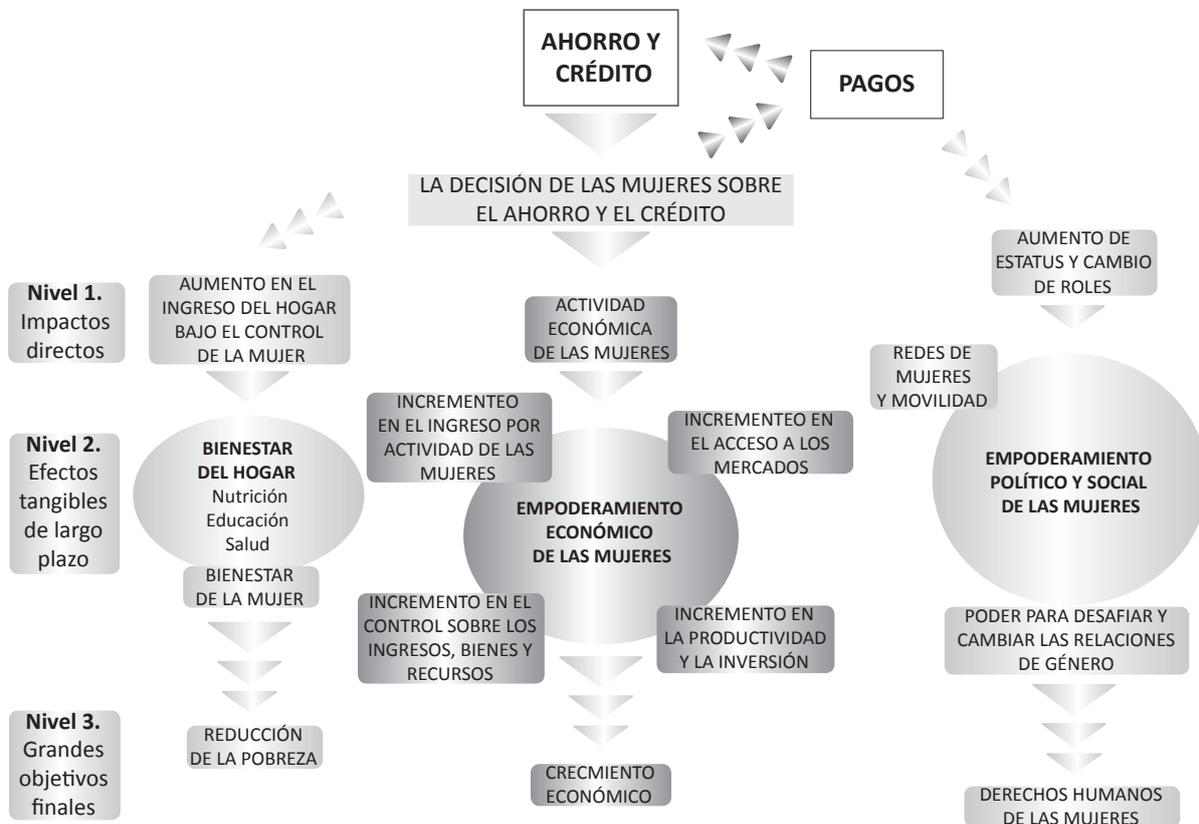
se esperaba del microcrédito un objetivo más ambicioso: contribuir a la creación de capacidades sociales en las mujeres beneficiarias a través de un fortalecimiento de sus redes y de su independencia social y política.

Muchos estudios se centran únicamente en facilitar el acceso a servicios financieros como instrumento para fortalecer el poder económico de la mujer. Sin embargo, cobertura financiera no significa empoderamiento. Si bien el ingreso es un componente crucial en el aumento del poder social de la mujer, hay que apuntar que los microcréditos empoderan a las mujeres si éstas tienen éxito en la captura y explotación de su propio dinero. El Gráfico 3 resume todos los supuestos que deben ser cuestionados a la hora de evaluar si un microcrédito o programa de microfinanza consigue el empoderamiento económico, político y social de las mujeres, tanto los factores que confluyen en ese proceso como el resultado de esa confluencia. Hay múltiples corrientes de ingresos que fluyen en los hogares (por ejemplo, remesas) así como presiones sociales de dentro y fuera del hogar que condicionan los resultados de los microcréditos y microfinanzas en el objetivo de empoderar a las mujeres.

Dentro de todos los aspectos endógenos que interactúan con los programas de microcréditos, son importantes las diferencias entre el mundo rural y el urbano, del mismo modo que las hay entre zonas rurales respecto al papel de la mujer en diferentes etnias. Dichas diferencias se manifiestan principalmente en el acceso al mercado, en el papel del hombre como condicionante de la expansión de la actividad económica de la mujer y en la posibilidad de acceso a la tierra. Además, hay que matizar que estamos en un entorno de economía informal donde la segregación marca las relaciones en el mismo. Otra cuestión de relevancia es si se trata de una sociedad donde predomina la monogamia o la poligamia, ya que los roles de la mujer y la complejidad de las relaciones es mayor y el poder de negociación de la mujer se debilita aún más.

Uno de los aspectos cruciales que primero se cuestiona de los microcréditos es su éxito en la gestión de la confluencia de la autoridad pública del hombre con la autonomía financiera de la mujer. Cuando una mujer senegalesa participa en un grupo de microcréditos, ¿es la mujer quien decide y administra el dinero del préstamo o la mujer simplemente actúa como conducto para el crédito a los hombres? La elección de compartir el préstamo podría ser considerada como un ejemplo de negociación que permite a los hombres un acceso a financiación, pero puede ser considerado como una plataforma para las mujeres para obtener beneficios de su marido en el futuro. Cuando se pregunta a las mujeres senegalesas por qué deciden compartir los ingresos procedentes de préstamos, responden que “préstamos con participación hoy de los hombres, podrían significar acceder a algunos de los bienes de su esposo mañana” (Duffy-Tumasaz, 2009).

Gráfico 3. Los supuestos que deben ser cuestionados en el análisis del empoderamiento a través de las microfinanzas y los microcréditos



Fuente: elaboración propia.

El estudio del proceso de empoderamiento de las mujeres senegalesas está fuertemente relacionado con la fluctuante evolución del acceso de los hombres a los recursos financieros en Senegal en los últimos cincuenta años. Entre 1960 y 1985, el Gobierno senegalés instauró el Programa Agrícola donde el crédito era accesible a los hombres agricultores de la élite a través de cooperativas agrícolas subvencionadas por el Estado, reforzando así el poder patriarcal en la sociedad. Las desigualdades se intensificaron dentro de la sociedad senegalesa, ya que las mujeres no contaban con ninguna facilidad para realizar ningún tipo de actividad si no contaban con el consentimiento de su marido, lo cual implicaba que las mujeres que optaban por realizar actividades agrícolas jugaban con gran desventaja e impedimentos. A partir de los años ochenta bajo el mandato del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, el Gobierno senegalés tuvo que abolir las cooperativas agrícolas, principal canal a través de cual los agricultores recibían el apoyo del Gobierno.

En 1986, se inicia lo que los expertos han llamado una “crisis de masculinidad”, ya que el hombre tras el corte de las ayudas redujo su producción agrícola, lo cual implicó un descrédito en su papel como *breadwinner* dentro de la unidad familiar. En términos del contrato conyugal senegalés, el hombre debe cumplir dos obligaciones: proveer de alimentos a su familia y disponer de tierra y las herramientas necesarias para que los miembros de la familia puedan realizar su actividad agrícola. Si el hombre cumple con estas obligaciones, la mujer está obligada a seguir el dictamen del marido; si el hombre no las cumple, esa obligación desaparece y las mujeres están legitimadas para llevar a cabo actividades económicas que traigan ingresos al hogar (Perry, 2005).

En los años ochenta proliferó la creación de mercados semanales (*luomas*) en las áreas rurales, como punto neurálgico económico que vinieron a sustituir a las cooperativas agrícolas. En los *luomas*, las mujeres senegalesas empezaron a vender los productos agrícolas que obtenían del cultivo de sus propias tierras gracias al apoyo financiero de los microcréditos, que hicieron su aparición en el país en esta década. Los *luomas* daban a la mujer un nuevo acceso al mercado y los microcréditos acceso a financiación, iniciándose un proceso en el que la mujer senegalesa se convierte en la base de la fuerza laboral de la producción agroalimentaria⁸.

Los efectos del *luoma* van más allá y es que el acudir al *luoma* implicaba movilidad y, por tanto, disminución del control del hombre sobre la mujer. Por eso, a través del comercio, el trabajo en el mercado y el cultivo de sus campos, las mujeres empezaron a ganar no solo independencia económica, sino también social. Esto no quiere decir que las mujeres estén acumulando mayor poder político o económico, sino que están ganando autonomía a través de su poder de decisión sobre su trabajo, sus ingresos y sus recursos.

Pero la aparición de los *luomas* no es la panacea para el empoderamiento económico de la mujer, ya que en la sociedad senegalesa hay límites estructurales a la autonomía de la mujer. Costumbres patriarcales hacen difícil poseer factores productivos como tierra, ganado y equipos. Por ley solo el hombre puede heredar y no existe un sistema de compra de tierras. En consecuencia, las mujeres senegalesas rurales dependen del hombre para los principales factores de producción en la agricultura, y los ingresos del pequeño comercio no son tan altos para conseguir que la actividad agrícola sea prescindible como la principal fuente de ingresos.

8 En 2010, las mujeres representan el 43% del total de la fuerza laboral, el 77% de esa fuerza laboral se concentra en el sector agrícola mientras que el 22% restante lo hace en los sectores no agrícolas.

Las mujeres en matrimonios polígamos deben mantener presupuestos separados de las co-esposas (Callaway y Creevy, 1994). Esta norma cultural sugiere que las co-esposas pueden tener un mayor control sobre sus ingresos que sus contrapartes monógamas. En el entorno de la ciudad, la poligamia diversifica el espectro de posibles acuerdos de vida de las familias. En las zonas rurales, la agricultura domina la actividad económica de las mujeres fuera del hogar, lo cual hace que la probabilidad de que las co-esposas compartan la casa con el resto de esposas y su marido sea alta. En las ciudades, sin embargo, las co-esposas tienen más oportunidades de vivir separadas porque la actividad económica familiar no se limita a la actividad agrícola, por lo que puede haber tantas casas como co-esposas tenga el marido. Ello implica que las mujeres que viven separadas del resto de co-esposas tienden a reivindicar su figura de cabeza del hogar. Por el contrario, las mujeres que comparten su casa con el resto de co-esposas consideran a su marido como cabeza de familia.

La poligamia puede ser considerada como una ideología que ayuda y apoya la transformación del acceso a los servicios financieros en un mayor poder social y económico. Pero hay que matizar que no todas las co-esposas son igualmente “empoderadas”: solo aquellas mujeres que consiguen transformar el acceso a financiación en poder social tienden a ser aquéllas que se han liberado de tener que compartir lazos con el resto de co-esposas.

El acceso a servicios financieros y la independencia económica ha demostrado ser fundamental para el empoderamiento social y económico de la mujer senegalesa, siempre y cuando el contexto en el que se desenvuelva acompañe. La interacción de los roles en la unidad familiar, la religión, el ámbito rural/urbano en el funcionamiento de los programas de microfinanzas y microcréditos sugieren que la clave económica es imprescindible, pero no es una condición suficiente para el empoderamiento económico, social y político de la mujer senegalesa.

3.3 Resultados de los microcréditos y microfinanzas en Senegal

Los programas de microcréditos carecen de mecanismos de evaluación que nos den datos del grado de empoderamiento de la mujer conseguido gracias al acceso a dichos programas. Esta es una de las carencias fundamentales de los programas de microcréditos, en general, de los programas de microfinanzas. Como señalaba anteriormente, son pocos los estudios que cuentan con programas de evaluación y, en la mayoría de los casos, la estimación del empoderamiento es errónea al considerar la variable empoderamiento económico como una variable observada y no latente.

Especialmente para África subsahariana y, en concreto, para Senegal, no existen estudios que estimen el grado de empoderamiento de la mujer senegalesa gracias a los programas de microcrédito. En marzo de 2010 la Universidad de San Luis de Senegal, la Fundación Magdala y la Universidad de Almería prepararon, a través de un proyecto de la AECID, un plan de trabajo para evaluar el impacto que ha tenido la concesión de microcréditos en el proceso de empoderamiento de las mujeres senegalesas. Dicha evaluación se encuentra actualmente en curso y, por tanto, todavía no contamos con sus conclusiones fundamentales.

Ante esta situación de partida, se estimará a raíz del análisis de ocho indicadores indirectos subyacentes en el proceso de empoderamiento (Tabla 2), cuál es el grado de éxito de los micropréstamos. El grado de empoderamiento es inferido a través de indicadores indirectos y, por tanto, los resultados obtenidos son meras aproximaciones que han de ser interpretadas de manera cautelosa. Los indicadores utilizados han sido elegidos en los tres campos en los que el empoderamiento está presente: el económico, el social y el político (véase Gráfico 3).

La participación de la mujer en el espacio político es un indicador importante de empoderamiento. La participación se ha medido a través de dos variables que recogen el número de diputadas y el porcentaje de senadoras. En ambos casos vemos que su cifra entre 1999 y el 2007 ha aumentado, especialmente, en el caso de las mujeres que son diputadas.

En el caso del empoderamiento social de la mujer se ha utilizado el acceso a la educación primaria y secundaria junto con el porcentaje de mujeres que han terminado la educación primaria. Las tres variables muestran resultados positivos, tanto en el número de matrículas de educación primaria y secundaria entre 1999 y 2005 ese número casi se ha doblado, lo cual indica grandes avances en el acceso a la educación y la alfabetización de las mujeres. Estos resultados son especialmente importantes, porque la educación es la base de cualquier iniciativa de fortalecimiento empresarial, clave para conseguir un empoderamiento real y efectivo de la mujer.

Por último, en el caso del empoderamiento económico viene medido por la población económicamente activa y por los ingresos estimados de las mujeres (\$USD PPP). En las dos variables vemos una evolución favorable con un crecimiento continuo entre 1999 y 2007. Ello nos indica que el acceso de la mujer al mercado formal de trabajo, así como los ingresos que están en su posesión van aumentando de forma continua. Estos datos indican empoderamiento de la mujer, y es aquí donde principalmente se pueden observar los efectos de los programas de microfinanzas al dirigirse éstos principalmente al empoderamiento económico.

Una evaluación completa de la interacción entre acceso a micropréstamos y el contexto social de Senegal contempla, además, el análisis de la existencia de diferencias importantes en lo que respecta a los efectos de empoderamiento entre el área rural y urbana, así como entre hogares polígamos y monógamos. Los datos confirman lo afirmado ya en el punto anterior. En estudios llevados a cabo en varias zonas rurales de Senegal, se señala que un 77% de las mujeres que pidieron un microcrédito en 2005 están en hogares polígamos, y el 92% de las mujeres encuestadas que pidieron el microcrédito lo hicieron por su propia voluntad, sin presión del marido. Todas las mujeres que participaron en la evaluación habían iniciado actividades económicas por cuenta propia.

La mayoría de las mujeres en hogares monógamos así como las mujeres que comparten casa con sus co-esposas, de forma abrumadora señalan al marido como jefe del hogar. En este caso, los ingresos de su actividad económica no se tradujeron en poder social simbólico. Por lo contrario, la mayoría de las co-esposas que mantienen sus propios hogares se consideran ellas mismas como las cabezas de sus propios hogares.

En cuanto al uso de microcréditos para mujeres como instrumento de reducción de la pobreza y, por tanto, del bienestar del hogar, los datos de la agencia nacional de estadística de Senegal señalan que la incidencia de la pobreza en aquellos hogares donde la mujer es la cabeza de familia pasó del 55% al 37% entre 1994-2002, mientras que en los hogares donde el hombre es el cabeza de familia la disminución fue menor, del 62% al 51%.

El último indicador de la Tabla 2 muestra el índice de desarrollo de género (en adelante IDG). Se trata de un indicador creado por el PNUD⁹ en 1995, que ajusta el índice de desarrollo humano (en adelante IDH) a la baja según sea el grado de desigualdad de género. Para Senegal, vemos que el IDG ha mejorado entre 1999 y 2007, lo que indica que las mejoras en los avances en componentes del IDH han venido acompañados de mayor igualdad entre hombres y mujeres. Pero el IDG no es una medida de desigualdad entre los géneros¹⁰. A ello hay que unir que, para la medición de la desigualdad utilizada para calcular el IDG no se abarcan, por ejemplo, desigualdades de género relacionadas con el empleo y la calidad de la educación.

9 Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.

10 Para obtener una medida de desigualdad entre géneros, es necesario utilizar la diferencia o el cociente de los dos indicadores que para el caso de Senegal es de 0,5. Por regla general, la diferencia entre el IDH y el IDG suele ser mínima y genera la impresión errónea de que las diferencias de género son irrelevantes.

Además, el PNUD creó junto con el IDG una segunda medida, el Índice de Potenciación de Género (IPG). Este indicador evalúa el progreso de las mujeres en su participación en foros políticos y económicos. Analiza hasta qué punto las mujeres y los hombres tienen la posibilidad de participar activamente en la vida política y económica y en la toma de decisiones. Mientras que el IDG se concentra en la ampliación de las capacidades, el IPG se refiere al uso de esas capacidades para aprovechar las oportunidades. Este segundo índice nos da una información más clara del empoderamiento y la evolución de la interacción de los roles de hombre y mujer en las esferas tanto política, económica y social, pero, lamentablemente para Senegal, este indicador todavía no se ha calculado.

Estos datos nos pueden dar una indicación indirecta y aproximada del éxito de los programas de microfinanzas y microcréditos en Senegal. Estos datos tienen que ser contrastados con sucesivas investigaciones en la materia, además de con una evaluación mucho más rigurosa del impacto de estos programas en las mejoras que se observan en empoderamiento de la mujer e igualdad. Como señalaba más arriba, el verdadero reto al que se enfrenta el éxito de estos programas es el de su correcta y adecuada evaluación.

Tabla 2. Indicadores de empoderamiento de la mujer en Senegal entre 1999 y 2007

Indicadores de empoderamiento	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Nº de matrículas en educación primaria	474.614	509.521	539.846	563.533	611.622	667.373	702.426		
Nº de matrículas en educación secundaria	92.356	97.935	103.039	115.486	125.904	149.843	172.331		
Porcentaje de mujeres que acaban la educación primaria			43	43	58	65	56		
Nº de asientos en el Parlamento ocupados por mujeres	17	17	20	23	23	23	23	23	33
Porcentaje de asientos del Senado ocupados por mujeres	18	19	20	21	22	23	24	25	26
Porcentaje de población femenina económicamente activa	40,7	41,3	42,0	42,1	42,5	42,7	42,9	43,2	43,5
Ingresos estimados de las mujeres (\$USD, PPP)	987	995	1,005	1,056	1,079	1,084	1,096	1,109	1,178
IDG*	0,417								0,457

* El índice de desarrollo de género (IDG) mide el rendimiento de los mismos componentes que el índice de desarrollo humano (esperanza de vida al nacer, tasa de alfabetización adulta y el PIB per cápita), pero tiene en cuenta la desigualdad de logros en estos tres componentes entre hombres y mujeres. La metodología utilizada para la elaboración de este índice impone una corrección por la desigualdad, de manera que el IDG disminuye cuando los niveles de rendimiento entre mujeres y los hombres de un país muestran mayor disparidad. Cuanto mayor sea la disparidad de género, el IDG de un país es menor en comparación con su índice de desarrollo humano, siendo el IDG simplemente el índice de desarrollo humano ajustado por la desigualdad de género.

Fuente: PNUD y elaboración propia.

4

Cinco desafíos de los microcréditos

Los nuevos retos que afronta el sector de los microcréditos atienden a una mayor eficacia en el cumplimiento de sus dos objetivos: reducción de la pobreza y empoderamiento de la mujer.

1. Mayor acceso al crédito por la población más pobre en las zonas rurales.

Las tasas de interés de los programas de microfinanzas son más altas que el interés medio del mercado bancario. Lo que explica este sobreprecio es el coste administrativo de hacer préstamos pequeños. Dar acceso a servicios financieros en las áreas rurales dispersas con baja densidad poblacional hace que los costes administrativos sean elevados. Además, en las zonas rurales la población que está por debajo de la línea de la pobreza extrema con carácter general es excluida de las instituciones microfinancieras por no tener ingresos estables que les permitan devolver con regularidad los créditos.

Si los servicios no tienen un precio sostenible, las IMF solo pueden operar por un tiempo limitado, y es ahí donde entra en juego el rol del gobierno y las organizaciones donantes que subvencionen programas dirigidos en exclusiva a población rural y sean dados a personas individuales y no a grupos, y donde los periodos de reembolso sean personalizados. Se trata de que, por parte de las entidades financieras, no consideren los proyectos empresariales de mujeres como potenciales objetivos de inversión.

2. Mayor involucración del hombre. Las prácticas de préstamo iniciadas por el Banco Grameen en Bangladesh con sesgo a favor de mujeres han ido acompañadas de una creciente tendencia a excluir a los hombres de los servicios de las instituciones microfinancieras, en particular, en el contexto de los préstamos a la población más pobre. La práctica de la exclusión, sin embargo, podría resultar contraproducente, ya que puede generar fricciones dentro de

los hogares, haciendo que los hombres se sientan cada vez más amenazados en su papel de proveedor principal del hogar.

Dar la posibilidad de que el hombre participe en los grupos de mujeres sería más eficaz. Hay algunos autores que cuestionan que la base empírica por la que el sesgo hacia las mujeres garantice equilibrio de poder y un mayor bienestar de todos los miembros del hogar sea sólida. Con la creación de grupos mixtos se resuelven los problemas de agencia dentro de la unidad familiar, porque el hombre no se ve excluido de la gestión de la actividad económica, siendo consciente de los problemas y riesgos de la misma y, por tanto, de la importancia del reembolso del crédito. La conciencia de ello hace que las fricciones dentro del hogar se diluyan porque el hombre no ve amenazado su papel de cabeza de familia dentro del hogar.

- 3. Fortalecimiento personal y empresarial.** La mayoría de las instituciones microfinancieras junto con el acceso a financiación han enseñado a sus clientes a tener disciplina financiera para poder hacer frente a los reembolsos de los préstamos en el calendario acordado y la importancia de invertir el capital en actividades económicas productivas y no en consumo. Todo este entrenamiento es esencial para el éxito en la gestión del crédito por parte de las instituciones microfinancieras, pero éstas no enseñan a sus clientes a lograr un crecimiento de sus negocios que les permita salir de la economía informal y romper así la trampa de pobreza.

Ser empresaria conlleva todo un proceso de aprendizaje para convertirse en un profesional y tener liderazgo de sus propios negocios. Deben ser las mujeres quienes se conviertan en dueñas de sus propios negocios, tomen las decisiones de gestión y defiendan la propiedad de los mismos. Por tanto, ese proceso de aprendizaje ha de ser integral y cubrir los siguientes elementos:

- **Alfabetización:** tener acceso a la educación primaria básica.
- **Formación financiera:** enseñarles qué significa realmente poner en marcha una empresa, y conocer los mecanismos de gestión e instrumentos que les permitan ser conscientes de la rentabilidad de su propio proyecto y poder trabajar así por su sostenibilidad y crecimiento.
- **Formación sobre el marco legislativo y los recursos institucionales:** conocimiento de los procedimientos burocráticos e institucionales existentes para acceder a financiación, créditos, ayudas y sub-

venciones, así como del marco legal relacionado con la actividad empresarial.

- **Formación empresarial:** manejo del medio económico para que las mujeres puedan avanzar del comercio a nivel informal a la integración en flujos comerciales formales.
- **Formación en nuevas tecnologías:** con el fin de mejorar las vías de comunicación y difusión de su actividad empresarial, permitiéndoles aumentar la calidad y la competitividad de sus productos. También puede servir como instrumento para la articulación de redes de empresarias que potencien el intercambio de experiencias y fomentar iniciativas conjuntas que les permitan actuar como grupos de presión y tener capacidad de influencia efectiva en los espacios de toma de decisiones.

4. Programas de microcréditos y microfinanzas de largo plazo. Bajo el supuesto de que el entorno se mantiene constante, la cuestión que se plantea es si los programas de microfinanzas refuerzan el rol tradicional de la mujer o promueven la igualdad de género. Las necesidades prácticas de las mujeres están estrechamente relacionadas con los roles de género, responsabilidades y estructura que la sociedad les ha dado. ¿Cómo pueden los microcréditos y las microfinanzas contribuir a pasar de la satisfacción de las necesidades de las mujeres en el corto plazo a una estrategia de empoderamiento de largo plazo?

Al lograr que las mujeres puedan cubrir sus necesidades básicas, reforzando así los objetivos que los roles de género de la sociedad les han marcado, su nivel de autoestima aumenta y ello hace que la mujer esté más dispuesta a hacer frente a las injusticias de sociedades discriminatorias. Pero ello implica un proceso en el que mayor bienestar económico en el corto plazo se traduzca en mayor autoconfianza y poder de negociación. Porque el que una mujer consiga, por ejemplo, que sus hijos tengan una mejor educación y mayor nutrición, puede ayudar a una mayor autoestima pero en sí no es “empoderamiento”, ya que las normas sociales discriminatorias hacia la mujer no han cambiado. En la mayoría de los programas de microcréditos, la duración del proyecto está estimada para un año, dos años, en todo caso, tiempo insuficiente para conseguir la esencia del empoderamiento de la mujer, que es el cambio de su rol social y la promoción de sus derechos humanos en sociedades machistas. Conseguir esto implica un continuo trabajo de intermediación social en las

etnias, principalmente de las zonas rurales, ya que para que el impacto de las microfinanzas en el empoderamiento sea observable se requiere un largo periodo de tiempo.

- 5. Reconocimiento social y político de las mujeres como agentes de desarrollo económico.** Para el empoderamiento económico, social y político de las mujeres es necesario que desde los órganos de gobierno e instituciones se formulen políticas de apoyo a la actividad empresarial y comercial de las mujeres. Para ello, primero es clave que se reconozca su aportación a la economía familiar y su participación en el mercado de trabajo.

Conseguir empoderamiento implica políticas transversales de género que vayan desde garantizar el cumplimiento de la obligatoriedad de la escolarización de las niñas, a la incorporación del género en las políticas ministeriales (asuntos sociales, industria, comercio...). También hay que invertir en políticas que fomenten la visibilidad de la mujer y lograr su mayor presencia e integración en sectores tradicionalmente considerados masculinos.

5

Conclusiones

Aunque el número de entidades microfinancieras haya crecido exponencialmente en los últimos quince años en Senegal, las prácticas financieras informales están firmemente arraigadas en el contexto económico y socio-cultural del país, principalmente en las áreas rurales. La *tontine* es la práctica de financiación informal más generalizada, y su principal virtud es la de facilitar el ahorro de forma regular en un contexto donde las demandas financieras de la comunidad y las obligaciones familiares son altas. Además, la *tontine* es concebida como institución multifuncional, ya que no solo da apoyo económico en forma de custodia, préstamos colectivos, sino que también incide fuertemente en las relaciones sociales y en el desarrollo de la comunidad.

Pero las prácticas financieras informales y, por tanto, también las *tontine*, fomentan una mayor desigualdad entre las mujeres, ya que solo quienes tienen recursos iniciales son las que pueden formar parte de los grupos de ahorro. Esa desigualdad es tanto de mujeres que excluyen la participación de mujeres muy pobres en el grupo como de la propia autoexclusión de las mujeres pobres, ello se denota claramente a través de su actitud hacia el endeudamiento. Las mujeres más vulnerables o muy pobres tratan de evitar cualquier tipo de deuda y son excluidas de los grupos de préstamos por ser consideradas riesgosas, mientras que las que son menos vulnerables están más dispuestas a tomar préstamos. Para las más pobres, los préstamos actúan como un modo de afianzar su dependencia de los acreedores. Para las pobres, los préstamos son una estrategia para aumentar su poder y la influencia sobre los demás. Lejos de ser simplemente un instrumento monetario con una sola función, los servicios financieros informales repercuten en las relaciones sociales, ya sea sobre la base del poder o la solidaridad, la jerarquía o la igualdad. Por ello, la clave es que los programas de microcrédito y microfinanzas tengan una mayor presencia en las zonas rurales y aisladas para reducir el número de prácticas informales de crédito como vía para obtener financiación.

En repetidas ocasiones en el documento se ha señalado que el objetivo de las microfinanzas y los microcréditos es doble: reducir pobreza y el empoderamiento de la mujer. También se ha señalado que el empoderamiento de la mujer pasa primero por el cumplimiento del primer objetivo, es decir, la reducción de pobreza. Si del párrafo anterior se ha concluido que las microfinanzas no benefician o no son accesibles a aquella parte de la población con menos recursos económicos, ¿cumple aún así el objetivo de empoderamiento de las mujeres?

La principal conclusión a la que se llega tras analizar si los microcréditos y las microfinanzas empoderan a las mujeres es que no es una consecuencia automática, y pone de relieve la necesidad de que la implantación de estos programas de micropréstamos vengan acompañados de estrategias explícitas dirigidas a conseguir una redistribución del poder y de los recursos dentro de la unidad familiar. La poligamia de Senegal se considera como un sistema que proporciona a las co-esposas “un espacio libre debajo de la superioridad masculina”, ya que suelen vivir separadas de sus maridos, y asumen la responsabilidad económica de sus hijos. En suma, *de facto* y no *de iure*, la autoridad masculina persiste en la actual Senegal. Una estrategia para mejorar los resultados de los microcréditos debería basarse en estos dos puntos:

- Dar incentivos a los hombres para que registren las propiedades y activos de la familia como una copropiedad entre hombre y mujer. Se busca que las mujeres tengan el control de sus propiedades y de sus ingresos derivados del microcrédito porque ello les dota de una mayor autoridad en la sociedad.
- Estrategias que refuercen la responsabilidad de los hombres por procurar el bienestar del hogar, especialmente de la mujer y las hijas. Ello puede llevarse a cabo a través de la creación de grupos mixtos.

Otra cuestión de relevancia es tener en cuenta las distintas necesidades de las mujeres a la hora de proteger sus derechos, ya que el papel de la mujer en la sociedad y, por tanto, las limitaciones y restricciones a la que se ve sometida varían fuertemente de una sociedad a otra. Este aspecto cobra especial relevancia en el caso de Senegal, donde hay cuatro etnias distintas. Dentro de cada etnia hay grandes diferencias entre el ámbito rural y urbano en el modo de concebir las relaciones entre hombres y mujeres. Por ello, es necesario que los programas tanto de microcréditos como de microfinanzas incorporen estrategias que incentiven un proceso suave pero progresivo en el reconocimiento de los derechos de la mujer y de su participación en la esfera pública.

Las mujeres en Senegal generalmente han sido discriminadas del acceso a la educación, por lo que sus habilidades y capacidades para invertir ese ingreso extra del microcrédito es escasa, y ello frena la diversificación hacia actividades económicas más prosperas con ingresos más estables. A pesar de que los datos sobre microcréditos muestran una mejora en el acceso a la educación primaria y secundaria, es importante que el microcrédito incorpore instituciones que fomenten la educación y asesoren a la mujer para que pueda desarrollar sus capacidades, cuestión clave además para el acceso a la tecnología y las comunicaciones.

Dar simplemente pequeñas cantidades de dinero sin que sean acompañadas de toda una serie de propuestas que profesionalicen a sus destinatarias, hace que esos pequeños créditos sean invertidos en actividades del mercado informal donde los beneficios económicos son limitados y donde el dominio de la propiedad del hombre lastra la prosperidad e independencia económica de la mujer, por lo que nos encontraríamos en un círculo vicioso en el que a través de la búsqueda de reforzar a la mujer se consigue justo lo contrario. Para ello, es clave que las leyes que conservan el poder del hombre en la sociedad sean abolidas, y ello se puede conseguir a través de una mayor presencia de las mujeres en la esfera política. Hemos visto, en el caso de Senegal, que el número de mujeres presentes tanto en el Parlamento como en el Senado ha aumentado, ello implica que su voz y sus reivindicaciones pueden hacer un mayor eco en las instituciones públicas que, a fin de cuentas, son las que deben acompañar de manera activa el proceso de empoderamiento de la mujer.

Finalmente, hay que destacar la influencia de las redes sociales con las que cuentan las mujeres para acceder al mercado, la reputación que tienen si lo hacen y la posibilidad de que de manera independiente puedan hacer las transacciones que implica la administración de una actividad económica. También es primordial la presión de la comunidad que puede llevar a que la mujer sea ridiculizada o amenazada de expulsión limitando sus oportunidades de crecimiento. Por último, hemos visto que el papel de la religión y las instituciones familiares desempeñan un papel importante en la sociedad senegalesa. Hay grandes diferencias en el proceso de empoderamiento entre las mujeres en matrimonios monógamos y las mujeres en matrimonios polígamos, y en estos últimos si se dan en áreas rurales o urbanas, condicionando fuertemente los derechos de las mujeres, así como las relaciones entre hombres y mujeres e incluso entre mujeres. Estas diferencias determinan fuertemente el éxito de los programas de microcréditos y microfinanzas en su objetivo de empoderamiento y, por tanto, es imprescindible que el diseño de ambos tipos de programas tenga en cuenta las distintas realidades.

Bibliografía

Anderson, C., Locker, L. y Nugent, R. (2002): *Micro credit, social capital, and common pool resources*. World Development vol. 30, pp. 95–105.

Armendáriz B. y Roome, N. (2008): *Empowering women via microfinance in fragile states*. Centre Emile Bernheim, Working Paper 8/001.

Callaway, B. y Creevey L. (1994): *The Heritage of Islam: Women, Religion, and Politics in West Africa*. Boulder: Lynne Rienner.

Daley-Harris S. (2009): *Informe del estado de la campaña para la cumbre del microcrédito del 2009*. La campaña de la cumbre del microcrédito 2009.

Duffy-Tumasaz A. (2005): *Credit and Co-wives: exploring empowerment in Senegal*. Urban Studies Senior Seminar Paper. University of Pennsylvania.

Duffy-Tumasaz A. (2009): *Paying back comes first: why repayment means more than business in rural Senegal*. Gender y Development, vol 17 no. 2 pp 243-254.

Evans, T. G., Adams, A. M., Mohammed, R. y Norris, A. H. (1999): *Demystifying non-participation in micro credit: a population-based analysis*. World Development vol. 27, pp. 419–430.

García Comas C. y Bonete Fernández B. (2009): *Estrategias y mejores prácticas para el empoderamiento de las mujeres en el Africa Subsahariana*. Documento estratégico. Fundación Mujeres.

García Comas C. y Bonete Fernández B. (2009): *Encuentro mujeres jóvenes Africa-España: empoderamiento y nuevos retos*. Documento de conclusiones. Fundación Mujeres.

Goetz A. M. y Gupta R. S. (1996): *Who takes the credit? Gender, power and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh*. World Development Vol. 24 no. 1.

Guérin I. (2006): *Women and Money: Lessons from Senegal*. Development and Change vol. 37 no. 3, pp. 549–570. Institute of Social Studies Oxford.

Holvoet N. (2005): *The Impact of Microfinance on Decision-Making Agency: Evidence from South India*. Development and Change vol. 36 no. 1.

Kane, A. (2001): *Financial Arrangements Across Borders: Women's predominant Participation in Popular Finance, from Thilogne and Dakar to Paris. A Senegalese Case Study*. In Women and Credit: Researching the Past, Reconfiguring the Future. Beverly Lemire, Ruth Pearson and Gail Campbell.

Mayous L. y de Montis M. (2008): *Género, Competitividad y Microfinanzas: Implicaciones para el Desarrollo Económico Social de Centroamérica*. IV Conferencia Centroamericana de Microfinanzas Competitivas con Impacto Social. Ciudad de Guatemala.

Perry L. D. (2002): *Microcredit and Women Moneylenders: The Shifting Terrain of Credit in Rural Senegal*. Human Organization, vol. 61 no.1, pp. 30-40.

Perry L. D. (2005): *Wolof Women, Economic Liberalization and the Crisis of Masculinity in Rural Senegal*. Ethnology vol. 44 no. 3, pp 207-206.

Quadrat-I Elahi, K. y Rahman, M. L. (2006): Microcréditos y microfinanzas: diferencias funcionales y conceptuales. *Development in practice* vol. 16, no. 5.

Swain R. B. y Wallentin F. Y. (2007): *Does Microfinance empower women? Evidence from Self Help Groups in India*. Working Paper no. 24 University of Uppsala.

Woller, G. y Woodworth, W. (2001a): *Micro credit and Third World development policy*. Policy Studies Journal vol. 29, pp. 145–65.

Woller, G. y Woodworth, W. (2001b): *Micro credit as a grass-roots policy for international development*. Policy Studies Journal vol. 29, pp. 202–214.

Sitios webs consultados:

<http://www.afdb.org/>

<http://www.awid.org/>

<http://www.fundacionmadgala.es/>

<http://www.grameen-info.org/>

<http://www.mujeresporunmundomejor.org/>

<http://www.unifem.org/>

Documentos de debate publicados

- 1/2009. Una propuesta para la elección del Gobierno Europeo. Antonio Estella
- 2/2009. Inclusión y diversidad: ¿repensar la democracia? Wolfgang Merkel
- 3/2009. El Estado Dinamizador antes y después de la crisis económica.
Carlos Mulas-Granados
- 4/2009. Programa para una política progresista: nota para el debate. Philip Pettit
- 5/2009. Liderando la Tercera Revolución Industrial y una nueva visión social para el mundo.
Jeremy Rifkin
- 6/2009. Prioridades económicas de Europa, 2010-2015. André Sapir
- 7/2009. La crisis económica global: temas para la agenda del G-20. Joseph E. Stiglitz
- 8/2009. Global Progress: un paso decisivo para establecer una agenda progresista internacional
para el siglo XXI. Matt Browne, Carmen de Paz, Carlos Mulas-Granados
- 9/2009. An EU “Fit for Purpose” in the Global Era. Una UE adaptada a la nueva era global.
Loukas Tsoukalis, Olaf Cramme, Roger Liddle
- 10/2010. La estrategia 2020: del crecimiento y la competitividad a la prosperidad y la sostenibili-
dad. Antonio Estella y Maite de Sola
- 11/2010. La renovación liberal de la socialdemocracia. Daniel Innerarity
- 12/2010. La producción y el empleo en los sectores españoles durante los ciclos económicos re-
cientes. Simón Sosvilla Rivero
- 13/2010. El modelo danés: un éxito en Europa. Mogens Lykketoft
- 14/2010. ¿Qué valor añade España a África subsahariana?: estrategia y presencia de España en la
región. José Manuel Albares
- 15/2010. La Alianza de Civilizaciones: una agenda internacional innovadora. La dimensión local y
su potencial en África. Juana López Pagán
- 16/2010. La crisis económica mundial en África subsahariana: consecuencias y opciones políticas
para las fuerzas progresistas. Manuel de la Rocha Vázquez

Documentos de trabajo publicados

- 1/2009. ¿Cómo votan los españoles en las elecciones europeas?
Antonio Estella y Ksenija Pavlovic
- 2/2009. ¿Por qué es necesario limitar las retribuciones de los ejecutivos? Recomendaciones para el caso de España. Carlos Mulas-Granados y Gustavo Nombela
- 3/2009. El Tratado de Lisboa. Valores progresistas, gobernanza económica y presidencia española de la Unión Europea. Daniel Sarmiento
- 4/2010. Por la diversidad, contra la discriminación. La igualdad de trato en España: hechos, garantías, perspectivas. Fernando Rey Martínez y David Giménez Glück (coordinadores)
- 5/2010. Los actuales retos y la nueva agenda de la socialdemocracia. Ludolfo Paramio, Irene Ramos Vielba, José Andrés Torres Mora e Ignacio Urquizu

Informes publicados

Nuevas ideas para mejorar el funcionamiento de los mercados financieros y la economía mundial.

Decálogo de reformas para responder a una crisis sistémica.

(Diciembre de 2008)

La producción de los pequeños agricultores y la reducción de la pobreza.

Principios para un mecanismo de coordinación financiera (MCF)

de apoyo a los pequeños agricultores.

(Enero de 2009)

Un nuevo modelo energético para España.

Recomendaciones para un futuro sostenible.

(Mayo de 2009)

Ideas para una nueva economía.

Hacia una España más sostenible en 2025.

(Enero de 2010)

Impuestos para frenar la especulación.

Propuestas para el G-20.

(Mayo de 2010)



Josefa Calero Serrano

MICROFINANZAS, MICROCRÉDITOS Y GÉNERO EN SENEGAL