

La duración e intensidad de los apoyos

En la mayoría de los casos el apoyo de las organizaciones analizadas a las iniciativas económicas se mantiene mientras duran los proyectos que los financian, periodo que no suele ser superior a los tres años, lo cual normalmente no satisface las necesidades de apoyo de las productoras. Por otro lado las organizaciones exigen resultados rápidos, a veces casi inmediatos, mientras que la experiencia demuestra que se trata de procesos difíciles y de largo plazo ya que las condiciones de partida en las iniciativas económicas de mujeres de escasos recursos son muy precarias, no cuentan con el sistema de apoyo empresarial necesario ni con un entorno empresarial que las favorezca.

Las Dignas señalaron que ésta fue una de las debilidades en el programa de capacitación en oficios no tradicionales, dado que el periodo de formación establecido en el proyecto era de seis meses, lo cual determinaba que muchas participantes no salieran bien preparadas, por lo que se sentían inseguras a la hora de buscar empleo. En el caso de los proyectos agropecuarios, una demanda permanente de las productoras es asesoría y apoyo técnico especializados permanentes, pero que posibiliten la transferencia de capacidades a las productoras para que un día puedan ellas ser autónomas.

La Colectiva coincide con Las Dignas en mencionar que es común que los proyectos desde su concepción son ya precarios -pequeño presupuesto, mínimo equipamiento y apoyo técnico-, por lo que las iniciativas suelen no cumplir con las expectativas de retorno económico, o con el número de mujeres respecto a los salarios que se espera generen. Es decir, se les dota de condiciones básicas para la producción, pero nacen con limitantes significativas para poder producir bienes de mayor valor añadido. Como ejemplo son las iniciativas de agroprocesamiento, que son equipadas para que puedan producir dulces y jaleas, pero cuyas condiciones de producción difícilmente las harán sujeto de obtener un registro sanitario oficial, ya que no cuentan con las condiciones mínimas adecuadas. En este caso, Las Dignas en su evaluación señalaron como una de las conclusiones centrales el trabajar por proyectos de mayor tamaño y monto.

Se evidencia además la dificultad para la gestión de los apoyos con las agencias de cooperación. Por un lado a partir del desfase que se produce entre la presentación de los proyectos a las organizaciones donantes y la aprobación de los mismos, lapso en el cual pueden haber cambios en el contexto, -como el alza en el coste de los insumos-. En otros casos en ese lapso de tiempo se han obtenido elementos que orientan a un cambio de rubro en la producción, pero no siempre la agencia donante es flexible a estos cambios.

La Colectiva Feminista señaló que es el caso de la Red de Comercialización, se trabaja con visión de proceso por lo que, a partir de gestionar fondos desde la propia Red

para todo el conjunto de empresas asociadas, se pretende apoyar de forma permanente y a largo plazo a las empresas integrantes, y cuenta con recursos aprobados para los próximos seis años.

En el caso de los programas de crédito del MAM o, los bancos comunales de OEF el apoyo dado a las mujeres es a más largo plazo; en el primer caso se encontró que al menos una de las entrevistadas ha sido beneficiaria de crédito durante cinco años, mientras que en el segundo existen varios bancos que llevan funcionando el mismo tiempo en la zona de Chalatenango. En ambos casos esto es posible, ya que estos programas de crédito han conseguido ser autosostenibles financieramente y no necesitan ya de fuentes externas de financiamiento para mantener la cartera actual de beneficiarias, aunque sí para ampliarla.

4.2. Características de los apoyos según los énfasis

Considerando que se define estrategia al conjunto de actividades realizadas por una organización en un periodo temporal determinado, se pudo observar que las estrategias son específicas de cada organización, con acciones también específicas. Lo que sí se ha podido identificar a lo largo del proceso de entrevistas es la existencia de énfasis comunes en dichas estrategias. Estos énfasis son los que sirven entonces para realizar un análisis comparativo, en cuanto a la forma de implementación, los logros y dificultades encontrados y por tanto los retos que dejan planteados de cara al futuro.

De esta manera se han definido como énfasis los microcréditos, los proyectos productivos, las empresas asociativas, la articulación en redes y la incidencia política (ver cuadro No. 8.13).

Cuadro No. 8.13. Énfasis encontrados y definición de los mismos según los hallazgos

Énfasis	Definición
Microcréditos	<ul style="list-style-type: none"> • Programas centrados en el otorgamiento de créditos, en sus diversas formas y modalidades. • Líneas de crédito individuales y también grupales, estos últimos tanto con modalidad hipotecaria como tipo grupo solidario. • Se refieren a microcréditos, es decir montos pequeños, otorgados a plazo breve – normalmente seis meses-, a mujeres que no tienen posibilidad de acceso a la banca formal.

Énfasis	Definición
Proyectos o iniciativas productivas individuales	<ul style="list-style-type: none"> • Programas que han apoyado proyectos que tienen que ver con el cultivo de la tierra o la crianza del ganado. • Unas veces orientados a contribuir a la seguridad alimentaria de las familias de las mujeres participantes, y en algunos casos llegaron a generar pequeños ingresos a partir de la comercialización de los excedentes. • Otros enfocados a la venta, aunque finalmente muchos de ellos terminan abasteciendo el consumo familiar y no generan ingresos a las mujeres. • La producción es individual.
Empresas asociativas	<ul style="list-style-type: none"> • Enfocadas en la generación de ingreso. • Centradas en actividades de transformación de productos agropecuarios, como la elaboración de dulces, mermeladas, encurtidos, pan u otros. En otros casos se trata de empresas dedicadas a la producción de artesanías textiles, decorativas, joyería artesanal entre otras. No se han encontrado iniciativas dentro del sector servicios. No se han encontrado organizaciones que apoyen empresas dedicadas exclusivamente a la comercialización. • Se apoyan en cuanto empresa asociativa de la cual forman parte un número variable de mujeres – se han encontrado empresas asociativas entre 3 y 23 mujeres en la actualidad-.
Articulación en redes	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de apoyo a las iniciativas económicas y/o productivas de las mujeres promovidas en el marco de redes o articulaciones más amplias, dedicadas ya sea a la producción, acopio de insumos, distribución o comercialización de los productos o servicios.
Incidencia política	<ul style="list-style-type: none"> • Programas o acciones desarrolladas enfocadas a incidir en los diferentes niveles de gobierno, nacional o local, para que apoyen las iniciativas económicas de las mujeres de escasos recursos, y el ejercicio de sus derechos económicos.

Fuente: elaboración propia.

A continuación se desarrolla con mayor detalle los principales aspectos destacados en los cinco énfasis analizados. Al analizar la contribución de cada uno de estos énfasis a la autonomía económica y el empoderamiento de las mujeres se combinan los hallazgos cualitativos de las entrevistas, con los resultados obtenidos a partir del sondeo de empoderamiento. En el caso de las encuestas, se agruparon las mujeres por énfasis, para cada uno de los tres primeros detectados, es decir, los programas de crédito, los proyectos productivos individuales y las empresas asociativas de las mujeres.

4.2.1. Los programas de crédito

Es a partir de la década de los años noventa cuando mayormente las organizaciones establecen sus programas de créditos, destinados para la agricultura, ganadería, producción y comercialización, y a los cuales se accede individual o colectivamente. Como se pudo apreciar anteriormente, la mayoría de las organizaciones entrevistadas han desarrollado programas de crédito en algún momento de su existencia.

Los programas de préstamo otorgan en todos los casos microcréditos¹⁷¹ de subsistencia, con montos que van desde los \$100 hasta los \$1.000, con diferentes metodologías o criterios de participación dependiendo de la organización promotora.

Créditos agrícolas

Bajo este epígrafe se incluyen aquellos que apoyan actividades agropecuarias y están destinados a apoyar la fase de producción o cría. En unos casos son créditos en efectivo y en otros se otorgan como animales o insumos para los cultivos. Una de las condiciones en cualquier caso suele ser contar con la propiedad de la tierra, como es el caso de las beneficiarias de créditos de ACAMG o la MES, -que han de poseer al menos una parcela de tierra destinada al pasto que asegure la alimentación del ganado que se adquirirá con el crédito-. En el caso de MSM estos créditos también son individuales y siempre se otorgan a mujeres propietarias de tierra.

Los créditos pueden ser en especie o monetarios (ver cuadro No. 8.14)

Cuadro No. 8.14. Organizaciones que han trabajado créditos agropecuarios

Organización	Condiciones
ACAMG, Desde 1993 300 préstamos	Socias propietarias de una parcela destinada al pasto. Compra de vacuno de doble propósito \$300- \$1000 por mujer, interés anual 12%, periodos 1 a 2 dos años. Dos créditos máximo por mujer Mora del 5% controlable. La garantía: escritura de la parcela y carta de venta del animal.
ACMM, 1995-97	Créditos para la compra de abonos Programa cerrado por impago y poca claridad institucional en el manejo de los créditos.

¹⁷¹ FUSADES califica los microcréditos de la siguiente manera: hasta \$500 m. de subsistencia, de \$500-1500 microcréditos "a secas" y de \$1500 a \$2000 los denomina microtop.

Organización	Condiciones
MES, 2007 300 familias beneficiadas.	Créditos en especie, sin interés a los/as agricultores/as. Devuelven al banco -50% una vez recogida la cosecha.
MSM, 2007 20 mujeres	Crédito individual en efectivo. Mujeres que trabajan la tierra, dueñas de sus parcelas. Sin garantía pero supervisado por el grupo \$250 a \$300, interés 2%. Periodo devolución: un año

Fuente: elaboración propia

- ⊙ **Créditos monetarios:** Algunos programas de crédito para la compra de ganado como el de ACAMG exigen garantía, que puede ser la escritura de la parcela o la hoja de compra del ganado. Cuando son en efectivo y dedicados a la compra de insumos, se trata de montos pequeños (\$200-\$1000) que no requieren garantía, pero que son supervisados por la organización comunitaria de mujeres (MSM).

En el caso de los programas de crédito monetario, el interés generado sirve para financiar actividades de asistencia técnica a las productoras, servicios complementarios de apoyo a la crianza del ganado –agroservicios, servicios veterinarios, de manejo de la cartera- aunque es insuficiente para cubrir la totalidad de costes del programa, por lo que ACAMG reconoce que a pesar de los esfuerzos que realizan, todavía dependen en gran medida de la cooperación internacional. Sin embargo cabe destacar que están realizando esfuerzos importantes y todas las socias realizan una pequeña aportación mensual para cubrir algunos costos de manejo de la cartera, así como para contribuir al pago de algunos servicios de atención al ganado.

- ⊙ **Créditos en especie:** En el caso de ADEMUR o de la MES, se entregan en especie los animales a la prestataria, la cual se compromete a retornar un número determinado de animales en buenas condiciones una vez completado el periodo de cría y engorde, que va desde los dos años (de ADEMUR) a los tres años (la MES) para el ganado vacuno. En el caso del banco de semillas de la MES estos créditos son en insumos agrícolas para la cosecha, reembolsados en un 50% por la prestataria al recoger la cosecha y sin intereses.

Otras organizaciones como ACMM desarrollaron programas de créditos con anterioridad (199-97) que otorgaban para compra de abono, pero la asociación no tenía

claridad sobre el manejo de los créditos y el nivel de devolución fue muy bajo, por lo que cerraron el programa.

El objetivo de los programas de crédito en especie, es poder ir ampliando impactos beneficiando con los animales recuperados a nuevas mujeres. En el caso de ADEMUR, una parte de lo retornado queda a la asociación, como capital propio para financiar aquellas actividades que sean necesarias. De esta manera, los programas en especie difícilmente cumplen los aspectos de sostenibilidad económica y financiera del crédito, ya que al no generar intereses y además tener que asumir las pérdidas generadas por causas externas, no existen excedentes que puedan financiar otros aspectos claves en el programa como la asistencia técnica permanente, los servicios veterinarios o el seguimiento al pago. Esto pone en riesgo la sostenibilidad social del programa a mediano y largo plazo, ya que aunque no se otorgaran más créditos, las mujeres productoras necesitarán siempre asistencia técnica, veterinaria y de comercialización para mejorar los rendimientos de sus esfuerzos.

La MES también reconoce que los créditos en especie para el ganado no están siempre sirviendo para empoderar a las mujeres, ya que aquellas que tenían menos experiencia previa en el manejo y que tienen relaciones de pareja de mayor dominación, delegan en sus compañeros la gestión, administración y venta del ganado. En el caso de ADEMUR, los compañeros de algunas mujeres alegan derechos de propiedad sobre las ovejas pelibuey en el caso de separación de la pareja, aduciendo que han contribuido a su cuidado, por lo que algunas mujeres han perdido sus animales en caso de separación. Cabe destacar que en este caso la organización ha incluido en el contrato inicial con la productora una cláusula que asegure que la propiedad será de la mujer en cualquier situación.

Si se comparan las tasas de interés de los créditos en efectivo con los no agrícolas, se puede apreciar que esta es mucho menor en este caso, sobre todo cuando exigen garantías. En los programas en especie no existen normalmente intereses, porque la beneficiaria retorna al grupo el mismo número de animales que le fueron inicialmente entregados.

Estos créditos son de mayor duración que los no agrícolas y usualmente coincide el periodo de término con el periodo de cosecha o crianza, para permitir pagar la deuda a partir de los beneficios obtenidos del cultivo. Una limitación para poder acceder a este tipo de créditos es que muchas mujeres no son propietarias de tierra, que es un requisito exigido para la elegibilidad de este tipo de préstamos.

Una de las mayores dificultades que enfrentan en común, para ser sostenibles como programa, es que tanto los cultivos como los animales son sujetos de fenómenos

ambientales que con frecuencia provocan la pérdida de la producción, por lo que la beneficiaria no puede pagar el crédito. Lilian Contreras, presidenta de la MES, señaló que en los casos que las mujeres han perdido los animales, el grupo valora la situación y frecuentemente se exonera a las mujeres del pago del mismo cuando las causas son justificadas para la pérdida. No se detectó que existan fondos de garantía para cubrir las pérdidas de cultivo o las muertes de animales.

4.2.3 Los créditos no agrícolas

Son las organizaciones OEF y el MAM quienes cuentan actualmente con este tipo de programas; la OEF con un total de 1.800 personas beneficiarias, de las cuales 1.500 son mujeres, mientras el MAM la totalidad de las 1.800 beneficiarias son mujeres.

En el siguiente cuadro se presenta una síntesis de las metodologías empleadas por las organizaciones identificadas dentro de esta apartado, describiendo con mayor detalle aquellas que existen actualmente.

Cuadro No. 8.15. Tabla comparativa de metodologías encontradas en programas de microcréditos no agrícolas

Metodología	Condiciones
MAM: Banco Grameen ¹⁷² Grupos de 5 mujeres de la misma comunidad, 5*5 hacen un centro. 1.800 beneficiarias	Cinco talleres precrédito; manejo crédito y género. Reuniones quincenales para el pago. Fianza solidaria Interés 2% mensual Pago semanal Duración 6 meses Renovable al grupo si ha cumplido. El monto aumenta con los ciclos de crédito, (\$114-800) Rapidez en el otorgamiento de nuevo crédito Ahorro voluntario El grupo paga. Sino paga no se continúa con el crédito. Se va dejando un fondo en el grupo para cubrir falta de pago por defunción

¹⁷² En el presente lustro Las Dignas y Las Mélicas fueron invitadas a Bangladesh para conocer la experiencia del Banco Grameen, que es una organización de microcréditos fundada en Bangladesh, en 1976. Su papel principal es proporcionar microcréditos. Trabaja con grupos de cinco personas que reciben dinero en préstamo, con muy pocos requisitos, pero el grupo entero pierde la posibilidad de nuevos créditos si uno de ellos no logra cancelar. Esto crea incentivos económicos para que el grupo actúe de forma responsable, haciendo que el banco resulte económicamente viable. La gran mayoría de su clientela (96%) son mujeres, situación inversa a la de los grandes bancos comerciales del país.

De las dos organizaciones que fueron a conocer esta experiencia sólo Las Mélicas lo ha puesto en marcha, con adecuaciones.

Metodología	Condiciones
<p>OEF: Bancos comunales. 1800 familias 85% mujeres Bancos mixtos En la misma comunidad OEF presta al banco (tres años sin interés) El banco presta a las mujeres.</p>	<p>Socias del banco comunal Fiador o garantías Interés 3-4% mensual El monto aumenta con los ciclos de crédito (\$50-1.000) Rapidez en el otorgamiento del nuevo crédito Ahorro obligatorio: respaldo para nuevo crédito (monto proporcional) El banco decide como cubre impagos (rifas, eventos, embargo) OEF forma a las asesoras de banco. El banco paga a la asesora.</p>
<p>Las Dignas, Grupos precooperativos Experiencia piloto: mujeres con iniciativas económicas en San Salvador, Santa Tecla y Berlín y Zacatecoluca.</p>	<p>En la actualidad en proceso de conformación de grupos precooperativos, para después formar una cooperativa de 250 socias. Otorgará créditos individuales para la comercialización de productos.</p>
<p>MSM 1980-90</p>	<p>Mujeres sector informal, con iniciativas económicas en San Salvador. Programa cerrado por falta de sostenibilidad e impago.</p>
<p>AMS A partir de 2001</p>	<p>Créditos solidarios a grupos familiares o no con afinidad. Créditos individuales con fianza. Deben ir acompañados de planes de negocio. Seguimiento personalizado a través de visitas.</p>
<p>ORMUSA 1993-1997</p>	<p>Créditos solidarios. Programa cerrado por falta de sostenibilidad e impago.</p>

Fuente: elaboración propia

Características de los créditos

La principal característica de los créditos es que son de subsistencia, mismos que oscilan entre los \$100 y máximo \$1.000, con tasas de interés anuales entre el 24% (MAM) y el 36% (OEF), y plazos de retorno semanales o quincenales, con una duración del crédito media de seis meses. En el primer caso la garantía son las compañeras del grupo solidario, organizadas de cinco en cinco, mientras que en el segundo se exigen garantías hipotecarias pequeñas como electrodomésticos, muebles y otros enseres de cierto valor. Se trata en ambos casos de programas a los cuales acuden las mujeres que

no tienen posibilidades de acceder a la banca formal o a otras instituciones crediticias que exigen garantías más elevadas.

La tasa de interés y los plazos de devolución de los programas analizados son similares al conjunto de las microfinancieras nacionales, con la diferencia de que exigen la formación de grupos mientras que en los otros casos son individuales (ver cuadro No.15).

En el caso del MAM, organización feminista que enfoca los créditos como un medio para el empoderamiento de las mujeres, los intereses son algo menores a los de las microfinancieras y menores también a los bancos comunales, y además no se exige fiador o garantías; esta diferencia a la baja de las tasas tiene lógica al ser un programa que no está enfocado al lucro de la organización, como las microfinancieras tradicionales, sino a ampliar el impacto y la cobertura del programa.

Cuadro No. 8.16. Criterios de trabajo en diferentes programas de crédito

Condiciones	Programas analizados	Instituciones microfinancieras ¹⁷³	Banco Cuscatlán Pequeña y mediana empresa
Tasa de interés	24 (MAM) -36% (OEF)	32-36 %	9-12%
Montos	\$100-\$1.000	\$10-\$1000	Hasta \$100.000
Plazo de devolución	Semestral Cuotas semanales (MAM) a mensuales (OEF)	Una semana hasta seis meses	Uno a cinco años
Garantías	MAM: Grupo solidario OEF: Fiador o inventario	Fiador e inventario	Hipotecarias y de empresa
Actividades de servicios adicionales	MAM: 5 charlas precrédito, Reuniones quincenales de seguimiento al crédito, capacitaciones empresariales. OEF: asesora de banco que da seguimiento administrativo y de cobro.	Asesoría en el manejo del crédito. Asesoría empresarial personalizada (elaboración de planes, balances...)	Variable

Fuente: elaboración propia

¹⁷³ Información proporcionada a través de entrevista telefónica con encargada de microcréditos de FUSADES.

Según informantes de instituciones microfinancieras, los micropréstamos son tan caros porque requieren una gestión cercana, permanente e intensa, que determina que cerca del 90% del interés aplicado se dedique a la gestión administrativa del crédito. Obviamente, si comparamos este tipo de créditos con la banca formal, las tasas de interés son dos o tres veces mayores, por lo que nuevamente la población más pobre es penalizada por el sistema financiero en el acceso al crédito, precisamente por ser pobre.

A pesar de ello, para las mujeres pobres estos intereses son aceptables cuando se comparan con los que exigen los agiotistas y usureros, que se sitúan en torno al 20 o 25% mensual y plazos de pago que a veces no superan la semana.

Respecto a los montos y plazos de devolución, no hay diferencias sustanciales entre las organizaciones y las microfinancieras comerciales, aunque sí de nuevo son mucho más estrictos, que los préstamos de la banca formal a pequeñas y medianas empresas. Un aspecto que cabe destacar es que muchas microfinancieras proporcionan asesoría empresarial personalizada, y en los costos del crédito incluyen la elaboración de pequeños planes de negocio y balances de resultados, mientras que en el caso de MAM y OEF la asesoría se realiza de forma colectiva al grupo y de forma más teórica y no específica para cada negocio.

Como ya se ha indicado anteriormente, aunque en todos los casos analizados el beneficio económico del crédito es individual, las organizaciones estudiadas exigen formas de organización colectiva, que aseguran en mayor medida el cobro de los créditos. El MAM primero exige la formación de espacios exclusivamente femeninos como forma también de promover además la conciencia de género en las mujeres, mientras que en el caso de la OEF esto no es una prioridad, por lo que los bancos comunales son mixtos.

Las organizaciones promotoras apoyan con créditos las actividades que deseen poner en marcha las mujeres. En el caso del MAM se exigen como únicos requisitos que los fondos se inviertan en la iniciativa económica y que las prestatarias (sean nuevas o no en la actividad empresarial), asistan a cinco charlas antes de recibir el crédito (donde se habla sobre el manejo de los fondos y la administración de la microempresa).

Por su parte la OEF, es más laxa, no exige una destinación específica, sino que la prestataria puede invertir el crédito en cubrir necesidades familiares o personales de cualquier tipo.

En los dos casos, financian tanto a microempresarias en activo como a mujeres que expresan deseo de iniciar una actividad.

Las beneficiarias de crédito, pueden ser rurales o urbanas, dedicadas a actividades del comercio informal (artículos importados de bajo costo), a la producción de bienes de primera necesidad (pan, tortillas, comedores), o a pequeñas actividades de producción no perecederas (productos en hojalata, talleres de corte y confección, salones de belleza, etc.).

La mayoría de éstas son iniciativas individuales, aunque también existen algunos casos donde la empresa es de tipo familiar e intervienen el compañero, hijos, hijas u otros familiares. Una de las entrevistadas de Santa Tecla, señaló que el negocio familiar es de hojalatería, pero que ella se dedicó a rescatar la producción de miniaturas, abandonada por el resto de la familia.

Las organizaciones promotoras destacaron que el sistema de crédito es cercano a la realidad de las mujeres, por lo que ellas tienen menos temor de asumirlo y mayor facilidad de pagar. Tanto la OEF como el MAM coinciden en considerar como clave que las mujeres desarrollen actividades escogidas por ellas mismas –actividades extensión del trabajo reproductivo–, según sus capacidades y conocimientos, manejando de esta manera mejor sus actividades. Destacan además que estos programas fomentan la responsabilidad y la puntualidad en las mujeres.

Otra característica importante de estas mujeres es que, además de ser productoras, se involucran activamente en la venta de sus productos. Algunas cuentan con puestos de venta propios, mientras que una buena parte se dedica a la venta ambulante, con los riesgos que ello implica, tanto a nivel de inseguridad como de posibilidad de que el producto se dañe. En este caso la iniciativa suele ocupar buena parte de la rutina diaria de éstas mujeres, a pesar de lo cual la mayoría también declara que los ingresos no son suficientes y en pocos casos estables.

Las mujeres entrevistadas de la OEF y el MAM reconocieron que los préstamos tienen un uso de doble propósito, ya que del total que reciben cada seis meses dedican sólo una parte a la actividad económica, mientras que la restante les sirve para cubrir pagos semestrales relacionados particularmente con la educación de hijos o hijas, o la compra de electrodomésticos.

Sobre los créditos facilitados por el MAM las mujeres entrevistadas destacaron la conveniencia de pagar semanalmente, para evitar “despistarse” si los plazos son demasiado largos. Otros aspectos relevantes son, por un lado, que a medida que van recibiendo mayores montos, las mujeres se sienten estimuladas a pagar; por otro lado, la rápida concesión del siguiente ciclo de crédito al tener buen record de pago.

Con los créditos solidarios, el inconveniente es que si alguna de las integrantes deja de pagar, afecta a las mujeres que son cumplidas con penalizaciones como perder el

beneficio de crédito. Por ello varias plantearon la importancia de los créditos individuales, para evitar asumir el riesgo del impago de las demás. A pesar de que en su mayoría valoran positivamente la metodología grupal como espacio propio de distensión, de encuentro con otras mujeres y de aprendizaje de derechos, algunas entrevistadas consideran que las reuniones quincenales para el pago de crédito deberían tener mayor contenido.

Respecto a la sostenibilidad de los programas de crédito analizados, cabe recordar nuevamente las premisas que planteaba Bucher en 1996.

Cuadro No. 8.17. Aspectos claves a tener en cuenta para un programa de crédito exitoso

ASPECTOS CLAVES A TENER EN CUENTA PARA UN PROGRAMA DE CREDITO EXITOSO.
<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Sostenibilidad de los programas de crédito: <ul style="list-style-type: none"> • Económica y financiera: Tasas de interés suficiente para asumir costos del programa. • Social: capacidad de la organización para mantener a los grupos con los que trabaja. • De mercado: existencia de demanda creciente para los créditos. • Institucional: sana administración y operación. • Empresarial: potencialidad de los negocios prestatarios para ser rentables para cubrir costos, pagar créditos y obtener ganancia.
<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Criterios de acceso que no discriminen (género, clase). ⊙ Involucramiento de las sujetas de crédito en la determinación de los criterios
<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Enlace entre el proyecto de crédito y el sector bancario formal o alternativo. ⊙ Ofrecer a las mujeres conocimientos, habilidades y antecedentes crediticios para calificar y obtener créditos bancarios a largo plazo.
<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Ahorro obligatorio como mecanismo para la generación de capital propio.
<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Política de transparencia de información.

Fuente: elaboración propia a partir de Bucher (1996)

De esta manera, tanto OEF como MAM manifiestan que las carteras han alcanzado ciertos niveles de sostenibilidad económica y que la clave está en promover la responsabilidad colectiva, establecer reglas claras en el manejo de los créditos con las mujeres y contar con promotoras formadas y responsables que apoyen a los grupos de crédito.

Hacia el interior de las organizaciones han logrado contar con personal formado técnicamente, programas contables específicos y claridad en cuanto a la ejecución de los impagos, aspecto este que sin duda es una debilidad en la mayoría.

Es común a las dos organizaciones la relación constante que mantienen con los grupos de crédito, a través de las promotoras de crédito y a través de las asesoras de banco, respectivamente, comprobándose la existencia de una demanda creciente de préstamos desde las mujeres, que ha ido aumentando año con año el número de beneficiarias.

Han mejorado también sustancialmente en la sostenibilidad institucional de las carteras mediante el manejo de programas contables específicos y personal especializado; es decir hay avances sustanciales en cuanto a la sostenibilidad económica, social, de mercado e institucional. Donde se detectan más debilidades y menor énfasis de las organizaciones es en la sostenibilidad empresarial, ya que muchas entrevistadas declararon que los créditos son muy limitados dificultando la ampliación de sus negocios y por tanto sus ingresos, lo cual redundando en la dificultad para lograr la autonomía económica para las mujeres.

El MAM considera que los criterios de acceso al crédito, no son discriminatorios según la clase, ya que no se exigen garantías, mientras que en el caso de OEF esto si podría suceder al exigir garantía de bienes. Sin embargo en el primer caso la participación de las mujeres en el establecimiento de las reglas de funcionamiento del programa es mínima, caso que parecería contrario en OEF donde existe un margen mayor de los bancos comunales para establecer sus propias reglas de funcionamiento.

El MAM exige compromiso único con la cartera, es decir, las mujeres no pueden tener créditos con otras instituciones, lo cual representa una limitación manifestada por muchas de las informantes, ya que el reducido monto de crédito otorgado por cada institución es insuficiente para cubrir las necesidades del negocio, y menos para poder ampliar y obtener más beneficios; por el contrario valoran como positivo que la participación en estos programas genere record de pago en las estadísticas crediticias nacionales, por lo que muchas mujeres que inicialmente han formado parte de estos programas, pasan a otras instituciones donde les otorgan mayor crédito, aunque las garantías en este caso tengan que estar cubiertas por fiador o inventarios de bienes. No obstante, no se ha evidenciado mayor vinculación de estos programas con el sistema microcredicio o bancario formal.

En relación al ahorro, los bancos comunales exigen ahorro obligatorio a las socias, cosa que no ocurre en el programa del MAM, donde existe únicamente una pequeña aportación de las prestatarias a un fondo de cobertura de impagos por defunciones;

las socias de los bancos entrevistadas, valoraron muy positivamente la obligación de ahorrar, por cuanto les permite contar con algunos pequeños fondos para hacer frente a imprevistos del negocio, y también sirven como garantía para poder solicitar créditos mayores.

Entre las principales dificultades que identificaron éstas organizaciones y otras que otorgaron créditos en el pasado, la causa de cierre de muchos programas se debió a la falta de claridad de la organización respecto al propósito del crédito – en muchos casos un medio para organizar a las mujeres -, la falta de sostenibilidad económica ya que no se lograba recuperar buena parte de los créditos y por otra, al darse cuenta de que las mujeres ya no lo utilizaban para incrementar su negocio, sino que priorizaban satisfacer otras necesidades como la compra de electrodomésticos, con lo que iba creciendo su endeudamiento. En otros casos, en realidad eran los compañeros los que usaban el monto del crédito y las mujeres se endeudaban. Todos estos aspectos fueron ya evidenciados por Bucher (1996) como debilidades frecuentes de los programas de crédito.

Una de las limitaciones presentes en esos análisis y también en la actualidad, es la dificultad "moral" de las organizaciones para cobrar a las mujeres. Como comentó ORMUSA, era difícil capacitar a las mujeres sobre sus derechos y por otra parte, cobrar los créditos. En el caso de los créditos de MAM, aunque la organización indicó que ante el impago se podría llegar hasta el embargo, las entrevistadas no conocen ninguna situación donde esto se hubiera llevado a cabo.

Con los bancos comunales, es el banco el que tiene que responder a OEF del crédito completo a los tres años de su entrega, por lo que las socias del banco "se rebuscan" para pagar la deuda contraída por alguna de sus socias.

Por último se destaca que hasta la fecha el apoyo de la cooperación internacional es fundamental para iniciar y mantener a corto y medio plazo un programa de créditos. En muchos casos, aunque los rendimientos de los fondos permiten pagar el funcionamiento y la gestión de la cartera, otros costos se subvencionan a través de los proyectos (agua, luz, local, etc.). Sin embargo, una dificultad es que los proyectos de la cooperación son de corto plazo, mientras que los procesos para la estabilidad del programa de créditos son a mediano y largo plazo. Generalmente además la cooperación asume la parte técnica o productiva, pero es más reacia a apoyar procesos sostenidos de promoción del empoderamiento de las mujeres.

4.2.4. Los fondos de capital no retornable a la institución

Se trata en este caso de una metodología particular, que combina la donación con el crédito; ha sido impulsada por el IMU, de forma intermitente desde el período 1995-96

y también por las Dignas en el marco de los procesos de reconstrucción posterremoto. Es un fondo de capital que la institución dona a la asociación de mujeres –diferente entonces de los anteriores, donde el crédito retorna a la organización prestataria-. La asociación decide si lo invierte colectivamente para promover el desarrollo de una iniciativa económica (ADMAIG que fabrican piñatas, ASMUCHEG que confecciona ropa de cama, o ADEMUR para la crianza de pelibuey) o bien lo utilizan como fondo de créditos individual a las socias (asociación de vendedoras del mercado de San Marcos).

Son montos pequeños cercanos a los \$2.500 por grupo; en el caso de funcionar como banco comunal, cada asociación establece sus reglas de funcionamiento y el papel de la institución es el de acompañar al grupo y velar porque efectivamente se cumplan.

En el pasado este tipo de fondo de créditos no funcionaron y según la directora del IMU, Deysi Cheyne, la mayoría de las mujeres no pagaron sus créditos y pocos grupos consiguieron mantener el fondo para continuar otorgando créditos a sus socias. En la actualidad la organización acompaña a cada grupo para supervisar el establecimiento de reglas claras y mecanismos de cobro que permitan a los grupos mantener los fondos para ir beneficiando a nuevas socias.

Respecto a las donaciones de capital a los grupos de mujeres, una limitante de la metodología pudo ser que al no tener que devolver a la institución el monto del crédito, no todas las mujeres asumieron responsabilidad colectiva en su manejo. Otros motivos que han llevado al cierre de carteras tienen que ver con la imprevisión de costos de administración de la misma, o la falta de claridad de la institución donante respecto al objetivo del programa de crédito, ya que para muchas de ellas fue inicialmente una excusa para organizar mujeres, más que una metodología planificada y sistemática de apoyo enfocada a la autonomía económica de las mujeres.

Una más de las debilidades fundamentales de este tipo de fondos de crédito es que el grupo necesita contar con reglas claras de funcionamiento y habilidades para el manejo de la cartera aunque esta sea pequeña. Si para las instituciones promotoras ésta fue siempre una de las grandes dificultades, sin duda lo ha de ser mucho más para los grupos de mujeres locales y por lo tanto requerirán para su funcionamiento a medio y largo plazo de acompañamiento permanente para el seguimiento administrativo y el cobro. Las limitaciones evidenciadas en el caso de los programas de crédito institucionales son sin duda aplicables y en mayor medida a este tipo de fondos.

4.2.2. Los proyectos productivos

Bajo esta denominación las organizaciones han venido considerando el apoyo a proyectos tanto relacionados con el sector agropecuario, -individuales y colectivos-, como el apoyo a iniciativas asociativas de transformación o de servicios.

Iniciativas individuales en la producción

En este apartado se analizarán las estrategias de apoyo a iniciativas productivas del sector primario, es decir agropecuarias: cultivos y crianza de animales que las mujeres desarrollan de forma individual, aunque generalmente en el marco de asociaciones u organizaciones comunitarias más amplias.

El origen de este tipo de propuestas se relaciona inicialmente con el objetivo de mejorar los niveles nutricionales de la familia y la seguridad alimentaria (AMR) por lo que se enfocaron en el autoconsumo; otros se orientaron a la generación de autonomía económica de las mujeres como vía para prevenir la violencia intrafamiliar.

La informante de ACMM señaló que la iniciativa surge cuando *"las mujeres dijeron que ya no querían capacitaciones....no les servía de mucho estarse capacitando si no podían dejar a los maridos que las maltrataban porque de ellos dependían económicamente"*. Esta organización comenzó a apoyar proyectos productivos desde 1995, inicialmente en forma de créditos para abono y posteriormente como donación de insumos agrícolas y asesoría técnica.

Las formas organizativas que adquieren estos proyectos de las mujeres son de diverso tipo. Las mujeres organizadas en asociaciones de mujeres, cooperativas o estructuras comunitarias pasan a ser beneficiarias individuales de apoyo para el cultivo de la tierra o la crianza, reciben insumos donados, semillas o animales, otorgados a partir de la disponibilidad de terreno propio o familiar donde poder realizar las actividades agropecuarias.

Otras organizaciones que brindan apoyo a los proyectos agropecuarios de forma individual son la AMR (hortalizas, medicina natural), AMS (hortalizas, pesca), organizaciones locales como la ACMM (parcelas de flores, etc.) o las promovidas por la MES (ganado vacuno, producción de huevos y gallina india). Como ya se mencionó, en ADEMUR las ovejas pelibuey se otorgan de forma individual a las socias que cumplen las condiciones establecidas, aunque después éstas han de contribuir a la cabaña colectiva con un cierto número de animales.

Aunque la mayoría de estas iniciativas nacieron como proyectos enfocados a la comercialización, en la práctica una buena parte se dedica casi exclusivamente al autoconsumo. La asistencia técnica y la capacitación se reciben en colectivo, promoviendo el intercambio de experiencias entre las productoras.

En la mayoría de los casos son actividades que se corresponden con aquellas asignadas de acuerdo a los roles de género de las mujeres, como el cultivo de hortalizas

o la crianza de animales de patio y que se consideran como extensión del trabajo doméstico, por lo tanto como no productivas e invisibilizado como aporte al ingreso familiar porque se dedican al autoconsumo. Según Las Dignas (1993:2) esto no sería del todo así ya que al *"necesitar una intervención externa para desarrollar el proyecto, se hace visible el trabajo femenino para el autoconsumo familiar"*. Como ya se comentó existen sin embargo esfuerzos para promover el acceso de las mujeres a crianzas no tradicionales, promovidos por ACAMG, MES o MSM.

Entre los ejes de trabajo planteados por algunas organizaciones como AMR o AMS, se destaca el desarrollo de proyectos productivos enfocados a la recuperación de la semilla criolla y a la diversificación de cultivos, tratando de minimizar el uso de químicos y promoviendo el cuidado del medio ambiente, para que las mujeres puedan cosechar productos naturales aprovechando los recursos disponibles en las comunidades, rasgo que caracteriza en parte a los procesos productivos enmarcados en modelos de economía social o solidaria; además de buscar con ello que los productos obtengan un nicho de mercado reciente y creciente, como es la producción orgánica.

El estudio de estos proyectos productivos evidencia las dificultades que representa para las mujeres la falta de la propiedad sobre la tierra, principal limitante para que las mujeres puedan acceder a este tipo de programas, dado que la mayoría tampoco disponen de recursos para el arrendamiento. Otra de las limitaciones destacadas tiene que ver con el cambio de patrones de trabajo, ya que en muchas familias aún persiste el arraigo a técnicas de producción tradicionales que son difíciles de cambiar.

Así mismo, el apoyo técnico se enfoca a las técnicas de cultivo y crianza, aunque en mucha menor medida al manejo de las iniciativas con visión empresarial. Es decir, nuevamente muy pocas mujeres son capaces de calcular costos de producción, estimar ganancias en términos económicos o realizar previsiones certeras en función de experiencias pasadas. En este caso también la incorporación del trabajo productivo a las tareas domésticas, impide que las mujeres puedan contabilizar la jornada laboral que invierten en ellos, y por lo tanto, la valoración de su esfuerzo de trabajo.

Cuando la asistencia técnica es proporcionada por las organizaciones, una de las limitantes identificadas es el escaso recurso humano especializado técnicamente (agrónomas) para suministrar asistencia a los proyectos productivos impulsados en las diferentes regiones.

De nuevo el control ejercido por las parejas se manifiesta en este caso, ya que muchas mujeres manifestaron haber tenido conflictos con sus parejas al asistir a capacitaciones impartidas por otros hombres.

Las organizaciones apoyan además fundamentalmente la producción y en mucha menor medida la comercialización, por lo que las iniciativas no pasan de la fase de proyectos a posicionarse con otro carácter más empresarial.

Otra limitación fundamental como se mencionó anteriormente es el carácter cortoplacista de la mayor parte de estos proyectos, donde la asistencia dura mientras lo hace el proyecto, tiempo que no suele superar los tres años.

De manera común entre las entrevistadas, tanto entre las mujeres apoyadas, como por las de las organizaciones, fue considerar que una dificultad enorme, tiene que ver con la violencia patrimonial que ejercen las parejas hacia las mujeres productoras (por ejemplo de ganado), en donde los hombres cuando se disuelven las parejas, claman con frecuencia derecho sobre el ganado, por el hecho de haber participado en su cuidado. En este sentido cabe destacar el trabajo de prevención que realiza ADEMUR tratando de asegurar mediante documento escrito y legal que la propiedad y el derecho sobre los animales, en cualquier caso, es de la mujer. En otros casos y aunque la pareja conviva, en realidad el manejo de los animales y la decisión sobre su venta, así como el manejo de los ingresos derivados queda en manos de los hombres, como ya se comentó anteriormente.

Las empresas asociativas de las mujeres

Bajo este epígrafe se agrupan todas aquellas iniciativas grupales o colectivas que realizan las mujeres, bien en el ámbito de la producción primaria, -granjas de pollos, de tilapia o camarón-, bien en el ámbito de la transformación, como la agroindustria o las artesanías o incluso en el sector servicios. Es de destacar que esta tipología no tiene forma jurídica específica dentro del ordenamiento legal, y habría que constituirse en cooperativa si tuvieran interés en formalizarse.

La historia escrita

En esta investigación se han tomado en consideración las experiencias de las organizaciones promotoras posteriores a la firma de los Acuerdos de Paz. Es en este momento cuando la mayoría de las organizaciones incursionan en el tema de la generación de ingreso, con el objetivo de apoyar la reinserción social y económica de muchas mujeres desmovilizadas por el conflicto armado, y en general de las mujeres rurales, sin oportunidades laborales y de ingreso en un contexto nacional de abandono del sector agropecuario por parte de la política y el capital nacional.

De esta manera la promoción de empresas asociativas de las mujeres nace hace más de una década. En el periodo 1991-1995 Las Dignas desarrollaron más de treinta

proyectos entre los cuales estaban panaderías, granjas de pollos y huevos, bordado, costura. También el MAM, algunos años después (1997-2000) trataron de apoyar proyectos de este tipo -una granja de granos básicos, dos panaderías y una distribuidora de granos básicos-; el IMU también impulsó este tipo de proyectos entre el 95-97 y 99-2000. Como resaltan las entrevistadas, todos ellos fracasaron a excepción de la panadería de Santa Marta¹⁷⁴, promovida por Las Dignas y que todavía hoy funciona.

En el siguiente cuadro se exponen las principales limitaciones que se identifican a partir de la revisión de las sistematizaciones realizadas por las tres organizaciones mencionadas en el desarrollo de sus proyectos. Llama la atención que el resto de las organizaciones, en particular las de ámbito nacional, muchas de las cuales llevan ya diversos años trabajando el tema, no hayan realizado procesos de sistematización o evaluación rigurosos que puedan aportar a clarificar expectativas y nudos en cuanto a la sostenibilidad de este tipo de proyectos y su impacto en la vida de las mujeres.

Cuadro No. 8.18. Lecciones aprendidas. Proyectos productivos del MAM, Las Dignas y el IMU

Las Dignas (1992-1995)
<p><u>Conceptualmente</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • La organización no valoró en la práctica la lucha por la supervivencia de las mujeres como un posible eje de concientización-acción feminista. • La institución no contaba con personal suficiente para atender permanentemente los proyectos. Insuficiente esfuerzo a la capacitación técnica y empresarial en relación a la toma de conciencia sobre la subordinación. <p><u>En la práctica</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • A las mujeres les cuesta establecer pautas de autogestión y decisiones horizontales. • Escaso nivel educativo, particularmente matemático: "Las mujeres no sabían representar ni reconocer los números, pocas pueden sumar y restar...". (1993:4). • Las mujeres dedican tiempo fraccionado a sus actividades productivas. • No manejan el concepto de salario, lo que reciben del proyecto es una "ayuda" que no alcanza. • El dinero que invierten en mejorar infraestructura no se considera ganancia. • Productos de escaso valor añadido. • No tienen resuelta la comercialización y carecen de estudios de mercado. • Falta de estructura legal que garantice la propiedad de los bienes. • Los proyectos de servicio -guarderías, molinos- no fueron económicamente sostenibles no generaron ingresos. Se garantizan con el trabajo voluntario de las mujeres. • Inexperiencia de la organización en el tema, excesivas expectativas previas sobre el número de mujeres beneficiarias. • Elevado nivel de dependencia externa

¹⁷⁴ Municipio de Sensuntepeque