

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO

1.1 Desigualdad de género en cuanto al acceso al crédito y ahorro.

El trabajo productivo es reconocido como tal y valorado económicamente mientras que el reproductivo, desempeñado generalmente por las mujeres y ligado a las actividades domésticas socialmente necesarias, se considera como natural y por lo tanto no es valorado. Así los flujos financieros provenientes del trabajo doméstico no aparecen como “categoría económica” y sin embargo, agregan valor a la fuerza de trabajo porque facilitan la productividad de cada miembro del hogar al mantener satisfechas las necesidades básicas, las cuales sí tienen un valor económico si se incluyen en los cálculos de salud y creatividad de las futuras generaciones de trabajadores (Sadik, 1989).

Tradicionalmente, los recursos productivos han pertenecido a la población masculina, quien ha heredado patrimonios, acumulado capital y sido propietaria de los medios de producción. Como resultado, las mujeres se encuentran excluidas de los créditos, pues es menos probable que tengan propiedades o bienes a su nombre para ofrecer como garantías, siendo su principal activo su “propio trabajo” (OIT, 2000). Las instituciones financieras solicitan garantías o colaterales para asegurar la confiabilidad y estabilidad financiera del prestatario y así reducir los costos de transacción. Menores oportunidades de trabajo en el sector formal de la economía, menores ingresos respecto a los hombres, mayores niveles de pobreza e informalidad en cuanto al empleo y la propiedad, representan obstáculos para que ellas puedan acceder al crédito (Barry y Celina, 1996).

Algunos de los costos directos que se asocian con el acceso al crédito son el pago de intereses, los costos operativos como el transporte y de oportunidad relacionados con el tiempo necesario por llenar formularios, para reembolsar préstamos y negociar la deuda son considerados costos indirectos. Los costos de formalización de un crédito son más elevados para las mujeres que para los hombres, porque realizan las actividades domésticas, cumplen con responsabilidades familiares, carecen de un trabajo y de dinero en efectivo, que derivan en altos costos para tramitar una solicitud de préstamo y desconocimiento de fuentes alternativas de financiamiento (Zuñiga, 2004). Para las dueñas de negocio el uso del crédito

se complica dentro del sector formal, debido a los requisitos que piden las entidades financieras, como estados financieros y colaterales, pues muchas veces no llevan una contabilidad, no pagan impuestos con regularidad y frecuentemente no están dadas de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, situación que no les ha permitido usarla como garantía (Almeyda, 1997) y que se agudiza cuando la mujer convive y no está legalmente casada (Field y Torero, 2003). Además su limitado desarrollo dentro de las actividades productivas, la falta de colaterales y de un capital inicial, no las ha reconocido como sujetas de crédito rentables para las instituciones financieras.

Sus negocios están estrechamente vinculados con actividades domésticas, donde se utilizan libremente los inventarios y utilidades para el consumo familiar, situación considerada una desventaja, pues a las entidades crediticias les es difícil diferenciar los ingresos y egresos reales del negocio. También son quienes generalmente llevan todas las funciones dentro del negocio como la administración, ventas, compras y producción al mismo tiempo que las responsabilidades en el ámbito doméstico.

1.2 Características del sector financiero formal e informal

Las fuentes formales de crédito no han satisfecho la demanda de crédito de las familias pobres, por otro lado las fuentes informales sí han conseguido llegar a la gente pobre y han conseguido disminuir los riesgos de incumplimiento y los costos de transacción (Okurut, 2004). La investigación sobre los mecanismos informales de ahorro sugiere que las personas buscan bajos costos de transacción y facilidad para hacer depósitos, es por eso que los recaudadores de depósitos a domicilio, las asociaciones rotativas de ahorro y crédito, como las tandas y grupos solidarios, los clubes de ahorro anual como las cooperativas y cajas de ahorro, así como el almacenamiento en activos no financieros ilustran las fortalezas buscadas por las personas pobres en el sector informal. En el caso de los ahorros formales la seguridad, rendimientos positivos, rápido acceso a los fondos y anonimato son sus principales fortalezas.

Una forma típica de financiamiento grupal informal son las tandas, que consisten en un conjunto de individuos que unen sus ahorros cada determinado periodo de tiempo para sortearse entre los miembros, donde los costos de transacción y riesgo de incumplimiento

de pago son mínimos, porque los individuos involucrados tienen relaciones y actividades en común (Agénor, 1993). Tener la obligación social de ahorrar una cantidad fija por día, por semana o por mes, puede ser un pretexto viable para que una mujer pobre se niegue a atender las demandas y solicitudes de ayuda que le hacen sus hijos, marido, familiares y vecinos, usando el ahorro informal para asegurar un nivel mínimo de consumo a través del tiempo, prepararse para emergencias y financiar compras grandes. (Vonderlack y Schreiner, 2001).

Cuando las personas quieren pedir un préstamo toman en cuenta las siguientes características: el tamaño del préstamo, el propósito del mismo, el plazo del contrato, la tasa de interés, el periodo de repago, los bienes requeridos en garantía y las sanciones en caso de incumplimiento. Con respecto al tamaño del préstamo no hay limitaciones, la cantidad puede variar constantemente y puede estar denominada en dinero o bienes y servicios. Por lo general los préstamos en el sector informal suelen ser pequeños en comparación con el sector formal. Las instituciones formales otorgan créditos para propósitos productivos, mientras que los préstamos informales suelen ser utilizados para el consumo y son en su mayoría entre familiares y amigos. Los préstamos informales son de corto plazo con duración de 2 a 4 meses, mientras que un contrato formal es más largo y estipula una fecha de pago (Sundaram-Stukel, 2005). En ocasiones los préstamos informales entre familiares ni siquiera están sujetos al pago de una tasa de interés, pero la mayoría de las veces existe evidencia empírica que demuestra que las tasas de interés en el sector informal cobradas por prestamistas son mucho mayores que las del sector formal (Agénor, 1993), por lo tanto pueden llegar a impedir el ahorro o la acumulación de activos de las familias que usan los servicios (Barr, 2003).

Sólo si los pagos por el préstamo fueron efectuados puntualmente a lo largo del convenio se reduce el incumplimiento de los contratos en el sector informal, también se ofrecen incentivos al repago, como no cobrar parte del interés al término del crédito y aumentar el límite de crédito, (Okurut, 2004). La tasa de repago de la gente pobre se ha incrementado debido a que los mercados informales se han logrado adaptar a sus flujos de efectivo (Lamberte, 1988) y también porque se llega a conocer muy bien a sus clientes, que en la mayoría de los casos no tienen otra opción de financiamiento (Agénor, 1993).

Los índices de repago al crédito por consumo en el sector informal y a la producción en el sector formal no difieren en mucho (Zeller, 1994).

Mayoritariamente en los países en vías de desarrollo las garantías que se piden en los sectores formales son los bienes inmuebles y resultan muy limitados para cierto segmento de la población (Banco Interamericano de Desarrollo, 2004). En el sector informal, se solicita en ocasiones además de los bienes inmuebles, que una tercera persona funja como aval del crédito. Hay un tipo de crédito y ahorro informal que se da entre agentes que están involucrados en una misma actividad económica, como la relación que se da entre el vendedor y el comprador o entre el empleador y sus empleados. Esta relación de negocios es la que funge como colateral en las transacciones atadas al préstamo; es decir estipular la compra o venta de un producto o servicio a un precio determinado, lo que otorga un beneficio extra al prestamista y motiva al prestatario a devolverlo, ya que los precios de las mercancías están por encima de su valor en el mercado, debido a que existe una tasa de interés implícita. Otra forma de obligar y garantizar el pago en el sector informal son las amenazas de los oferentes a los demandantes para impedir el acceso a futuros créditos.

Las fuentes formales de crédito no han satisfecho la demanda de crédito de las familias pobres, por otro lado las fuentes informales si han conseguido llegar a la gente pobre y han conseguido disminuir los riesgos de incumplimiento y los costos de transacción (Okurut, 2004). En el caso de incumplimiento en el sector formal, hay sanciones legales de parte de las autoridades, en el sector informal los castigos pueden llegar a ser más severos desde amenazas hasta maltrato físico. Los contratos del sector formal son muy homogéneos, poco flexibles y de largo plazo caso contrario al sector informal, que dada la heterogeneidad se ajustan a toda necesidad de los individuos, dándoles la importancia que tienen en la actualidad. En el sector formal se incurre en fuertes gastos administrativos debido a la información que se necesita saber del solicitante, mientras que en el sector informal los gastos administrativos son menores. Además los demandantes en el sector formal deben afrontar gastos de traslado a las sucursales de las instituciones financieras y los costos de oportunidad al solicitar el préstamo.

1.3 Sector informal y el capital social

El capital social de un grupo es el beneficio económico obtenido de la capacidad de movilizar productivamente los recursos asociativos, como las relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación (Atria, 2003).

Los instrumentos utilizados en el sector informal para el racionamiento crediticio están estrechamente relacionados con el capital social, que son las relaciones que atan a un grupo de personas en una misma comunidad o sociedad y los hacen obedecer un conjunto de normas y reglas de conducta (Casolaro et al., 2005). El capital social es proporcional a los niveles de confianza entre los individuos de una sociedad, así como a la relación entre la confianza que se deposita en los sistemas judiciales de los países desarrollados y la mayor eficiencia en los mercados de crédito formales (La Porta, López de Silanes, Shleifer, y Vishny, 1997).

1.4 Impacto del microcrédito

La experiencia del microcrédito ha demostrado que las mujeres tienen capacidad de pago y de ahorro. Diversas experiencias y evaluaciones en cuanto a programas de financiamiento para grupos de crédito y ahorro a nivel mundial señalan los beneficios para sus miembros y la comunidad (Dunn, 2000; Pitt, Khandker y Cartwright, 2003; Snodgrass, Sebstad, 2002).

Según Gaile y Foster (1996), a nivel de las actividades productivas o de servicios, el impacto económico del microcrédito se orienta a analizar las dimensiones de ahorro, inversión, ingresos, crecimiento y sustentabilidad. Los mayores ingresos de los hogares se transfieren a educación, alimentación, vivienda, salud, diversión, entre otros que permitan el mejoramiento del nivel de vida de la familia. En términos individuales, el impacto económico aumenta los recursos financieros y en el caso de las mujeres se relaciona con el empoderamiento. Si el destino del microcrédito es para actividades productivas, de servicios o comercio, éste puede incidir en la generación de empleos y superación de la pobreza.

El microcrédito desarrolla la capacidad de ahorro, inversión, manejo y control de los recursos por parte de la población beneficiaria, a través del aprendizaje de habilidades,

prácticas y destrezas de las actividades financieras. Otro de los aspectos relevantes en términos sociales que puede ser potenciado a través del microcrédito en forma indirecta, es el establecimiento de redes; confianza institucional y el fortalecimiento del capital social de la comunidad. A nivel familiar, el impacto social del microcrédito se refleja en un cambio de la división sexual y generacional del trabajo, con consecuencias positivas o negativas para los miembros de la familia.

1.5 Empoderamiento

El empoderamiento consiste en un proceso complejo y de largo plazo. El acceso al microcrédito de manera sostenida y grupal, favorece el desarrollo de procesos de empoderamiento, permitiendo el desarrollo de habilidades individuales y colectivas, especialmente en las mujeres como: la generación autónoma de ingresos; manejo independiente de dinero; autonomía en ciertas decisiones; cambios en la división sexual del trabajo en el hogar; valoración de las actividades de las mujeres dentro y fuera del hogar; desarrollo de la autoestima; asunción de responsabilidades públicas; conciencia de derechos, entre otros (Gaile y Foster, 1996).

1.6 Evidencia empírica del empoderamiento de mujeres a través del microcrédito

La participación de mujeres en programas de microcrédito de la zona rural de Bangladesh ha sido una experiencia de empoderamiento, cuyas opciones de vida son restringidas a través de la pobreza, el patriarcado y las normas sociales o religiosas. Su participación las ha orientado a tomar mejores decisiones en la familia, tener más acceso a fuentes económicas y financieras, más redes sociales, lograr mayores convenios cara a cara con sus maridos y tener más libertad y movilidad. El crédito femenino también tiende a incrementar la comunicación conyugal en general acerca de los asuntos de familiares y la planeación (Pitt, Khandker y Cartwright, 2003).