

REVISTA CIDOB D'AFERS INTERNACIONALS 60. Miscelánea

Desarrollo y capacidades: aplicación al microcrédito desde una
perspectiva de género
Emma Rué Cabré

Desarrollo y capacidades: aplicación al microcrédito desde una perspectiva de género

Emma Rué Cabré*

RESUMEN

Desde de los años ochenta se han popularizado los programas de microfinanzas como un componente de los proyectos productivos y de apoyo a la microempresa en los países en desarrollo, debido a su potencial en la lucha contra la pobreza y a favor del empoderamiento de los grupos más desfavorecidos de la sociedad –muy especialmente, las mujeres. Partiendo de la teoría de las capacidades de Amartya K. Sen y Martha C. Nussbaum, el artículo intenta establecer hasta qué punto puede el microcrédito desencadenar un proceso de transformación de las instituciones que limitan las oportunidades económicas, sociales y políticas de las mujeres y constriñen su capacidad de realización. El análisis del funcionamiento del mercado y de las relaciones intrafamiliares, desde una perspectiva de género, nos permite concretar algunos de los efectos positivos del microcrédito. No obstante, este análisis institucional revela también algunos de los factores –estructurales y organizativos– que pueden limitar su impacto, y plantea cuáles son los retos que deben afrontar las organizaciones que gestionan este tipo de programas, tanto en su diseño como en su evaluación, para garantizar que las microfinanzas promuevan una transformación institucional efectiva que dé lugar a la ampliación de las capacidades de las mujeres.

Palabras clave: Desarrollo, créditos, microfinanciación, género, proyectos de desarrollo, India, Bangladesh

Durante la década de los ochenta, el descubrimiento, por parte del Grameen Bank, de la solvencia financiera de los más pobres en Bangladesh y los elevados índices de cobertura y de devolución de sus programas de microcrédito ayudaron a popularizar las

*Programa de doctorado en Relaciones Internacionales. Universitat Autònoma de Barcelona
emmarue@eresmas.com

microfinanzas como un componente de proyectos productivos y de apoyo a la micro-empresa que llevan a cabo organizaciones de diversa índole en los países en desarrollo. Para dichas organizaciones, las microfinanzas constituyen un instrumento con un gran potencial en la lucha contra la pobreza y a favor del empoderamiento de los grupos más desfavorecidos de la sociedad.

Este tipo de programas permite a quienes están excluidos del sistema financiero formal, principalmente por falta de aval o de garantías hipotecarias, tener acceso a pequeños créditos destinados a la inversión o al consumo, en condiciones más favorables que las que se dan en el mercado informal. La provisión de crédito a los más pobres constituye una forma de asegurar su medio de vida, de promover la creación y consolidación de micro-empresas y de acabar con las relaciones de subordinación respecto a usureros y prestamistas en el sector informal (Mayoux, 1995; Johnson, 1996; Berger, 1989; Kabeer, 1998).

Recientemente, la popularidad de estos programas ha aumentado al constatarse las ventajas de dar préstamos a las mujeres. En primer lugar, éstas son financieramente más solventes que los hombres; en segundo lugar, tienden a compartir las ganancias derivadas del crédito con el resto de la familia, en mayor grado que los hombres, contribuyendo así al bienestar y a la calidad de vida del conjunto del hogar; finalmente, la participación en programas de microcrédito mejora su autoestima, autonomía y capacidad de participación en la toma de decisiones familiares. Por ello, la mayoría de organizaciones han optado por dar crédito a mujeres exclusivamente (Kabeer, 1998). En este giro de orientación, se constata la existencia de prioridades relacionadas con el asistencialismo, la lucha contra la pobreza y consideraciones de eficiencia por parte de las organizaciones. Dichos objetivos se suelen anteponer al de empoderamiento de la mujer, que es todavía minoritario y secundario en los programas de microfinanzas. En muchos de ellos, la mujer es todavía objeto de interés como medio para lograr otras prioridades como pueda ser la reducción de la pobreza (Jackson, 1996).

En este contexto, el presente artículo estudia el microcrédito desde la perspectiva de las capacidades, formulada por el economista Amartya K. Sen y por la filósofa Martha C. Nussbaum. Partiendo de este marco teórico, se intenta establecer hasta qué punto es realista esperar que las microfinanzas constituyan un elemento catalizador del empoderamiento de las mujeres, analizando si promueven la diversificación de sus oportunidades instrumentales e identificando las vías a través de las que se amplía su libertad de elección. Ello plantea la necesidad de concretar cuáles son estas oportunidades instrumentales, estudiar el grado de control que ejercen las mujeres sobre los procesos decisivos relacionados con la gestión del crédito, y analizar el proceso de conversión de oportunidades en realizaciones y capacidades.

Este análisis nos ha de permitir diagnosticar, asimismo, cuáles son los factores que pueden limitar el impacto de los programas de microcrédito, ya sean de tipo estructural o bien estén relacionados con un diseño inadecuado de los programas por parte de

las organizaciones que los gestionan. En este último caso, trataremos de identificar algunas metodologías que promuevan una transformación institucional efectiva, dando lugar a la ampliación de las capacidades de las mujeres.

LA PERSPECTIVA DE LAS CAPACIDADES COMO MARCO PARA LA EVALUACIÓN

La perspectiva de las capacidades concibe el progreso como la promoción de un contexto institucional favorable, que permita a las personas desarrollar su potencial, de acuerdo con sus propias necesidades, intereses y motivaciones, eliminando aquellos factores que provocan situaciones de falta de libertad. De esta forma, y mediante la ampliación de las oportunidades y libertades de que disponen las personas, se garantiza que éstas puedan decidir y ejercer sus propias opciones de vida en base a sus valores y preferencias¹.

La ampliación de las libertades personales presenta facetas distintas e interrelacionadas. A un primer nivel, se correspondería tanto con la participación en el *proceso* de toma de decisiones –el cual constituye, de hecho, un indicador de autonomía y de capacidad de influencia en la elección de unos resultados determinados– como con las *oportunidades* reales de las personas para lograr objetivos deseados, independientemente del grado de control y participación en el proceso decisorio. A un segundo nivel, la libertad es, a la vez, el principal instrumento del progreso y también el objetivo más importante de este proceso. Desde un punto de vista instrumental, algunas libertades (oportunidades económicas, libertades políticas, oportunidades sociales, garantías de transparencia institucional y mecanismos de seguridad social protectora, según el listado que ofrece Sen, sin ánimo exhaustivo) se potencian mutuamente y tienen un efecto multiplicador sobre las oportunidades de las que disponen las personas para lograr determinadas metas. A la vez, el hecho de tener libertad para llevar a cabo los proyectos que uno valora tiene una importancia intrínseca –y no meramente instrumental–, ya que constituye una fuente de riqueza personal.

Uno de los conceptos fundamentales de esta perspectiva, que define el bienestar en términos de lo que una persona puede “realizar” –en su acepción más amplia– es el de realizaciones o funcionamientos; éstos son constitutivos de su “calidad” de vida y reflejan las acciones (sus logros personales) y estados (el tipo de existencia que logra llevar) que valora. El estilo de vida que efectivamente acaba llevando esta persona se puede concebir como una combinación de las realizaciones logradas, las cuales conformarían, en una representación numérica, su vector de realizaciones.

El vector de realizaciones refleja las consecuciones y el bienestar logrados, pero no ofrece ningún tipo de información acerca de las opciones de vida alternativas a disposi-

ción de dicha persona, ni acerca de cómo se ha desarrollado el proceso de selección. En este sentido, el concepto de capacidad presenta un mayor grado de sofisticación, al referirse a las combinaciones alternativas de realizaciones a su disposición o, dicho de otra forma, a las opciones y elecciones que esta persona afronta, en un reflejo de su libertad positiva para lograr estilos de vida alternativos (es decir, de su “libertad de realización”, en la terminología usada por Sen y Nussbaum).

Puesto que en la vida de las personas no todas las elecciones tienen consecuencias vitales ni son igualmente relevantes, al hablar de capacidades nos referimos a aquellas oportunidades y elecciones con una significación personal y que afectan al estilo de vida de cada cual, no solamente por el hecho de que materializan capacidades que consideramos valiosas sino, fundamentalmente, porque han sido escogidas libremente en vez de impuestas por la necesidad (Crocker, 1995).

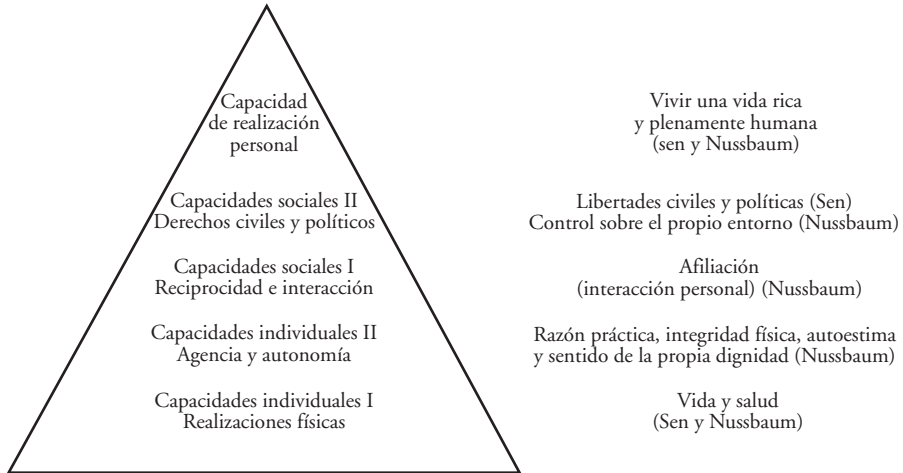
A partir de esta justificación, a lo largo de la obra de Sen y Nussbaum aparece, de forma más o menos explícita, una jerarquía de capacidades con distinto grado de sofisticación, desde las más básicas y elementales hasta la principal de ellas: la capacidad de realización personal, definida como la oportunidad de poder vivir una vida rica y plenamente humana (véase figura 1). Dentro de esta tipología, dos capacidades como son la razón práctica y la afiliación o sociabilidad tienen una relevancia especial debido, fundamentalmente, a su transversalidad y al hecho de que organizan todo el resto de capacidades, infundiéndoles una cualidad humana que, de otro modo, no poseerían (Nussbaum, 2001).

La perspectiva de las capacidades constituye, en definitiva, el marco idóneo para evaluar y juzgar intervenciones y programas que, como los de microcrédito, tienen un potencial transformador de las instituciones que en mayor medida constriñen las libertades de los individuos, reduciendo el abanico de oportunidades a su disposición.

En tanto que espacio de evaluación, esta perspectiva tiene tres puntos fuertes: el primero, el énfasis en el bienestar de las personas, y también en su autonomía para decidir –en calidad de sujetos activos– cómo utilizar las oportunidades que tienen a su alcance. En segundo lugar, el reconocimiento de la diversidad entre personas, tanto en relación con sus objetivos y necesidades de recursos como en su capacidad para convertir los recursos en capacidades para funcionar y vivir dignamente (Nussbaum, 2001). El hecho de que esta conversión de bienes e ingresos en capacidades no sea automática ni tampoco paritaria no se debe únicamente a diferencias en las motivaciones individuales, o a diferencias fisiológicas entre individuos, sino, fundamentalmente, a variaciones sociales, producto de jerarquías y relaciones de poder, que se reproducen tanto en la esfera pública como en la esfera privada de la familia, favoreciendo la persistencia de asimetrías en dos ámbitos: por un lado, en la capacidad de las personas para generar recursos, y por otro, en su capacidad de utilizar dichos recursos para lograr nuevas oportunidades y estilos de vida alternativos.

Por último, la perspectiva de las capacidades permite juzgar la bondad de las instituciones en relación con el tipo de oportunidades de realización que promueven y com-

Figura 1. Tipología de las capacidades básicas



Fuente: Elaboración propia a partir de Nussbaum, 2001 y Crocker, 1995.

probar si, a través de la transformación institucional y del fortalecimiento de la condición de sujeto de las personas, se produce efectivamente un proceso de ampliación de capacidades de aquellos colectivos que tradicionalmente han gozado de menos oportunidades económicas, sociales o políticas, entre otras.

EL MERCADO COMO CONDICIONANTE DE LAS OPORTUNIDADES ECONÓMICAS DE LAS MUJERES

Precisamente, uno de los méritos del microcrédito –a tenor de donantes y organizaciones–, es el de haber sido el detonante de este proceso de transformación institucional, al favorecer el acceso y la contribución de la mujer a la economía productiva de un país islámico como es Bangladesh, en el que el mercado –junto con otras instituciones como la familia o el Estado– constituye un serio obstáculo a su capacidad de realización.

En efecto, en la mayoría de países el acceso a los mercados no está abierto a todo el mundo en igualdad de condiciones, y las posibilidades de acceso a los mismos se reparten de forma desigual. En el caso de las mujeres, las barreras de acceso son producto de factores culturales, ideológicos, económicos y sociales que van, según el contexto, desde la prohibición y exclusión más explícitas por parte del entorno social y familiar hasta

formas de discriminación más sutiles como los obstáculos a la libre movilidad por razones de honor y decoro, la falta de información y de contactos o redes sociales a través de las cuales informarse, conseguir referencias y adquirir nuevas habilidades, o la incapacidad de adquirir y movilizar factores de producción en beneficio propio.

A un segundo nivel, más allá del mero acceso a los mercados, la participación de las mujeres en tanto que productoras o distribuidoras de bienes y servicios no está exenta de dificultades ni se realiza en los mismos términos que la de los hombres. En este sentido, gran parte de los problemas con los que se encuentran las mujeres, tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados, está estrechamente vinculadas a los factores siguientes: la escasa disponibilidad de tiempo, como consecuencia de la división sexual del trabajo² y la *doble jornada* que realizan muchas mujeres; el estereotipo de perfiles profesionales según el sexo, criterio que determina qué actividades y posiciones socioprofesionales están *reservadas*, de forma más o menos exclusiva, a hombres y a mujeres en el mundo laboral; o las deficiencias educativas que sufren muchas mujeres, y que no sólo se traducen en mayores tasas de analfabetismo sino también en menores oportunidades de formación y de adquisición de competencias fuera del ámbito doméstico o de las actividades en sectores tradicionalmente más feminizados.

En este sentido, si bien la disponibilidad de crédito puede corregir o compensar hasta cierto punto el sesgo de género que las mujeres sufren en tanto que productoras (Palmer, 1995), el propio acceso al mercado del dinero presenta varias complicaciones. Concretamente, está determinado tanto por los términos en los que las mujeres entran y participan en el mercado de trabajo –condicionando su demanda de crédito–, como por las propias características institucionales del sistema financiero y de sus intermediarios, que rara vez se adecuan a las necesidades de las mujeres microempresarias (Berger, 1998).

El acceso al crédito se encuentra limitado por factores diversos: en ocasiones, el tipo de procedimientos y regulaciones fijadas por gobiernos o por instituciones financieras desincentivan la demanda de crédito, especialmente cuando la autonomía de la mujer está limitada por el propio marco legal o por la falta de formación. Por otro lado, los costes de oportunidad de pedir un crédito –con la complejidad procedimental y la inversión de tiempo que ello requiere– pueden llegar a ser considerables para muchas mujeres que tienen que ocuparse del trabajo productivo y reproductivo. A los costes de oportunidad hay que sumarles, además, los costes directos relacionados con la solicitud, la tramitación del crédito y las comisiones bancarias (Berger, 1989 y Mayoux, 1995).

La exclusión de clientes potenciales con demandas de crédito cuantitativamente modestas, como ocurre con la mayoría de mujeres, puede ser, asimismo, consecuencia de unos requisitos mínimos –garantías o algún tipo de aval– que actúan como un filtro, dejando sin crédito a un importante sector de la población. En lo que se refiere a las mujeres, la imposibilidad de ofrecer garantías o avales va más allá de su situación económica; muchas veces se debe al sesgo sexista de las normas, usos y costumbres que regulan la propiedad y la distribución de las ren-

tas y los recursos productivos en muchos países. Por último, la política de fijar un umbral mínimo de dinero para reducir los costes de gestión, o de conceder un único crédito por unidad familiar, favorecen la discriminación contra los proyectos encabezados por mujeres, por ser normalmente menos lucrativos que los que puedan emprender los hombres.

Ante los problemas para conseguir crédito en el sector formal de la economía, no queda más opción que la de recurrir a fuentes informales de crédito. En el mercado informal, los prestamistas y las casas de empeño ofrecen pequeñas sumas de dinero con la inmediatez y flexibilidad que suelen necesitar este tipo de negocios, aunque como contrapartida, los gravan con un interés desorbitado. Como alternativa, en muchos países existen grupos de mujeres organizadas en asociaciones rotatorias de crédito y de ahorro, que permiten un trato más igualitario y condiciones mucho más favorables y convenientes.

En general, no obstante, todas las fuentes informales de crédito permiten disponer de cantidades muy reducidas de capital, por lo que limitan el perfil de actividades que pueden financiar y contribuyen a perpetuar la marginalización de las actividades económicas emprendidas por las mujeres (Berger, 1989:1024).

En este contexto, los programas de microfinanzas facilitan y, en cierto sentido, *democratizan* el acceso al crédito, con el uso de metodologías que permiten minimizar el riesgo de conceder créditos a este perfil de clientes. La mayoría de programas comparten varios de los siguientes elementos: a) acercamiento del servicio y de la organización a la comunidad a través de sucursales y simplificación de los trámites burocráticos, para facilitar la accesibilidad de los colectivos más pobres; b) establecimiento de un sistema progresivo de crédito, en el cual el acceso a tramos superiores está vinculado al historial del acreedor, junto con plazos cortos y cuotas flexibles, para incentivar la devolución del crédito; c) establecimiento de un tipo de interés superior al comercial, para cubrir costes y garantizar la sostenibilidad del programa; d) organización de las clientas en grupos solidarios, en los que la confianza y el conocimiento mutuos, sumados a la presión que supone la co-responsabilidad en caso de impago, sustituye el requisito del aval o garantía, y e) capacitación en temas comerciales y de gestión y/o formación en cuestiones legales, políticas y sociales.

EL PODER TRANSFORMADOR DE LAS MICROFINANZAS DESDE LA PERSPECTIVA DE LAS CAPACIDADES

Con la implantación de metodologías como las descritas, los programas de microfinanzas no solamente pueden favorecer la entrada y participación de las mujeres en los mercados, sino incluso provocar transformaciones más significativas y relacionadas con la ampliación de las capacidades de las mujeres participantes (véase figura 2).

A un primer nivel, la libertad de realización de las mujeres se ha visto potenciada mediante la generación de nuevas oportunidades, especialmente en la esfera económica. El acceso a formas de crédito más ventajosas que las del sector informal y la puesta en marcha de microempresas suponen un cambio en los derechos económicos de muchas mujeres y pueden mejorar sustancialmente su posición dentro del hogar y de la comunidad, abriendo espacios que permitan generar nuevas oportunidades sociales relacionadas con la educación, la sanidad, o una mayor calidad de vida para ellas y para sus hijos e hijas. En este caso, el microcrédito juega un papel fundamental, formando parte de una estrategia más amplia de *promoción de ingresos* a través de proyectos de autoocupación –cuya visión del fenómeno de la pobreza está todavía muy centrada en la “falta de ingresos y de recursos” (Hulme y Mosley, 1997)–.

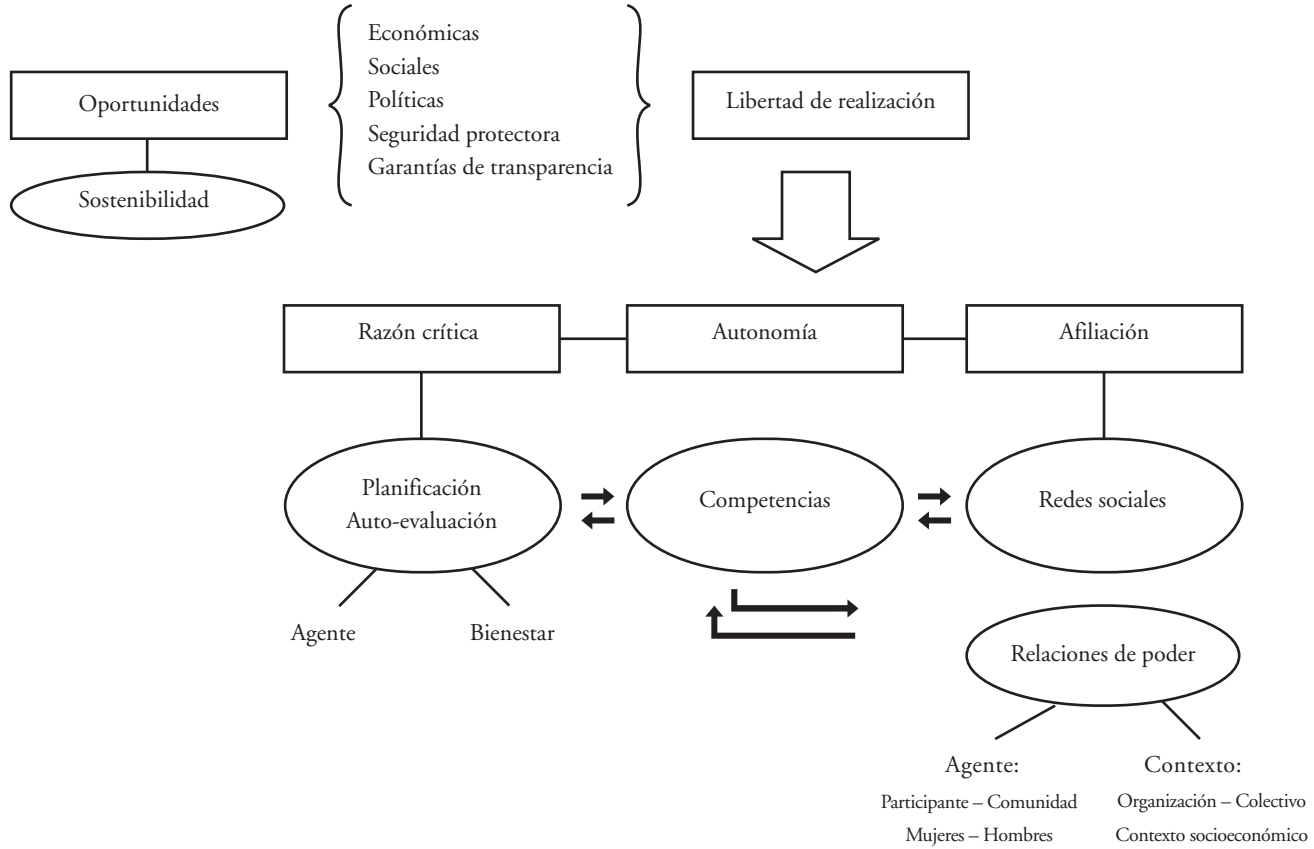
No obstante, el papel que más habitualmente desempeñan estos programas está relacionado con la *protección de ingresos* de los hogares y la estabilización de la economía doméstica (Berger, 1989:1018), actuando como un mecanismo de seguridad protectora. La reformulación del concepto de pobreza, definida como una incapacidad para mantener un nivel de ingresos y de bienestar sostenidos (Shariff, 1997) y englobando dimensiones menos tangibles como son la vulnerabilidad y la inseguridad humana (Chambers, 1999), ha ido acompañada de nuevos productos financieros, diseñados con esa finalidad de protección (Hulme y Mosley, 1997). De esta forma, la puesta en marcha de planes de ahorro voluntario, préstamos de emergencia o instantáneos, préstamos orientados al consumo y fórmulas de *leasing* para la adquisición de capital ha ayudado a garantizar la estabilidad de los derechos económicos y de los ingresos familiares, y a amortiguar los efectos potencialmente devastadores de crisis y contingencias familiares, colaborando a preservar otras oportunidades no estrictamente económicas (vivienda, educación, salud, nutrición, etc.).

En tercer lugar, los programas de microfinanzas están también relacionados con las oportunidades sociales y políticas, especialmente en programas que incluyen la formación de grupos y la capacitación. En Bangladesh, muchas mujeres han encontrado en el microcrédito una fuente de autoestima y de confianza en sus proyectos gracias a mejoras en su movilidad, a su participación en actividades productivas, a la ampliación de sus redes sociales, a la implicación en las actividades del grupo o al conocimiento de sus propios derechos, que en algunos casos las ha llevado a movilizaciones políticas para exigir mejoras en su entorno.

La contribución económica y esta nueva percepción de sí mismas se relacionan también con una mayor consideración dentro del hogar, con una participación más activa en la toma de decisiones familiares e incluso con una disminución de la violencia doméstica. Finalmente, en el caso de Bangladesh, la mejora de realizaciones básicas relacionadas con la alimentación, la salud, la educación y la alfabetización o la capacidad de aparecer en público sin sentirse avergonzadas y de ser respetadas ha hecho ganar en calidad de vida a muchas participantes de este tipo de programas de microcrédito.

Se constata, pues, que el microcrédito puede efectivamente potenciar la capacidad de realización de las mujeres mediante la creación de nuevas oportunidades o la consoli-

Figura 2. Evaluación de los programas de microfinanzas desde la perspectiva de las capacidades



Fuente: Elaboración propia

dación de las ya existentes. En primer lugar, las metodologías usadas en algunos programas permiten plantear alternativas, ya sean reales o discursivas, a lo que el sociólogo francés Pierre Bourdieu definió como la *doxa*³, posibilitando la elección de opciones de vida diferentes. Ello se relaciona con la forma en que las mujeres utilizan la razón crítica para analizar su situación y, de forma selectiva y estratégica, intentan transformarla. La participación en la toma de decisiones, la planificación y la autoevaluación de procesos y resultados son aspectos fundamentales de la razón crítica de los individuos en tanto que seres pasivos (en lo que Sen definiría como su “faceta de bienestar”) pero también en tanto que sujetos activos y agentes del proceso de desarrollo propio (en su “faceta de agentes”).

En segundo lugar, y relacionado con la anterior reflexión, la libertad de realización puede ser concebida en términos de autonomía, entendida como “la capacidad para definir objetivos propios y actuar en consecuencia”, con independencia de la noción de lo que está bien considerado socialmente (Kabeer, 1999:40). Los logros en autonomía pueden ser efecto de la capacitación y la concienciación política, la creación de grupos o el acceso al trabajo remunerado, y pueden tomar formas distintas según el contexto y la valoración social del individuo en relación con la colectividad. En cualquier caso, no se refleja necesariamente en términos individualizados y, de hecho, en casos especialmente flagrantes de marginación y subordinación de la mujer, la simple mejora de sus cuotas de participación en los procesos de toma de decisiones familiares puede ser muy significativo.

Finalmente, también se puede considerar la libertad de realización en su faceta de afiliación o capacidad de interacción social. Los casos descritos en Bangladesh y en la India valoran muy positivamente la articulación de grupos de mujeres no sólo para facilitar la gestión del crédito sino también para favorecer el intercambio de experiencias. De esta forma, los grupos se convierten en foros de discusión y en redes de apoyo mutuo, que permiten agregar los esfuerzos individuales de las mujeres para intentar transformar la situación en la que viven. La importancia de estos grupos estables es especialmente significativa en el caso de aquellas mujeres marginadas social y económicamente (como es el caso de divorciadas o viudas en la India) (Nussbaum, 2001). En ellos recuperan su autoestima y encuentran un espacio de lucha política por sus derechos y para la mejora de su propio nivel de vida y el de sus comunidades.

A un tercer nivel, estos procesos pueden desencadenar transformaciones en las relaciones de poder en el ámbito personal y el en el contexto económico y social, aunque dichos cambios no necesariamente van a beneficiar a (todas) las mujeres. En el ámbito personal, se plantea la posibilidad de continuidad o de cambio en las relaciones de poder entre hombres y mujeres y entre participantes y no participantes dentro de una misma comunidad, lo que implica a mujeres de clases sociales distintas⁴. Por otro lado, cabe asimismo considerar los nuevos vínculos de poder que los programas de microcrédito pueden crear entre el colectivo beneficiario y la organización –la cual en contadas ocasiones es responsable (*accountable*) ante aquél– o la posibilidad de conflicto entre ambos

por esta falta de responsabilidad y de transparencia institucional. Finalmente, algunos programas pueden desencadenar cambios más o menos limitados en el contexto socio-económico local. Tampoco en este caso se debe dar por supuesto que todos estos cambios vayan a beneficiar a las mujeres. En la práctica, la primacía de visiones más bien asistencialistas o de eficiencia en los programas de microfinanzas supone no cuestionar –e incluso contribuir a fortalecer– desigualdades ya existentes.

Una cuestión no menos importante, y relacionada con todas las consideraciones previas, es la de la sostenibilidad financiera de los programas de microcrédito y de las microempresas que éstos ayudan a poner en marcha. En este sentido, se puede afirmar que el impacto del microcrédito va a ser mínimo si no tiene una continuidad temporal. Igualmente, las nuevas oportunidades que pueda crear el microcrédito van a tener una relevancia limitada si las personas que deberían gozar de ellas no pueden hacerlo por un período de tiempo y con una cierta estabilidad.

EVALUACIÓN DE LOS PRIMEROS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO EN BANGLADESH

La evaluación de algunos de los primeros programas de microcrédito promovidos en Bangladesh por el Grameen Bank o BRAC (*Bangladesh Rural Advancement Committee*), cuestionan la posibilidad de que el microcrédito pueda, efectivamente, generar una serie de círculos virtuosos de empoderamiento económico, mejoras en términos de bienestar y autonomía y fortalecimiento del poder de actuación de las mujeres en el ámbito social y político, según se ha sugerido anteriormente (Mayoux, 1999). A partir del análisis de los *procesos* de utilización y de control del crédito, un grupo de autoras llega a la conclusión de que este tipo de programas no altera de forma significativa la subordinación de la mujer dentro o fuera del hogar (Goetz y Gupta, 1996; Ackerly, 1995; Rahman, 1999).

Según demuestran estas evaluaciones, los elevados índices de cobertura y de devolución que caracterizan a los programas de microcrédito en Bangladesh esconden el hecho de que las mujeres no suelen ser más que las intermediarias entre la institución que da el crédito y sus familiares masculinos, quienes lo utilizan para financiar sus propias actividades productivas, o bien mantienen el control del dinero cuando gestionan las microempresas de forma conjunta con las mujeres. En estas circunstancias los estereotipos y prácticas patriarcales tradicionales tienden a fortalecerse todavía más, dado que las mujeres se ven forzadas a relaciones de dependencia respecto a los hombres con el fin de poder mantener al día las cuotas del crédito, y son presionadas e incluso humilladas por el grupo y el resto de la comunidad, debido al incumplimiento de sus obli-

gaciones. Para evitar ambas situaciones, muchas mujeres acaban buscando vías alternativas para financiar su deuda, ya sea generando nuevos ingresos o bien reduciendo el consumo doméstico, con los costes que ello conlleva para ellas y para sus hijos.

La pérdida de control sobre el crédito, sin embargo, no siempre es consecuencia de una apropiación violenta por parte de los hombres. En muchas ocasiones se trata de un acto perfectamente racional y realizado de común acuerdo, con el que mujeres y hombres buscan obtener una mayor rentabilidad del dinero del crédito, en beneficio de toda la familia. En cualquier caso, dichos estudios muestran como, cuando un nuevo recurso entra en el hogar de acuerdo con las pautas tradicionales, el efecto final puede ser el de fortalecer las asimetrías ya existentes en los esquemas de división de los recursos.

En contraposición a este conjunto de estudios, nos podemos referir a una segunda línea de investigación que llega a conclusiones más optimistas partiendo del análisis de programas similares. Estas evaluaciones ponen el acento en los *resultados asociados y atribuibles al crédito*, construyendo indicadores a partir de la experiencia cotidiana de las mujeres con el fin de contextualizar su análisis y, por consiguiente, reconociendo formas conjuntas de gestión y control del crédito dentro del hogar (Osmani, 1998; Hashemi et al., 1996; Kabeer, 1998; Nussbaum, 2001).

Según se desprende de estas evaluaciones, en Bangladesh la participación y la veterania de las mujeres en los programas de crédito se correlacionan significativamente con la probabilidad de que se inicie un proceso de empoderamiento en algunas dimensiones como la capacidad para realizar compras, la implicación en los procesos de toma de decisiones importantes para la familia, la participación en campañas y protestas públicas, la movilidad y la concienciación política y legal. Asimismo, detectan un incremento en la contribución de las mujeres a la economía familiar, de lo que se deduce que logran mantener cierto control sobre el crédito. Ello es todavía más significativo teniendo en cuenta que las transformaciones parecen ser mayores si las mujeres utilizan parte del crédito para reforzar su contribución a la economía doméstica (Kabeer, 1998:12).

CONFLICTO COOPERATIVO Y AMPLIACIÓN DE LAS CAPACIDADES EN EL HOGAR

Las conclusiones de estas evaluaciones ponen de manifiesto la importancia de analizar la institución familiar –una de las que más influyen en el desarrollo de las capacidades de hombres y mujeres, y también de las más resistentes al cambio– y la necesidad de comprender los mecanismos a través de los cuales se perpetúan las relaciones de subordinación dentro del hogar, o se abren nuevas posibilidades para el cambio.

Si bien la teoría neoclásica ha tendido a considerar la familia como una esfera privada caracterizada por relaciones cooperativas y harmónicas, recientemente han existido varias aportaciones teóricas que han intentado construir un modelo de las relaciones intrafamiliares más fiel a la realidad, para poder comprender las dinámicas de poder en el hogar y estudiar cómo pueden verse alteradas por un instrumento como las microfinanzas.

Un modelo que admite tanto la posibilidad de cooperación como de conflicto intrafamiliar es el que concibe el hogar precisamente como un espacio de *conflicto cooperativo* (Sen, 1990b; Kabeer, 1991), donde la tendencia a cooperar depende de que los resultados finales superen los que se lograrían en una situación no cooperativa. La propensión a no cooperar surge de un conflicto de intereses que afecta tanto a las decisiones relativas a la producción y al control de bienes y servicios como a la división y asignación de los recursos.

En el conflicto cooperativo, estas pautas de asignación de recursos y la distribución intrafamiliar de derechos y responsabilidades reflejan el poder de negociación de los distintos componentes de la familia, ya sea por razón de sexo, edad o grado de parentesco. A su vez, el poder de negociación viene determinado por un conjunto de cuatro asimetrías interrelacionadas entre sí. En primer lugar, la asimetría en la posición de separación (*breakdown position*) de los integrantes de la unidad familiar, que es indicativa de la situación económica y social en la que estaría cada uno en caso de romperse la unidad doméstica, y que determina, en gran medida, su grado de vulnerabilidad o de fuerza en la negociación con los demás, fijando, asimismo, en qué momento van a ceder en una situación en la que los distintos intereses entren en conflicto.

En segundo lugar se encuentra la asimetría en la percepción que tienen los distintos miembros de la familia de las contribuciones propias y ajenas a la economía familiar. En este sentido, la contribución percibida es más importante que la contribución real, especialmente si se tienen en cuenta los múltiples mecanismos por los que se resta visibilidad e importancia a las contribuciones que realizan las mujeres o los más jóvenes (Whitehead, 1984). En base a esta percepción se construye, se mantiene o entra en crisis la figura masculina del “cabeza de familia” y todo el simbolismo que se asocia a dicha figura.

En tercer lugar, el poder de negociación refleja también el grado en el que cada cual antepone o sacrifica el propio bienestar ante consideraciones relativas al deber o a la responsabilidad familiar, complementado, en cuarto y último lugar, por la desigual capacidad de utilizar la fuerza o la coerción. Las asimetrías en estos cuatro factores condicionan el grado de (des)igualdad del resultado final y, en caso de fortalecer la posición de los que tienen más poder, constituyen la base para la perpetuación intergeneracional de dichas asimetrías y de la desigualdad en los resultados (Sen, 1990b).

La estructura de incentivos para cooperar o no está también relacionada con el grado de control o de autonomía de hombres y mujeres en tres dimensiones de la estructura familiar: el *sistema de contabilidad* (conjunta o por separado), los *procesos de producción* y las *relaciones laborales* (según si las formas de organización del trabajo y de la producción fomen-

tan la *segregación* por sexo de las actividades, otorgando plena autonomía a hombres y mujeres en el proceso productivo, o bien si se organizan implicando a ambos sexos por separado pero de forma *secuencial*, creando interdependencias para la obtención del producto final y, a la vez, diluyendo la posibilidad de autonomía –especialmente en el caso de las mujeres– sobre esferas de responsabilidad propias). El grado de control, de separación y de autonomía en cada una de estas dimensiones plantea escenarios distintos, con mayores o menores probabilidades de cooperación o de conflicto, según el caso (Kabeer, 1991).

Finalmente, cabe señalar que el poder de negociación no se forma en el vacío. Las instituciones que conforman el acceso y control de los recursos domésticos y las ideologías de género que definen el significado de los conceptos de masculinidad y feminidad, constituyen el contexto en el que se originan, se mantienen o transforman tanto la posición de separación como los propios términos de la negociación (Francis, 2000).

El modelo de conflicto cooperativo nos permite matizar el análisis de los efectos de los programas de microcrédito, en términos de ampliación de las capacidades de las mujeres. El crédito –o el acceso al mercado laboral y a una fuente externa de ingresos– actúa de forma directa sobre los cuatro factores considerados, contribuyendo a la mejora de la posición negociadora de la mujer en el contexto familiar. Específicamente, el crédito da una cierta independencia económica a la mujer, mejorando tanto su posición de separación como la visibilidad –y, con ello, la percepción de la propia mujer y del resto de familiares– de su contribución a la economía familiar.

Los ingresos procedentes del crédito también pueden colaborar a diluir algunos de los dilemas que deben afrontar las mujeres al realizar elecciones relativas a la utilización de los recursos para mejorar su propio bienestar o bien el del resto de la familia, en detrimento del suyo. Finalmente, con la mejora de su posición de separación aumenta, también, su capacidad de enfrentar –e incluso utilizar– amenazas. En resumen, aun sin ser la panacea, el microcrédito puede constituir una de esas “experiencias extrafamiliares que dan a las mujeres la oportunidad de verse de forma distinta, de encontrarse incómodas con su estatus subordinado y empoderadas para afrontar y transformar los aspectos de las relaciones familiares (...) que las oprimen” (Bruce, 1989:988).

CONDICIONANTES INSTITUCIONALES DEL POTENCIAL TRANSFORMADOR DEL MICROCRÉDITO

El potencial del microcrédito en la ampliación de las capacidades de las personas es, no obstante, limitado tanto en la dimensión económica como en la social. Problemas como la fungibilidad del dinero y de proyectos apenas rentables dificultan la capacidad

de este tipo de programas para eliminar los distintos obstáculos estructurales que dificultan la posibilidad de movilidad social de las personas que reciben el crédito.

Además, el impacto que pueda tener el microcrédito sobre las realizaciones de las mujeres no es homogéneo, sino que cambia significativamente según el tipo de actividad productiva que éstas lleven a cabo, su nivel cultural y la clase social a la que pertenezcan, las circunstancias vitales personales o el contexto institucional y las ideologías de género que prevalezcan en su entorno inmediato. En cualquier caso, el efecto tampoco es directo ni automático, y no sólo en relación con las realizaciones más básicas sino también –y muy especialmente– en lo que se refiere a la transformación de las relaciones de género (véase figura 3).

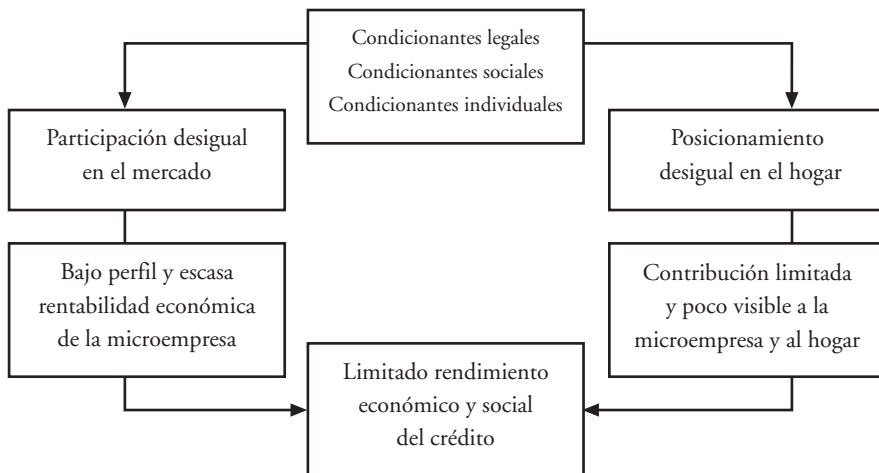
A partir de lo expuesto hasta ahora, constatamos que las dificultades que suelen experimentar las mujeres cuando intentan convertir recursos en capacidades –especialmente en comparación con el menor grado de dificultad que experimentan los hombres– tienen su origen en una serie de constreñimientos institucionales en la esfera estatal o normativa, la esfera social y la individual⁵, los cuales crean desigualdades en dos ámbitos. Por un lado, en la posibilidad de las mujeres para acceder a los mercados, y en las formas que puede tomar su participación en comparación con las formas de participación masculinas, y por otro lado, en la posición que ocupan las mujeres dentro del hogar, con relación a los hombres, específicamente en lo que se refiere al control de los recursos, la participación en la toma de decisiones, las pautas de gasto y de consumo, la división de los derechos y responsabilidades domésticas, etc.

Esta combinación de asimetrías en el mercado y en el hogar contribuye a limitar el perfil y la rentabilidad económica de las microempresas financiadas con el crédito. De forma mayoritaria, el tipo de actividades que llevan a cabo son complementarias o extensivas de sus obligaciones domésticas y requieren un grado de especialización más bien bajo⁶, por lo que tienen que hacer frente a mucha competencia y, en consecuencia, a un elevado riesgo de saturación del mercado. Todo ello limita las ganancias de productividad y la posibilidad de ampliar el negocio más allá del nivel de subsistencia. Asimismo, estas empresas se suelen caracterizar por una escasa dotación de activos y de capital y por una reducida capacidad de contratación laboral, pese a ser intensivas en trabajo. Las microempresarias, finalmente, suelen disponer de información muy básica y rudimentaria acerca de los costes reales de la empresa y es habitual un cierto grado de confusión entre la contabilidad y los recursos domésticos y los de la empresa.

Estos factores explican la producción a pequeña escala de este tipo de empresas y sus bajos niveles de productividad, que dificultan la capacidad de retención de excedentes para poder reinvertir en el negocio (de Asís, 2000). A la vez, la escasa capacidad de absorción del crédito limita su impacto económico, hasta el punto de que su rendimiento puede ser incluso decreciente.

Por otro lado, el mismo conjunto de limitaciones y asimetrías restringe también la posibilidad de contribución de la microempresa al presupuesto familiar y, lo que es toda-

Figura 3. Condicionantes institucionales del potencial transformador del microcrédito



Fuente: Elaboración propia

vía más significativo, limita también la visibilidad de dicha contribución. Todo ello tiene consecuencias importantes dado que, como ya se ha comentado, la distribución intrafamiliar de los beneficios del trabajo no se efectúa sobre la base del esfuerzo realizado sino de la percepción y la valoración de este esfuerzo por parte de los distintos integrantes de la unidad doméstica. Lo que importa no es tanto ganar unos ingresos fuera del hogar sino, fundamentalmente, *cómo* se ganan estos ingresos, ya que según la forma se valorarán de una u otra manera, tanto por parte de las propias mujeres como por el resto de familiares⁷ (Sen, 1990b:144).

De la misma manera que el rendimiento económico del crédito es limitado, también lo es su rendimiento social. En este sentido, las mujeres no solamente tienen dificultades para utilizar el crédito para sus propios objetivos, sino para convertir los recursos adicionales en poder de decisión y de actuación. En realidad, la misma combinación de elementos que actúa como un freno a su capacidad de crear y mantener proyectos rentables y productivos a partir del crédito, es la causante de –y permite preservar– su desventaja en la traducción de recursos en capacidades (Saffilios-Rotschild, 1990).

En resumen, las limitaciones del microcrédito están relacionadas, en gran medida, con la incapacidad de este instrumento para transformar de forma significativa los factores estructurales que conforman las relaciones de poder, justifican ciertas pautas distributivas y mantienen y alimentan las ideologías de género, las cuales, a su vez, acaban reforzando dicha estructura. Por este motivo, pretender –como hacen algunas organizaciones– que un nuevo recurso como el crédito puede entrar en el hogar de forma neutra, sin interfe-

rir en – ni verse afectado por– las negociaciones y los cálculos estratégicos más o menos explícitos que caracterizan las relaciones de género resulta, como mínimo, ingenuo.

Por todo ello, es fundamental analizar y comprender las relaciones de género y los orígenes y mecanismos de reproducción de las asimetrías entre ambos sexos. Sin este análisis previo, el crédito puede acabar contribuyendo a mejorar la eficacia de las mujeres para interpretar los roles que les han sido asignados tradicionalmente, pero no va a mejorar su posición ni tampoco va a iniciar un proceso de empoderamiento, tal y como pretenden muchas organizaciones (Kandiyoti, 1988; Kabeer, 1999).

LOS RETOS ORGANIZATIVOS EN EL DISEÑO Y EVALUACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO

Ante este escenario, las organizaciones que gestionan programas de microcrédito con finalidades asistenciales y de lucha contra la pobreza, pero también con una cierta preocupación por mejorar la posición social de la mujer, se enfrentan a una serie de retos con una doble dimensión.

Por un lado, las organizaciones deben integrar en sus programas una perspectiva de género que les permita prever, comprender y, a posteriori, evaluar los impactos del microcrédito en las relaciones de género, y anticipar los obstáculos que puedan dificultar la retención del control por parte de las mujeres, la óptima utilización de los recursos y también el proceso de conversión de recursos en realizaciones y oportunidades. De otro modo, las organizaciones podrían contribuir a desequilibrar todavía más las desigualdades por razón de sexo, y sus proyectos, aun diseñados específicamente para mujeres, no servirían para cuestionar ni transformar su posición marginal, sino para perpetuar una forma de segregación en las políticas de desarrollo (Kabeer, 1995). Cabe señalar, además, que una organización que realmente comprenda la importancia de aplicar una perspectiva de género en su trabajo, no va hacerlo exclusivamente en los programas de cooperación en los países en desarrollo, sino en el desempeño diario de sus tareas y su modo de trabajar.

A un segundo nivel, los programas deben estar específicamente diseñados para corregir, en la medida de lo posible, el conjunto de obstáculos y limitaciones que diferencian el acceso de mujeres y hombres a recursos y oportunidades. Ello requiere el diseño de prácticas y medidas que faciliten el acceso y la participación de las mujeres, que ayuden a modificar el marco legal y social y favorezcan un cambio a nivel individual, contribuyendo así a la transformación institucional⁸ (especialmente de aquellas instituciones que determinan de forma más evidente la posición de las mujeres en el mercado y en el hogar) a la que aludían Sen y Nussbaum al referirse al proceso de desarrollo.

Sin embargo, al analizar el caso de algunas organizaciones que cuentan con programas de microcrédito en sus proyectos productivos, nos damos cuenta de que queda todavía un largo trecho por recorrer para llegar a la situación descrita. A partir de la realización de entrevistas a varias organizaciones no gubernamentales (ONG) españolas, y a una ONG británica con larga experiencia en este campo, hemos podido constatar una cierta desatención por los temas de género y, por consiguiente, una falta de integración de una perspectiva de género coherente tanto en el funcionamiento de la propia organización, como en el diseño, implementación y evaluación de sus programas. Evidentemente, existen diferencias y matices importantes entre organizaciones; algunas tienen una conciencia clara de la importancia que conlleva prestar más atención a estas cuestiones. Incluso dentro de estas últimas resulta difícil, sin embargo, operacionalizar este compromiso en actuaciones específicas más allá del establecimiento de indicadores que distinguen el sexo del beneficiario en las evaluaciones de proyectos.

En cuanto a los programas de microcrédito de dichas organizaciones, algunas de las principales deficiencias que presentan son las siguientes: durante la fase de planificación, no parece existir un criterio claro y coherente de selección del colectivo beneficiario, debido a las formas de trabajo descentralizado con distintas contrapartes. Por otro lado, en aquellos programas dirigidos a mujeres, el empoderamiento suele ser un objetivo secundario y minoritario. En segundo lugar, no todas las ONG entrevistadas cuestionan o problematizan el contexto social e institucional en el que trabajan; en algunos casos, parece incluso existir una aceptación de la división sexual del trabajo y de los roles femeninos como algo inevitable o natural. La escasa problematización del contexto resulta especialmente evidente en el caso de aquellas organizaciones que, dada su orientación ideológica, priorizan perspectivas de desarrollo comunitario e intentan evitar situaciones de conflicto, o están más preocupadas por cuestiones de eficiencia económica que por motivaciones de tipo redistributivo.

Finalmente, en la evaluación de los programas, se aprecia una cierta confusión entre medios y fines, a veces causada por la falta de información detallada acerca del funcionamiento de los proyectos, y por la dificultad que supone valorar los cambios que puedan haberse producido en algo tan intangible como son las relaciones de género. En este sentido, hay que señalar la escasez de indicadores, más allá de los estrictamente financieros, que permitan evaluar el éxito de los proyectos de acuerdo con sus objetivos iniciales. Tampoco existen mecanismos para medir el grado de control que las mujeres logran ejercer sobre el crédito y de su participación en la gestión de la microempresa, de forma que difícilmente se pueden tomar medidas para garantizar un cierto control procedimental por parte de las mujeres. Además, la mayor parte de las organizaciones suele poner el acento más en los cambios individuales que en los estructurales, identificando el proceso de empoderamiento con los aumentos en la autoestima de las mujeres o la seguridad en sí mismas, y olvidando la persistencia de serias desigualdades que pueden limitar severamente los beneficios que podrían obtener del crédito.

A MODO DE CONCLUSIÓN

A partir de la utilización de la perspectiva de las capacidades en tanto que espacio evaluativo de los proyectos de microcrédito se ha podido constatar su potencial en la promoción de la diversificación de oportunidades de las mujeres en los ámbitos económico, social y político, y en el de la seguridad protectora. Además, el fortalecimiento de la autonomía de las mujeres y de capacidades transversales como la razón crítica y la afiliación, no solamente añaden realizaciones valiosas al conjunto de capacidades de las mujeres, sino que también pueden mejorar significativamente su libertad de elección.

Sin embargo, estos programas no parecen ser suficientes para cambiar una situación compleja, en la que la falta de crédito no es ni el único ni el más importante de los obstáculos a los que tienen que hacer frente las mujeres microempresarias en los países en desarrollo. El contexto institucional y las ideologías de género que limitan las posibilidades de acceso a los mercados determinan también, en cierta medida, las formas de participación y las posiciones que ocupan en ellos ambos sexos, proporcionando una base racional a la utilización del crédito por parte de los familiares masculinos, los cuales pueden obtener una mayor rentabilidad.

De este modo, las microfinanzas tienen un alcance limitado ante una situación caracterizada por importantes desigualdades en las habilidades y oportunidades de las personas para generar ingresos, por una desigual distribución (y valoración social) de habilidades y competencias, por una asimetría en los niveles educativos, y por una asignación desigual de los derechos y las responsabilidades dentro y fuera del hogar, en función del sexo o la clase social.

A pesar de todo, incluso si los cambios son limitados, no parece razonable subestimar el impacto de los programas de microfinanzas en términos de ampliación de las capacidades de las mujeres. Los programas de microcrédito que cuentan con un componente de capacitación y de trabajo en grupo, y que además favorecen el intercambio de experiencias, pueden actuar como detonantes de la transformación de algunas instituciones que constriñen la capacidad de realización de las mujeres, ofreciéndoles la posibilidad de cuestionar la *doxa*, presentándoles alternativas al statu quo y poniendo a su alcance un repertorio de elecciones de otro modo inimaginables. En realidad, probablemente sea esta posibilidad de descubrir nuevas oportunidades para la acción —en mayor medida que el propio acceso al crédito— lo que puede provocar no ya una cierta diversificación de las oportunidades al alcance de las mujeres, sino un proceso de ampliación efectiva de sus capacidades para realizar elecciones relacionadas con su propia vida.

Relacionado con esta última reflexión, la perspectiva de las capacidades, en tanto que teoría para la acción política, otorga a las organizaciones que gestionan el crédito un papel clave en la creación de oportunidades que permitan a las mujeres el ejercicio de elecciones informadas en un marco paulatinamente más amplio de información y

conocimiento (Kabeer, 1998). Ello significa que las organizaciones deben comprometerse con el objetivo de la ampliación de las capacidades de las mujeres y, consecuentemente, plantearse estrategias claras para conseguirlo. De otro modo, la connivencia –consciente o no– con las instituciones que de forma sistemática sitúan a la mujer en una posición de desventaja puede llegar a contrarrestar algunos de los logros de este instrumento y dificultar la capacidad de realización plena de las mujeres. Simplemente dando crédito, sin cuestionar las normas relativas a la división sexual del trabajo y de las responsabilidades productivas y reproductivas, se corre el riesgo inherente en cualquier proyecto que aporta nuevos recursos en una situación de desigualdad y asimetría– de reforzar las relaciones de poder que están en juego (White, 1991).

Ante estos retos, el trabajo todavía pendiente es mucho, pero en cualquier caso, las experiencias de todas las mujeres que, a través de los programas de microfinanzas, han visto ampliadas de forma sustantiva sus realizaciones y el conjunto de oportunidades de realización a su alcance son lo bastante importantes como para justificar el esfuerzo que, para las organizaciones, supone continuar trabajando para mejorar este instrumento, y buscar las fórmulas para garantizar que este proceso de ampliación de las libertades de las que gozan las mujeres se produzca de forma efectiva.

Referencias bibliográficas

- ACKERLY, A. "Testing the tools of development: credit programmes, loan involvement, and women's empowerment". *IDS Bulletin*. No. 26(3) (1995), p.56-68.
- BERGER, I. "Giving Women Credit: the strengths and limitations of credit as a tool for alleviating poverty". *World Development*. No. 17(7) (1989), p.1017-1032.
- BOURDIEU, P. *La dominación masculina*. Barcelona: Ed. Anagrama, 2000.
- BRUCE, J. "Homes Divided". *World Development*. No. 17(7) (1989), p.979-991.
- CHAMBERS, R. *Whose Reality Counts? Putting the first last*. Bath: Intermediate Technology Publications, 1999, p. 45-47.
- CONNELL, R. *Gender and Power*. Cambridge: Polity, 1987, p. 99.
- CROCKER, D. "Functioning and Capability: the Foundations of Sen's and Nussbaum's Development Ethic, Part 2". En: NUSSBAUM, N. y GLOVER, J. (eds.) *Women, Culture and Development. A study of human capabilities*. Oxford: Oxford University Press, 1995, p.153-198.
- DE ASÍS, A. "La microempresa y los programas de apoyo al sector microempresarial". En: GÓMEZ GALÁN, M. y SOTA, J. *Las Microempresas como Agentes de Desarrollo en el Sur*. Madrid CIDEAL, (2000), p.19-47.
- FRANCIS, E. *Rural Livelihoods and Gender*. Mimeo., 2000, p.110-111.
- GOETZ, A.M. y SEN GUPTA, R. "Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh". *World Development*. No. 24(1), (1996), p.45-63.

- HASHEMI, S. M., SCHULER, S.R. y RILEY, A.P. "Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh". *World Development*. No. 24(4), (1996), p.635-653.
- JACKSON, C. "Rescuing Gender from the Poverty Trap". *World Development*. No. 24(3), (1996), p.489-504.
- JOHNSON, S. *Micro-finance and poverty: facing the challenges of the 'New World'*. Londres: ActionAid UK, 1996.
- JOHNSON, S. "Gender impact assessment in microfinance and microenterprise: why and how". *Development in Practice*. No.10(1), (2000a), p.89-93.
- JOHNSON, S. *Gender and Microfinance: guidelines for good practice*, 2000b
<http://www.soc.titech.ac.jp/icm/wind/gendersjonson.html>.
- KABEER, N. "Gender, Production and Well-being: rethinking the Household Economy". *IDS Bulletin*. Discussion paper No.288, (1991), p.1-50.
- KABEER, N. "Targeting women or transforming institutions?". *Development in practice*. No. 5(2), 1995, p.108-116.
- KABEER, N. *Money Can't Buy Me Love? Re-evaluating Gender, Credit and Empowerment in Rural Bangladesh*. IDS Discussion Paper No.363, Brighton - Institute of Development Studies, 1998.
- KABEER, N. *The Conditions and Consequences of Choice: reflections on the measurement of women's empowerment*. UNSRID Discussion Paper No.108, 1999.
- KANDIYOTI, D. "Bargaining with Patriarchy". *Gender & Society*, No. 2(3), (1988), p.274-290.
- MAYOUX, L. *From Vicious to Virtuous Circles? Gender and Micro-Enterprise Development*. UNRISD Occasional Paper No.3 for Fourth World Conference on Women, Beijing, 1995.
- MAYOUX, L. "Women's Empowerment and Microfinance Programmes: Strategies for Increasing Impact". *Development in Practice*. No. 8(2), (1998), p.235-241.
- MAYOUX, L. *From Access to Empowerment: Gender Issues in Microfinance*. 1999.
<http://www.soc.titech.ac.jp/icm/wind/mayoux.html>.
- MOSLEY, P. y HULME, D. "Finance for the poor or poorest? Financial innovation, poverty and vulnerability". En: WOOD, G.D. y SHARIFF, I. (eds.) *Who Needs Credit? Poverty and Finance in Bangladesh*. Dhaka: The University Press, 1997.
- NUSSBAUM, M.C. *Women and Human Development. The Capabilities Approach*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
- OSMANI, L. "Impact of Credit on the Relative Well-Being of Women. Evidence from the Grameen Bank". *IDS Bulletin*. No. 29(4), (1998), p.31-38.
- PALMER, I. "Public Finance from a Gender Perspective". *World Development*. No. 23(11), (1995), p.1981-1986.
- RAHMAN, A. "Micro-credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who Pays?". *World Development*. No. 27(1), (1999), p.67-82.
- SAFILIOS-ROTHSCHILD, C. "Socio-economic determinants of the outcomes of women's income-generation in developing countries". En: STICHTER y PARPART (eds.) *Women, Employment and the family in the international division of labour*. Philadelphia: Temple University Press, (1990), p. 221-228.
- SEN, A.K. *Development as Freedom*. Oxford-New York: Oxford University Press, 1999.

- SEN, A.K. *Nuevo examen de la desigualdad*. Madrid: Alianza Editorial, 1995.
- SEN, A.K. (1993) "Mercados y libertades. Logros y limitaciones del mecanismo de mercado en el fomento de las libertades individuales". En: SEN, A.K. *Bienestar, Justicia y mercado*. Barcelona: Paidós / ICE UAB, 1998.
- SEN, A.K. "Development as Capability Expansion". En: K. GRIFFIN y KNOGHTS, J. (eds.) *Human Development and the International Strategy for the 1990s*. Londres: MacMillan, 1990a.
- SEN, A.K. "Gender and cooperative conflicts". En: TINKER, I. (ed.) *Persistent Inequalities. Women and World Development*, 1990b.
- SEN, A.K. (1990c) "Justicia: medios contra libertades". En: SEN, A.K. *Bienestar, Justicia y mercado*. Barcelona: Paidós / ICE UAB, 1998.
- SEN, A.K. (1985) "El bienestar, la condición de ser agente y la libertad. Conferencias 'Dewey' de 1984". En: SEN, A.K. *Bienestar, Justicia y mercado*. Barcelona: Paidós / ICE UAB, 1998.
- SHARIFF, I. "Poverty and Finance in Bangladesh: A New Policy Agenda". En: WOOD, G.D. y SHARIFF, I. (eds.) *Who Needs Credit? Poverty and Finance in Bangladesh*. Dhaka: The University Press, 1997. *The Virtual Library on Microcredit*, <http://www.gdrc.org/icm>, 21/10/01.
- WHITE, *An Evaluation of NGO Effectiveness in Raising the Economic Status of the Rural Poor. Bangladesh Country Study*, Overseas Development Institute, 1991.
- WHITEHEAD, A. "I'm hungry, Mum: the politics of domestic budgeting". En: YOUNG, K. et al. (eds.) *Of Marriage and the Market: Women's Subordination Internationally and its Lessons*. Londres: Routledge, 1984, p.93-116.

Notas

1. Para profundizar en este marco teórico, consulten, entre otros, los siguientes textos: Nussbaum, 2001 y Sen, 1985, 1990a, 1990c, 1993, 1995 y 1999.
2. El término "división sexual del trabajo" se refiere a un particular sistema de asignación del trabajo que realizan hombres y mujeres a actividades diferenciadas, y que distribuye el fruto de estas actividades de forma también diferenciada, por razón de sexo (Whitehead, 1984:95). La división sexual del trabajo no se manifiesta solamente en la asignación de actividades, sino también en el diseño, la organización y la propia naturaleza de las tareas, y opera tanto en la esfera del trabajo remunerado como en la del trabajo doméstico, devaluando el trabajo "femenino" por considerar que requiere menos habilidades y esfuerzo, o que es totalmente improductivo (Connell, 1987:99).
3. Este concepto se refiere a aquellos aspectos de la tradición y la cultura que se dan por supuesto hasta el punto de "naturalizarlos", de forma que se sitúan más allá de las fronteras de lo que es discutible y argumentable (Bourdieu, 2000). Este concepto se acerca a las nociones de "adaptación mental" o de "contingencia circunstancial del deseo" descritas por Sen (1985) para referirse a la forma en que algunas personas sin medios ni oportunidades ajustan sus expectativas o satisfacciones a la realidad que pueden esperar. Normalmente, se trata de un "condiciona-

miento mental” inconsciente, fruto de la socialización, el hábito y la ausencia de información (Nussbaum, 2001).

4. En algunas comunidades rurales de Bangladesh se han reportado casos de mujeres que han utilizado el crédito para instituirse en prestamistas, reproduciendo relaciones de dominación respecto a otras mujeres sin recursos. Por otro lado, es también frecuente el conflicto entre participantes de un mismo grupo de mujeres cuando alguna de sus integrantes no cumple con su cuota y, de hecho, las presiones que el resto del grupo puede llegar a ejercer contra aquélla son, a veces, muy intensas. Se han descrito incluso casos de suicidio, debido a la pérdida del honor y a la estigmatización social de la víctima (Rahman, 1999).
5. Concretamente, nos referimos a: la discriminación legal que sufren las mujeres en muchos países, con consecuencias en la distribución de recursos o en el grado de (des-)protección de la persona en caso de abuso, entre muchas otras (esfera estatal) a la persistencia de estereotipos en relación con el rol de “cabezas de familia” de los hombres, en tanto que (supuestos) principales contribuyentes a la economía familiar, la “doble jornada” y la asignación de tareas, salarios y responsabilidades en el mercado laboral según el sexo (esfera social); los pobres niveles educativos y de formación de las mujeres, y la falta de conocimiento de sus propios derechos (esfera individual) (Johnson, 2000b:2).
6. Esta afirmación no es completamente cierta en todos los casos. Aunque algunas de las tareas que realizan las mujeres efectivamente requieren un nivel de especialización muy bajo, está ampliamente documentado el fenómeno mediante el cual se devalúan y naturalizan las habilidades y el tipo de especialización que requieren algunas de las tareas que éstas realizan tradicionalmente (ya que normalmente son aprendidas de forma “invisible” dentro del hogar). A través de este proceso, lo que debería ser considerado como una habilidad adquirida pasa a ser contemplado como un “don femenino” que no requiere un proceso de aprendizaje previo, con lo que ello implica en términos de retribución y de reconocimiento social. Un caso muy claro es el de actividades tradicionalmente femeninas y realizadas en la esfera privada e invisible del hogar (cocina, confección) y que, una vez han sido profesionalizadas por hombres y trasladadas a la esfera pública, han pasado a gozar de un importante reconocimiento y prestigio social.
7. Para citar un ejemplo, en Bangladesh los hombres tienen el monopolio de acceso a los mercados, lo cual implica que, en la mayor parte de actividades financiadas a través del crédito, las mujeres necesitan contar con su apoyo. Además, su participación preponderante en la fase de comercialización del producto no solamente les proporciona un mayor control sobre la actividad y los recursos, sino que los responsabiliza de todas las transacciones monetarias derivadas de la microempresa (Goetz y Gupta, 1996). Por otro lado, tampoco se valora igual el hecho de ganar unos ingresos en un trabajo estable o en un negocio más o menos lucrativo, que ganar dinero realizando actividades que pueden ser llevadas a cabo en el propio hogar, de forma intermitente e inestable. En este último caso, la aportación es menos visible y comparable, por lo que puede ser devaluada más fácilmente.
8. Como ejemplos, podemos citar la obligación de registrar los activos adquiridos gracias al crédito a nombre de la mujer, la provisión de servicios que permitan aliviar la carga de trabajo de las

mujeres en el hogar y liberar parte del tiempo que dedican a las actividades reproductivas (especialmente durante la fase de tramitación del crédito, o durante los cursos de capacitación), la promoción de actividades económicas no vinculadas a los roles típicamente femeninos, para asegurar una cierta rentabilidad económica de los negocios y cuestionar los estereotipos de género existentes, el diseño de estrategias directamente dirigidas a los hombres, para intentar transformar su comportamiento hacia las mujeres dentro del hogar y en la comunidad, la información y concienciación sobre los derechos y libertades políticas, o la promoción de estructuras participativas, que permitan a las mujeres identificar nuevas necesidades y definir y evaluar el funcionamiento de los programas de microcrédito (Mayoux, 1998 y 1999; Johnson, 2000a y 2000b, *The Virtual Library on Microcredit*).