



## Género y microfinanciación: evaluación de un programa de microcréditos para mujeres en el estado de Tabasco, México

Esperanza Tuñón Pablos, Rolando Tinoco Ojanguren y Armando Hernández de la Cruz

### Resumen

El presente texto da cuenta de los resultados del análisis de una iniciativa gubernamental de microcréditos en el estado de Tabasco. En él se incorporó la mirada de diversos funcionarios relacionados directamente con su diseño, responsables de despachos y personal de campo encargados de su aplicación y principalmente de las mismas mujeres beneficiarias. Se reconstruye así la operación del programa y la percepción de su impacto entre las mujeres. La información contenida en el texto proviene de la revisión de documentos guía del programa, de encuestas estructuradas y de entrevistas semiestructuradas y a profundidad realizadas con mujeres beneficiarias, funcionarios públicos y con personal coordinador y operativo de los despachos e intermediarias financieras.

*Palabras clave:* mujeres, microcréditos, Tabasco-México

### Abstract

This paper presents the results of an analysis of a government-led micro-credit initiative in the state of Tabasco. It incorporates the viewpoints of



various government employees who were involved in the initiative's design and responsible for the offices and field staff who implemented it, and especially the viewpoints of the women who were the beneficiaries of the program. Thus, the program operation and the women's perspective of its impact are reconstructed. The information contained in the text stems from a review of the guideline documents of the program, structured, semi-structured and in-depth interviews with the women beneficiaries, government employees, the operating and coordinating staff of the offices, and intermediary finance administrators.

*Key words:* women, micro-credit, Tabasco-México

## Antecedentes

Entre los Objetivos del Desarrollo del Milenio<sup>1</sup> se encuentran erradicar la pobreza que vulnera a millones de personas en el planeta e impactar positivamente para que, mediante el impulso de la equidad de género y la promoción de su autonomía, muchas mujeres cuenten con las condiciones de posibilidad para desarrollar una vida plena y justa. Para cumplir ambos objetivos se cuenta con una herramienta que ha logrado posicionarse como prometedora en el ámbito mundial: la microfinanciación. De esta forma

<sup>1</sup> Constituye un plan convenido por los Estados Miembros de las Naciones Unidas que tiene como propósito: i) Erradicar la pobreza extrema y el hambre; ii) Lograr la enseñanza primaria universal; iii) Promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer; iv) Reducir la mortalidad infantil; v) Mejorar la salud materna; vi) Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades; vii) Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente; y viii) Fomentar una asociación mundial para el desarrollo. El plan es un marco de trabajo general para el desarrollo y un medio a través del cual colaboran los países en vías de desarrollo, entre ellos México, para alcanzar un futuro mejor para todos (Objetivos de Desarrollo del Milenio, 2007).



surgen diversos programas oficiales particularmente dirigidos a las mujeres.

Existen varias experiencias que dan cuenta de cómo el ahorro es un servicio financiero altamente valorado por las personas pobres (Rudtherford, 2000; Rogaly, 1999; Johnson y Kidder, 1999). Sin embargo, a partir de la visión de las instituciones internacionales (Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional) y, por ende, la de los gobiernos federal y estatales en el caso de México, los servicios microfinancieros se han reducido a un solo servicio: el microcrédito. Esta visión de las microfinanzas centradas en el microcrédito es la que ha motivado que diversas instituciones del gobierno federal y estatales creen entidades de microfinanciamiento, despojando a esta actividad de algunas de las virtudes de tipo educativo y organizativo que tienen cuando las microfinanzas son, entre otras cosas, una herramienta de los proyectos sociales y económicos impulsados por las organizaciones no gubernamentales (ONG).

### **Feminización de la pobreza**

En América Latina para el año 2002, alrededor de la mitad de las mujeres mayores de 15 años de edad no tenía ingresos propios, mientras que sólo cerca de 20% de los hombres se encontraba en tal situación. Si se opta por el análisis de la autonomía económica al interior de los hogares, 54% de las mujeres de hogares no pobres en México no cuentan con ingresos propios (CEPAL, 2004). Todo esto ha generado la idea de que la pobreza está feminizada.



Sin embargo, dentro de este panorama han surgido planeamientos que cuestionan diversos aspectos de estos discursos, principalmente aquéllos con enfoques desarrollistas y mercantilistas (Boltvinik, 2004) que argumentan que las mediciones de la pobreza sobre las que se basan tienen un carácter tecnocrático y no son sensibles al género (Sen, 1998; Salles y Tuirán, 1994, 1994b, 1995, 2000). El planteamiento alternativo propuesto ante ello es que la discusión sobre la pobreza no se base en la cantidad de mujeres pobres, sino más bien en cómo ésta genera mayores vulnerabilidades y exclusiones entre las mujeres y sus familias (Tegegn, 2000); así como que es necesario considerar de una manera más amplia el concepto de pobreza, particularmente si es entendida como la “falta de libertad para hacer cosas a las que se les asigna valor” (Sen, 1985; Ringen, 2004; Boltvinik, 2004).

En esta lógica, se propone el postulado de que si se logra hacer que las mujeres tengan una opción para salir de la pobreza, entonces ésta disminuirá considerablemente. Es así como la mujer se vuelve un objetivo de propuestas de desarrollo y superación de la pobreza que van desde clubes y centros de madres, vasos de leche u ollas populares que, en décadas pasadas, tuvieron a las mujeres como intermediarias para los programas de compensación, salud primaria o nutrición (IULA, 1998, en Montaña, 2001), hasta ser sujetas de microfinanciación.

Cerca de 70% de los sujetos de microcréditos son mujeres. También son sujetas confiables para la sostenibilidad del mercado microfinanciero y, de hecho, se han ido ubicando en lo que los



expertos en marketing denominan “un segmento de mercado” (OIT, 2000, en Zúñiga, 2004).

Zúñiga (2004) señala que los posibles beneficios que las mujeres experimentarían al ser sujetos del microcrédito desde esta perspectiva son los siguientes: el desarrollo de la propia identidad, el reconocimiento de sus capacidades y limitaciones; el desarrollo de su autoestima en la medida en que son capaces de tomar decisiones importantes tanto familiares como empresariales; y el desarrollo de su autonomía económica, que les permitiría modificar sus patrones de gasto al generar activos propios, lo que repercutiría en el ejercicio de derechos económicos y sociales. Así, la incorporación de las mujeres al mundo laboral donde desempeñan nuevos roles, adquieren nuevas responsabilidades y las capacidades para decidir por sí mismas, acompañadas de un adecuado servicio de microfinanciamiento, significaría un gran logro en equidad de género que disminuiría la vulnerabilidad de estas mujeres ante su situación de pobreza.

### **El programa Van Mujeres**

El programa Van Mujeres en el estado de Tabasco surge en 2004 por iniciativa del gobierno del estado. Tiene como objetivo explícito incorporar a las mujeres al desarrollo económico mediante créditos ágiles, con bajas tasas de interés y adecuados a sus necesidades, destinados a generar o fortalecer proyectos productivos viables y rentables en los giros agropecuarios, de comercio o de servicios. Si bien la meta del programa fue abarcar a 15 mil mujeres en todo el



estado, los datos del total de créditos autorizados al 28 de agosto de 2006 muestran que esta meta fue superada al alcanzar un total de 15 579 créditos. De éstos, 97% fueron por un monto de 6,000 pesos y 65% del total se destinó a proyectos del sector terciario o de servicios, 30% al sector primario y 5% al secundario. El monto gubernamental otorgado (casi 36 millones de pesos) permitió obtener líneas de crédito por más de 90 millones de pesos de varios fideicomisos y bancos de primer piso.

En la operación del programa, los créditos se canalizan a las mujeres a través de dos instituciones financieras no bancarias (COOPERA y SERFIR) y de 20 despachos privados contratados por el gobierno, que atienden los mecanismos de promoción, divulgación, otorgamiento de los créditos y sus reportes físicos y financieros. Es precisamente en esa estructura integrada para su implantación que se pueden entender los patrones ordenadores de los comportamientos institucionales altamente sesgados que, en el campo operativo, conforman un sistema de intercambio de créditos por apoyos políticos, lealtades y votos y que, en el subjetivo, generan también diversas formas de apreciación, percepción y acción de las mujeres involucradas.

La selección de las mujeres se dio bajo criterios y mecanismos poco claros, que si bien en el discurso insinúan la ruptura de una lógica burocrática y de prácticas de cacicazgo político, en la práctica —y debido a la aparición de operadores políticos de los partidos y las autoridades comunitarias—, se complejizaron llegando a formar una red y simulando una aparente separación entre los ca-



ciques políticos que se adueñan de los créditos y las beneficiarias de los mismos.

Lo anterior se evidencia muy bien en la contradicción entre los escritos oficiales, que afirman que la selección de beneficiarias se haría con base en los índices de marginación del estado, y la distribución geográfica de los créditos efectivamente otorgados. Así, sólo 19% de los créditos se destinaron a los cuatro municipios con más alto grado de marginación y la mitad (52%) en los municipios con grado medio. Como contraparte, para el único municipio con muy bajo grado de marginación se destinó 22% de los créditos, más que a los cuatro municipios altamente marginados juntos (ver mapas a y b anexos).<sup>2</sup>

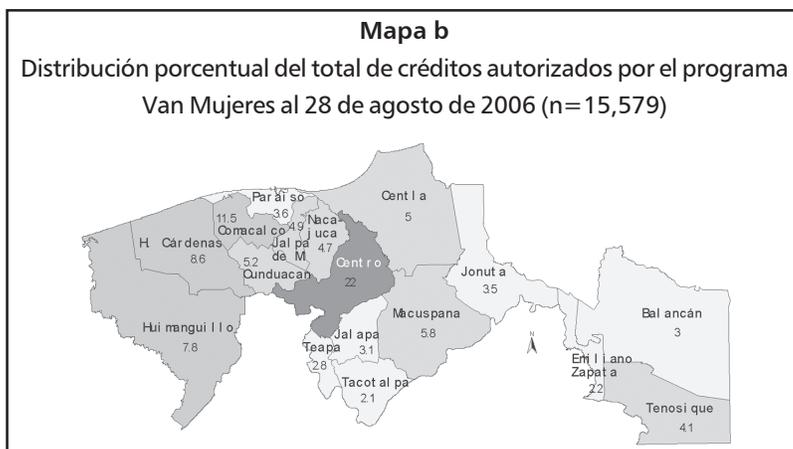
En el criterio de selección de las mujeres intervino también el interés político-partidista que pautó la asignación de los recursos y que se dio a partir de la coordinación de los despachos con líderes políticos de los municipios seleccionados y localidades elegidas.<sup>3</sup> Esto explica que 60% de los créditos se otorgaron a mujeres ligadas a grupos partidistas y que, de éstos, 81% fueron para mujeres afiliadas al partido en el poder (Partido Revolucionario Institucional, PRI) y el resto al Partido de la Revolución Democrática (PRD). Diversos testimonios de las mujeres documentan sus percepciones al respecto:

<sup>2</sup> Los grados de marginación se tomaron de las estimaciones de la CONAPO basadas en el *XII Censo general de población y vivienda, 2000*.

<sup>3</sup> Cabe señalar que desde los años ochenta del siglo pasado, en Tabasco se ha desarrollado un ambiente político polarizado entre dos bandos: los priístas y los perredistas. Si hasta entonces había predominado en la sociedad tabasqueña una clara hegemonía del Partido Revolucionario Institucional (PRI), en esa década empezaron a ser comunes las marchas, los plantones y la toma de pozos petroleros, instituciones estatales, presidencias municipales y radiodifusoras por parte de población con idearios políticos distintos al PRI y cuyo objetivo era mostrar sus reclamos y desacuerdos sobre los quehaceres de la política estatal. A partir de 1988 las movilizaciones ciudadanas se convirtieron en Tabasco en uno de los problemas centrales de la agenda política del estado y en los cafés, en las reuniones familiares y en los caminos de cualquier comunidad, el tema de política se volvió indispensable. Frente a esto, los discursos políticos oficiales incrementaron sus acusaciones sobre el desorden que ciertos grupos pretendían sembrar en el estado, mientras que los analistas políticos y los reportajes de los medios impresos, radiofónicos y televisivos, por su parte, ampliaron su cobertura sobre este tema generando un verdadero ambiente de enfrentamiento e incertidumbre. Es en este contexto crispado y de difíciles y cuestionados resultados electorales, donde surge y se implanta el programa Van Mujeres.



Fuente: Elaboración propia con base en estimaciones de CONAPO y del XII Censo general de población y vivienda, 2000 (mapa elaborado por Rodimiro Ramos).



Fuente: Elaboración propia con base en documentos de la 17ª reunión extraordinaria del comité técnico del Fideicomiso Fondo de Apoyo a la Mujer, 28 agosto 2006 (mapa elaborado por Rodimiro Ramos).



Nos animó el delegado, nos dijo “agarren, agarren, porque ahorita que van a venir con estas votaciones a ustedes les están apoyando con ese beneficio, dice, ustedes también les deben apoyar a ellos también, cuando ellos vengan con algo que ellos quieran también, dice, apoyen también así como los van apoyar ustedes a ellos, ellos les tienen que apoyar a ustedes también” (cultivadora de chile, 32 años, unión libre).

Nos dieron preferencia a las priístas porque muchas perredistas metían pero no les daban; metían sus documentos y luego les decían que no salían; es que a quien es perredista está, pero a las priístas ya nos conocen, rápido nos dan un programa, salimos todas las priístas; de hecho, salieron varias perredistas pero ya a lo último... (comerciante, 41 años, casada).

Es importante señalar que tanto los mecanismos de selección como de operación del programa otorgan al líder local un papel de gran poder simbólico, al mantenerse como mediador entre las instituciones, los despachos y las beneficiarias. Por su parte, los técnicos de los despachos juegan también un importante papel al comprometer a las mujeres a aplicar los recursos únicamente para los fines que lo solicitaron y a participar en las cadenas productivas locales para consolidar las microempresas, lo cual en la práctica no ha ocurrido. Asimismo, son los encargados de hacer valer la garantía financiera de mil pesos en caso de que alguna mujer no cubra su crédito, de otorgarle su póliza de seguro de vida y de dar seguimiento a los proyectos. Entre este último destaca el incorporar in-



formación sobre el costo-beneficio del proyecto, lo cual es referido por los técnicos como muy problemático, ya que en la mayoría de los casos los ingresos del proyecto son integrados a otras actividades económicas de las familias y no se pueden aislar como en una empresa. El siguiente testimonio da cuenta de lo anterior:

Los mil quinientos que me dieron ya no los invertí en los cerdos, como ya teníamos, los invertí otra vez en mi negocio que es de perfume; como en las dos cosas estoy trabajando, agarro para los dos cosas (criadora de cerdos, 37 años, casada).

### Estudio de caso del programa Van Mujeres

Este estudio fue situacional con base en una muestra representativa de 91 mujeres beneficiarias del programa Van Mujeres en Tabasco que habían sido apoyadas con créditos productivos entre noviembre

<sup>4</sup> La muestra se determinó con base en el número de créditos otorgados al mes de febrero del 2006 (971 créditos) y la encuesta se aplicó aleatoriamente en los once municipios donde, a la fecha del estudio, se habían otorgado créditos: Balancán, Cárdenas, Centro, Comalcalco, Cunduacán, Huimanguillo, Jalpa de Méndez, Macuspana, Nacajuca, Paraíso y Tenosique.

de 2005 y febrero de 2006.<sup>4</sup> Cabe señalar que para esta fecha se habían apoyado a un total de 971 mujeres de once municipios del estado. La muestra tiene una confiabilidad de 90%, un grado de precisión de 92% y abarcó los rubros pecuario (19 casos), agrícola (dos casos), artesanal (ocho casos) y de comercio y servicios (61 casos). Para su realización se aplicaron dispositivos de corte cuantitativo y cualitativo: la aplicación de 91 cuestionarios y la realización de entrevistas con mujeres beneficiarias y sus familiares.



### **Características sociodemográficas**

Con respecto a las características sociodemográficas de las mujeres podemos decir que la media de edad de las mujeres es de 40 años; la mayoría tiene pareja (83.5%); menos de 10% de las participantes son mujeres solas por viudez, separación o divorcio y 8% son solteras. Casi nueve de cada diez tienen hijos y el promedio de hijos por mujer es de tres, pero hay quienes refieren tener hasta ocho hijos.

Sólo 2.3% de las mujeres manifiestan no haber estudiado, mientras que cuatro y tres de cada diez cursó primaria y secundaria, respectivamente. Una de cada diez refiere haber estudiado bachillerato y estudios profesionales, si bien no se puede saber si estas últimas están en condición de pobreza, ya que no existen estudios socioeconómicos que expliquen la asignación del recurso. Por otra parte, la mitad de las mujeres dicen trabajar en el proyecto, 40% se desempeña en el hogar y sólo 5% estudia.

### **La operación de los créditos y de los proyectos**

Siete de cada diez créditos son proyectos de giro comercial, seguido de los créditos para proyectos de tipo pecuario (dos de cada diez). Los proyectos de tipo artesanal o agrícola representan sólo 3.4%, respectivamente. Cuatro de cada diez proyectos son para actividades en las que las mujeres tienen más de tres años de realizarlas; una cuarta parte se destina a actividades que realizan las mujeres



con uno y hasta dos años de anterioridad y el restante 30% está dirigido a proyectos nuevos.

Yo siempre he trabajado, yo tengo la venta del pollo pero la venta del pollo no alcanza, hay demasiada competencia; entonces cuando la gente viene y me pide pollo quieren que si el aceite, el arroz, la pasta, hasta refresco y he ido metiendo poquito a poquito y la ganancia que me queda voy y lo invierto; esto que tengo aquí es mío (abarrotera, 40 años, casada). Éramos bastantes pero no lo agarraron porque no entendieron cómo hacerlo, como que les dio temor, miedo de que más adelante cómo le iban hacer y no sé, y en este caso yo no tuve miedo porque pues yo he sido así y de ahí he vendido, pues mis cosas, como ya tiene tiempo de que soy sola; yo hay veces que vendo zapatos, trastes de peltre, cualquier cosa... pues ya ves que yo ya tengo mi edad y pues pa'salir a trabajar pues ya no... yo soy la presidenta de mi grupo... siempre me ha gustado gestionar recursos (vendedora de sábanas, 57 años, viuda).

Las razones por las cuales las mujeres solicitaron el crédito se refieren principalmente a la promoción hecha desde el gobierno, a las facilidades del mismo y a las posibilidades de ampliar el negocio preexistente. Interesa observar que menos de una quinta parte de las mujeres refieren como razones para solicitar el crédito la nece-



sidad y la falta de recursos, lo que obliga a pensar que el programa no está focalizado a las mujeres excluidas o más vulnerables.

[¿Qué la motivó a solicitar el crédito?] Pues las facilidades que supuestamente le dieron a uno y que se lo daban rápido y que los pagos no son tan grandes y sobre todo el interés, porque el interés que le están cobrando a uno es módico, no atacan tanto como en otras financieras que cobran tanto (comerciante, 53 años, unión libre).

El delegado pasó anunciando que venía una ayuda para las mujeres que querían trabajar, el dinero, de un préstamo pues, ya fue que nosotros asistimos a la junta y por eso fue que nos explicaron... (vendedora de pollos, 27 años, unión libre).

Seis de cada diez mujeres refieren no estar organizadas y del restante 40% la mitad de los casos dicen reunirse cada semana, una cuarta parte cuando se necesita y finalmente una quinta parte refiere reunirse cada mes. Setenta por ciento de las mujeres dicen que en dichas reuniones participa algún técnico que cubre el rol de cobrar el crédito y, en menor medida, da información sobre el programa y los trámites que las mujeres deben realizar, pero no se documentaron acciones para el fomento del ahorro ni para la formación de capital social.

Sólo tres de cada diez mujeres señalaban que la idea del proyecto fue suya. Otro 30% dijo que fue idea de la institución financiera; 20% que fue del o la líder local; 10% que fue idea de



familiares o vecinas, y 2.2% aseveró no saber de quién fue la idea. Es interesante señalar que dentro del grupo de profesionistas sólo 22% refirió que la idea había sido suya.

En 70% de los casos la gestión del proyecto la realizó personal de la institución financiadora que llegó a las localidades. Sólo 12% de las mujeres afirman que fueron ellas solas a gestionarlo. Sesenta y dos por ciento refiere haber sido apoyada para dicha gestión y, en su mayoría, la ayuda provino de personal técnico tanto institucional (33%), como de los despachos gestores (51%). En casi 80% de los casos la ayuda recibida fue para el llenado de formatos.

Al cruzar la variable de cómo se gestionó el proyecto con el grado de escolaridad, se hace clara la relación existente. Si bien en la mayoría de los casos las mujeres refirieron que la gestión se dio mediante la promoción de las instituciones financiadoras, se pueden observar datos sugerentes sobre condiciones particulares que limitan las acciones autónomas de las mismas. Ninguna de las mujeres sin escolaridad gestionó sola su proyecto y a todas se los gestionó la institución financiadora. Sólo 2.6% de las mujeres con primaria hicieron la gestión solas, contra 33% de las mujeres con estudios profesionales (cuadro 1). Los datos anteriores pueden ser un indicador de un bajo nivel de autonomía de las mujeres, tanto en la formulación de la idea del proyecto como en su gestión.

En general, 60% de las mujeres considera que el crédito es suficiente. Quienes consideran lo contrario se distribuyen de forma similar por niveles de escolaridad, a excepción de las profesionistas para quienes en su mayoría es insuficiente, lo que, de nueva cuen-

**Cuadro 1. Forma de gestionar los recursos por grado de escolaridad**

Escolaridad	La gestionó sola	Se organizaron en grupo y fueron a la instancia financiadora	Llegó a la comunidad personal de la institución financiadora	La autoridad local promovió los apoyos
Ninguna			100.0%	
Primaria	2.6%	13.2%	73.7%	10.5%
Secundaria	17.9%	10.7%	60.7%	10.7%
Bachillerato	11.1%		77.8%	
Profesional	33.3%		66.7%	

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta de evaluación externa del programa Van Mujeres, 2006.

ta, nos lleva a considerar que las mujeres apoyadas con el programa Van Mujeres no son las más necesitadas en el estado. Además, siete de cada diez mujeres refieren que tardaron más en recibir el crédito que lo establecido normativamente. También que realizaron gastos de gestión en promedio de 173 pesos, principalmente en pasajes, copias y refrigerios.

Si bien siete de cada diez mujeres conocen el programa Van Mujeres y nueve de cada diez afirman que saben que adquirieron compromisos, un tercio de ellas o no saben o no recuerdan qué papeles firmó. De éstas, la mitad no tiene ninguna escolaridad y 40% tiene estudios



de primaria. Sorprendentemente, una de cada diez profesionistas refirieron esta misma situación. Estar o no estar organizada no hace diferencia significativa entre saber o desconocer qué papeles firmó.

Nos dijeron: usted va a firmar aquí y aquí, o sea, cuando aquí vinieron los muchachos del despacho, firmamos varios papeles y allá [en la financiadora] otros papeles... no nos informaron qué eran los papeles (vendedora de piñatas, 34 años, casada).

Pues la realidad es que a nosotras no nos informaron, no nos dieron una explicación, no hicieron reuniones, nada más vinieron y pidieron los papeles a ver quién quería entrar y nada más; no nos orientaron qué era, yo ya me entero por los documentos que me dieron, de dónde viene, yo no sabía... nada más ser cumplida y responsable con mi crédito... la mera verdad que no me acuerdo qué; firmé, por ahí tengo un papel pero no sé muy bien (vendedora de pollo, 35 años, unión libre).

### La capacitación

Pues yo me enteré pué por este... este muchacho pué, fue él quien nos convocó a una junta pué y fue quien nos dio la plática... creo que gestiona programas... Él nos dio capacitación de cómo se iba a dar el programa y este... de qué íbamos hacer y este... hubieron varias pláticas... una las dio él y



otras las dio uno, creo que lo dio uno de Van Mujeres... nos dijo cuánto se iba a pagar... en qué lo íbamos a invertir... ¿cómo te diré?, qué oportunidades tenías con este dinero y cuánto íbamos a ganar con ese dinero, de todo esto nos habló... cuánto íbamos a aportar nosotros y cómo nos lo iban a dar... (comerciante, 34 años, casada).

Siete de cada diez mujeres afirmaron que han recibido capacitación para gestionar el crédito. De éstas, sólo la mitad respondió el tipo de capacitación recibida. El tipo más recurrente se refiere a la capacitación financiera (28.1%), seguido de la organizativa (12.5%) y de la técnica (6.3%). La capacitación sobre mujeres es referida solamente en 1.6% de las respuestas.

A nosotros nos dieron seis mil pesos, el primer mes se iba a pagar mil y el segundo es menos y así va a ir bajando, pero ya el último pago va a ser de como doscientos o trescientos pesos, para eso fue la capacitación que fuimos, de cómo íbamos a pagar (comerciante, 20 años, soltera).

Cabe señalar que todas las referencias a la capacitación se centraron en los proyectos del giro comercial y que sólo una cuarta parte se impartieron para proyectos nuevos. Si bien no se encontraron diferencias significativas entre recibir capacitación y estar organizadas, 10% más de las mujeres no organizadas no recibieron capacitación frente a las organizadas en la misma condición. Este dato podría



señalar la necesidad de fortalecer procesos organizativos entre las mujeres. Tampoco se encontraron diferencias significativas entre recibir capacitación y pertenecer a algún partido político, pero llama la atención que 74% de las mujeres que refirieron pertenecer al PRI recibieron capacitación contra 54% de las pertenecientes al PRD.

### **Valoraciones del proyecto**

Setenta por ciento de las mujeres afirman que el avance de su proyecto ha sido bueno; 27% que ha sido regular y sólo 3% que ha sido malo. Independientemente del giro del proyecto o de la organización, las valoraciones de regulares a malas se concentraron en el giro agrícola (66%). Ocho de cada diez mujeres afirman recibir ingresos del proyecto. Las que más reciben (86.1%) son las dedicadas al comercio/servicios, 8.3% las mujeres están dedicadas a las actividades pecuarias y 2.8%, en agricultura y artesanía. Lo anterior seguramente se debe a los tiempos rápidos de recuperación de la inversión que tiene la actividad comercial frente a los ciclos naturales de recuperación de los giros pecuarios, agrícolas y artesanales. De 82.2% de las mujeres que reciben ingresos de sus proyectos, casi 60% lo hace hasta por \$1,500 mensuales y sólo 16.7% reporta ingresar más de \$4,000 mensuales. Cabe señalar que, de estas últimas, más de 80% (81.8%) corresponden a mujeres que contaban ya con una experiencia acumulada en el negocio apoyado y que 91.7% se desempeña en el rubro de comercio/servicios.



Pues por una parte saca ahora sí que los gastos... de ahí va sacando para comprar más dulces y ya lo poco que le va quedando pues ya lo agarra para comprar sus cosas, que si azúcar, que si frijol, cuando le hace falta... ella nada más decide en qué gasta (vendedora de dulces, 32 años, soltera).

Destaca que 46.2% de las mujeres que cuentan con un proyecto nuevo reciben \$500 o menos como ingreso mensual por su actividad, mientras que, entre las experimentadas, más de 80% reporta obtener hasta 1,500 pesos mensuales. Existen diferencias significativas entre recibir ingresos y el giro del proyecto ( $p=0.000$ ), ya que 75% de las mujeres de los giros de tipo agropecuario refieren no recibir ingresos del proyecto, contra 82% de los proyectos de los giros comercial y artesanal. Aun así, 62% de las mujeres que refieren no recibir ingreso valoraron su proyecto como bueno, así como 70.3% de las que sí recibieron ingresos. No se encontró diferencia significativa entre estos rubros.

La mayoría de las mujeres refieren comercializar los productos de sus proyectos en la propia comunidad (89%). Al diferenciar por giro de proyecto, 25% de los de tipo agropecuario se lo venden a coyotes y 16% de los de tipo comercial/artesanal refieren venderlos en el municipio. El tema de la comercialización es un componente clave para el éxito de los proyectos de microcréditos, ya que habla de las posibilidades de realización y generación de ingresos adecuados surgidos de los proyectos. Como se ha observado más arriba, la capacitación hasta ahora referida no incluye procesos de forma-



ción de redes sociales ni estrategias de comercialización claramente definidas, sino que se deja a la habilidad y el esfuerzo individual de cada mujer el enfrentar la dinámica del mercado.

Siete de cada diez mujeres opinan que el proyecto que desarrollan les ha servido de mucho, frente a 30% que considera que le ha servido poco o nada. La mayoría de quienes opinan favorablemente tienen proyectos comerciales (80.3%) o artesanales; 69% responde a mujeres experimentadas en su campo de actividad y también representa el doble de las mujeres no organizadas.

Pues yo la verdad estoy contenta con este dinero porque es una manera de ayudarte... pues yo a partir de este dinero puedo decidir en qué gastarlo... Y pues con este programa yo estoy teniendo un poco más de trabajo y de independencia de mi marido... yo antes trabajaba como maestra pero como me casé lo dejé, yo entré en una depresión tremenda porque no sabía qué hacer, me sentía triste... y pues con este programa ya vi que las mujeres podemos hacer otras cosas para tener dinero y ayudar a la casa o comprar lo que queramos, dentro de la casa claro... (actividad pecuaria, 35 años, casada).

Yo digo que este préstamo está bien porque yo digo que a veces uno quiere trabajar y no tiene el dinero, quiere emprender algo y a veces tiene que prestar uno y a veces te cobran mensual; yo digo que Van Mujeres sí, porque es cada mes, no te cobran mucho el interés y tienes un buen capital para em-



prender el trabajo que tienes, yo digo que está bien (vendedora de zapatos, 25 años, casada).

### **El proyecto** y la dinámica familiar

En 75% de los casos es la mujer quien decide cómo gastar los ingresos generados por el proyecto, 15% lo hace conjuntamente con el esposo, en 8% de los casos la decisión la realiza exclusivamente el esposo y sólo en 1.4% decide otras personas.

[¿Quién decide en qué gastar los ingresos del proyecto?] Pues yo, yo soy la dueña y yo soy la que decido aquí, yo soy la que tengo que ver qué se va a hacer... en mis gastos personales, tengo que pagar la luz, tengo que pagar renta porque aquí pago renta y en seguir surtiendo, porque de los mismo tengo que surtir... aunque es negocio chico la luz viene alto, pago de 2 mil a 3 mil pesos de luz. Pues en los ratos que puedo salir, voy y hago mi comida, se queda mi hija o la otra. A mi esposo le pareció bien (comerciante, 53 años, unión libre).

Yo decido en qué se gasta... aquí para la casa o mis hijos, o en los pasajes, transporte del producto y también mis capacitaciones porque en este producto me dan capacitaciones; también nos cobran por cada capacitación... Yo aquí estoy en la casa, yo hago todo, y cuando salgo a Centla dejo la comida hecha y ya mis hijos ya llegaron de la escuela y ya hasta la noche que regreso me va a buscar mi esposo o ya me vengo yo



sola. Yo no he descuidado a mis hijos, siempre he trabajado pero no. Mi esposo está contento porque de ahí yo le ayudo, también cuando él no tiene. Él piensa que es bueno (comerciante, 41 años, casada).

En los proyectos de giro comercial, ocho de cada diez mujeres deciden solas qué hacer con los ingresos. En los de giro artesanal la decisión se dividió por la mitad entre ellas solas y los esposos solos, mientras que la decisión sobre los ingresos en el giro pecuario se dividió también por la mitad, entre que ellas deciden solas o con sus esposos. Finalmente, en el giro agrícola todas las decisiones sobre los ingresos fueron referidas como tomadas por ambos cónyuges.

[¿Quién decide en qué se gastan los ingresos?] Entre los dos. Aquí los dos somos iguales... hay veces que los ahorro o si no a veces le doy al niño para la escuela y les piden tantas cosas que hay que darle... él dice que está bien (criadora de cerdos, 37 años, casada).

Dice mi esposo que al año ya están buenos y pues al año ya los voy a vender. Pienso reinvertir en más ganado para que siga esto adelantando... aquí nosotros nos manejamos pues los dos igual, lo mismo, pensamos igual, entre los dos decidimos qué vamos hacer con el dinero; él dice que seguirlo reinvertiendo en ganado, sí pues, porque a él eso es lo que le gusta, el ganado (criadora de ganado, 44 años, casada).

El destino de los ingresos se distribuye entre comprar cosas para la familia o la casa (66%); pagar el crédito del proyecto (60%), reinvertir en otro proyecto (36%) o pagar otras deudas (4%).<sup>5</sup> Lo anterior se matiza cuando se relaciona con la variable de quién toma las decisiones sobre esos ingresos. En el cuadro 2 se puede observar que cuando es el esposo quien toma las decisiones sobre los ingresos, el destino se concentra en reinvertir y pagar el crédito, pero no en pagar otras deudas. Cuando es la mujer, se distribuyen los gastos para la reproducción de la unidad familiar, el pago del crédito, la reinversión y otras deudas. Cuando ambos deciden los destinos se concentran en los gastos familiares y en el pago del crédito.

<sup>5</sup> No suma 100% ya que las respuestas no son mutuamente excluyentes y un ingreso familiar tiene diversos destinos en la dinámica cotidiana.

**Cuadro 2. Destino de los ingresos y toma de decisiones**

Destino	Ella decide	Esposo decide	Ambos deciden
Comprar para la casa, ella y/o sus hijos	61%	67%	91%
Pagar deudas	2%	0%	9%
Reinvertir en otro proyecto	34%	83%	27%
Pagar crédito del proyecto	57%	83%	55%

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta de evaluación externa del programa Van Mujeres, 2006.

La toma de decisiones está relacionada con el giro productivo. En los proyectos de corte agropecuario se documenta una menor participación de las mujeres solas, contra aquellos proyectos co-



merciales o artesanales en los cuales las decisiones que las mujeres toman solas son referidas en mayor porcentaje. Esta relación es estadísticamente significativa ( $p=0.01$ ).

Casi 52% de las mujeres dedican hasta seis horas al proyecto financiado que, equiparadas con una jornada laboral de ocho horas, significa que 23% de las mujeres rebasa con mucho dicha jornada, dedicando al proyecto entre diez y 15 horas diarias. Lo anterior tiene implicaciones fuertes en la salud de las mujeres y refleja lo pesado de la doble jornada. El tiempo equivalente a una jornada de trabajo dedicado al proyecto se relaciona fuertemente con el giro del mismo. Los proyectos de tipo comercial/artesanal demandan más horas de las mujeres en comparación con los del tipo agropecuario ( $p= 0.003$ ).

Yo todo el día estoy viendo el ganado, me ayudan mi esposo y mi hijo... yo preparo la comida o mi hijo (criadora de ganado, 44 años, casada).

¡Ay, hija...! Yo le dedico todo el día a la tienda, mis hijos me ayudan y mi esposo cuando descansa y pues ya yo me voy a comprar. [¡Mientras usted está en la tienda y hace las compras, quién atiende la casa?] Nadie. Yo atiendo todo, ahorita tengo el agua en el fuego que voy a poner pollo... vendo otros productos, Omnilife y si salgo a ver a alguna clienta... tengo una muchacha que se queda en la tienda; todo el tiempo ando movida... (abarrotes, 43 años, casada).



Se entiende bien entonces el por qué 70% de las mujeres refirieron recibir ayuda de su familia para operar el proyecto, aunque queda un preocupante 30% que no recibe ayuda y de las cuales 17% refiere dedicar hasta 15 horas diarias a las actividades del proyecto. La ayuda proviene del esposo (34%), de hijos e hijas (30%), algún otro familiar (20%) y muy poca de la madre o la suegra (2%).

Me ayuda mi esposo, a veces él entrega, sí, porque a veces ya es muy tarde y ya no quiero salir, hay que llevárselo, y él los lleva y a veces él va a cobrar igual o si está muy lejos la persona, él va en bicicleta a cobrar (vendedora de zapatos, 27 años, casada).

En relación con la doble jornada de trabajo, casi ocho de cada diez mujeres refieren que son ellas quienes atienden la casa y sólo uno de cada diez esposos, madres o suegras, hijos e hijas son referidos como quienes se hacen cargo de ese trabajo. En el caso de las mujeres sin hijos el esposo no participa en la atención de la casa, a diferencia de 12% en los casos en donde sí hay hijos. El esposo tampoco es referido como a cargo de la casa para los giros pecuario y artesanal. En el giro comercial aparece en 13% y en el agrícola con 33%, el mayor porcentaje mencionado.

## Conclusiones

El diseño de la focalización para la selección de municipios, localidades y beneficiarias del programa Van Mujeres de Tabasco, debe-



ría cambiar para privilegiar la identificación de las mujeres de ciertas edades y ciertas condiciones socioeconómicas, localizadas en los municipios de mayor marginación. Por el contrario, se privilegió la meta por cantidad de mujeres beneficiarias independientemente de su condición socioeconómica y de la necesidad y la pertinencia de las propuestas de los proyectos.

El modelo operativo que implantó el programa Van Mujeres desde el estado y con despachos privados es riesgoso en tanto que fácilmente se contamina de intereses político-electorales partidistas y de intereses mercantiles que distorsionan la operación. La aplicación de filtros de carácter político-electoral mediados por la participación de líderes locales como operadores para la convocatoria de las mujeres, es uno de los principales problemas que presenta el programa Van Mujeres, además de que la falta de claridad en el diseño y las formas de recuperación de los recursos han fortalecido viejas formas de poder caciquil, derivado de la administración y gestión de los recursos públicos.

Existe una fuerte contradicción entre el papel del programa Van Mujeres como un instrumento de microfinanciamiento y el ser un programa operado principalmente por dependencias de gobierno. Esta figura híbrida da poca claridad a las mujeres acreditadas acerca de si es un apoyo del gobierno a fondo perdido o si es un crédito, aunado al hecho de ser un programa masivo ampliamente promocionado desde las instituciones oficiales.

Tampoco se hicieron estudios previos serios de viabilidad de los proyectos, por lo que éstos sólo fueron una parte formal de los re-



quisitos. Así, los despachos funcionaron más como gestores del recurso que como asesores técnicos. Ante esto, es necesario diseñar estrategias para lograr la comercialización de los productos de las mujeres y fomentar la participación en redes de comercio justo y solidario que se articulen a los esfuerzos del microcrédito como una forma más integral de promover el desarrollo.

Si bien la mayoría de los proyectos generan ingresos, las mujeres no necesariamente son las que deciden sobre su destino y uso. La utilización de los ingresos para la reproducción de la unidad familiar contradice las aspiraciones de empoderamiento de las mujeres. Para muchas mujeres la participación en los proyectos significa una doble jornada de trabajo, que rara vez cuenta con el apoyo del esposo o familia.

Es necesario poner el énfasis en la formación de capital social y en el proceso de empoderamiento como condición para que programas como el aquí analizado contribuyan al cambio en las condiciones inequitativas del orden social y genérico. Los procesos de acompañamiento son puntos clave para el éxito de este tipo de programas y para empoderar a las mujeres. Fomentar la autonomía y la agencia de las mujeres permitiría que ellas formularan y gestionaran el proyecto, sin lo cual los programas siguen siendo esencialmente paternalistas y eficientistas.

Finalmente, consideramos que el microcrédito a las mujeres como herramienta para la lucha contra la pobreza, particularmente contra la de la mujer, no tiene incidencia directa para transformar realmente por sí sola su situación vulnerable y subalterna. De aquí



que la exclusión, tanto femenina como de familias y comunidades, pasa a ser un elemento de suma importancia a tomar en cuenta. En este sentido, la estrategia social tendría como objetivo la equidad de oportunidades entre los actores sociales y el empoderamiento de los mismos, desde una propuesta autogestiva, sería una pieza clave al mismo tiempo que la capitalización financiera a través de los microcréditos.

### **Bibliografía**

- BOLTVINIK, J. y Araceli DAMIÁN. *La pobreza en México y el mundo. Realidades y desafíos Siglo XXI* Gobierno del estado de Tamaulipas, México, 2004, p. 541.
- CEPAL. “Caminos hacia la equidad de género en América Latina y el Caribe”, *Novena Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y El Caribe*. México, 2004, p.105.
- CONAPO. *XII Censo general de población y vivienda*. México, 2000.
- JOHNSON, S. y T. KIDDER. *Globalización y género: dilemas para las organizaciones de microfinanciamiento*. La Colmena Milenaria, México, 1999, p. 29.
- MONTAÑO, S. “Políticas para el empoderamiento de las mujeres como estrategia de la lucha contra la pobreza”, en *Trigésima tercera reunión de la Mesa Directiva de la Conferencia Regional sobre la Mujer en América Latina y el Caribe*. CEPAL, España, 2001.
- RINGEN, S. “El problema de la pobreza. Algunas recomendaciones sobre su definición y su medición”, en BOLTVINIK, J. y A. DAMIÁN (coords.).



- La pobreza en México y en el mundo. Realidades y desafíos*. Siglo XXI-Gobierno del estado de Tamaulipas, México, 2004, pp. 519-534.
- ROGALY, B. *Microfinanciamiento y reducción de la pobreza, la experiencia internacional*. La Colmena Milenaria, México, 1999, p. 29.
- RUTHERFORD, S. *Los pobres y su dinero*. La Colmena Milenaria-Universidad Iberoamericana, México, 2002, p. 153.
- SALLES, V. y R. TUIRÁN. “Familia, género y pobreza”, en *Diálogo*. UNESCO, Caracas, 1994, pp. 14-16.
- “Pobreza, pobreza y más pobreza”, en *Las mujeres en la pobreza*. GIMTRAP-El Colegio de México, México, 1994b, pp. 47-71.
- *¿Cuánto cuesta la pobreza de las mujeres? Una perspectiva de América Latina y el Caribe*. UNIFEM, 1995, pp. 65-87.
- “¿Cargan las mujeres con el peso de la pobreza?”, en LÓPEZ, María de la Paz y V. SALLES (comps.). *Familia, género y pobreza*. Miguel A. Porrúa-GIMTRAP, México, 2000, pp. 47-94.
- SEN, A. “¿Cuál es el camino del desarrollo?”, en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 10, México, 1985, pp. 939-949.
- SEN, G. “El empoderamiento como un enfoque a la pobreza”, en ARRIAGADA, Irma y Carmen TORRES (eds.). *Género y pobreza. Nuevas dimensiones*. ISIS Internacional Ediciones de las Mujeres, Chile, 1998, p. 176.
- TEGEGN, M. *Desarrollo y poder*. Intermon, Fundación para el Tercer mundo, 2000, pp. 43-52.
- ZÚÑIGA, M. “Acceso al crédito de las mujeres en América Latina, proyecto CEPAL-GTZ”, *Políticas laborales con enfoque de género*. CEPAL, Santiago de Chile, 2004.