



- ✎ Para la línea de capital de operaciones, generalmente se exige una garantía fiduciaria, aval solidario, colateral en una proporción del 50% del monto del crédito en contraposición de la exigida por los bancos privados que puede ser de un 100 a 200% del monto solicitado.
- ✎ Para la línea de activos fijos, el mismo activo se toma en garantía y se da por medio de un arrendamiento con opción a compra. Siempre se complementa con una garantía colateral, por previsión de riesgos por daños o pérdida del activo.
- ✎ Para ambas líneas en casos de montos altos, se emplea también garantía hipotecaria.
- ✎ Para la línea de vivienda, generalmente se emplea garantía hipotecaria sobre el terreno donde se efectuarán las mejoras.

El crédito para capital de operaciones, opera con una metodología muy particular de montos en escala (a manera de línea de crédito), a cortos plazos y que pueden ir aumentando en la medida que crecen las operaciones de producción y comercialización y que la microempresaria toma mayor seguridad en el manejo de su negocio.

El crédito para mejoramiento de vivienda se otorga en los casos en que la mujer es propietaria del terreno en el cual se van a efectuar las mejoras o en aquellos casos que está registrado como patrimonio familiar.

Las tasas de interés de estos créditos varían según la línea y no hay mucha diferencia con la de las Instituciones Financieras formales. En ningún caso trabajamos con líneas de crédito subsidiadas.

ACTIVIDAD DE CAPACITACIÓN

Tal como se mencionó anteriormente la Fundación tiene una política definida en cuanto a la capacitación y asistencia técnica. Ambas están orientadas a proporcionar a la Mujer herramientas básicas para mejorar la capacidad de gerenciar sus empresas y



desarrollarles el espíritu empresarial que necesitan para crecer. No se pretende con el programa de capacitación hacerlas contadoras de la noche a la mañana. Pretendemos que aprendan a llevar su registro mínimo de cuentas, que aprendan a sacar el costo de sus productos, valorizando su propio trabajo y que sepan vender.

El mejoramiento de la Calidad de sus productos es una preocupación por razones de competitividad y de expansión de su producción, por lo que la capacitación en esta dirección es fundamental, para el éxito.

Se complementa esta capacitación empresarial con una capacitación jurídica específicamente orientada a conocer la legislación laboral, aspectos del código civil, penal, laboral que tienen que ver con la mujer y la familia.

METODOLOGÍA DE LOS PROGRAMAS

La metodología utilizada por la Fundación se basa en prestamos ágiles, oportunos, con plazos relativamente cortos y un seguimiento continuo, que permite la detección de problemas técnico-administrativos, la colaboración para su resolución y además prevé la mora.

La promoción del crédito se efectúa en forma directa por medio del personal de campo, destinado específicamente para esta actividad y se realiza puerta a puerta de acuerdo a una distribución geográfica de la ciudad. Actualmente, gran porcentaje de las mujeres acuden a la Fundación por conocimiento a través de una amiga o de los medios de comunicación.

La entrega de los créditos se hace directamente en las oficinas de la Fundación y un Banco Privado es el encargado de recibir los pagos de créditos a cuenta de la Fundación, lo que le permite disminuir los riesgos de manejo de efectivo en las Oficinas y contribuye a que las beneficiarias pierdan el miedo al Banco.



RESULTADOS CONCRETOS

En el tiempo que la Fundación tiene de estar operando, se ha demostrado:

1. Que los programas de micro financiamiento dirigidos a la mujer tienen todas las posibilidades de éxito como los de cualquier otro, dirigidos al sexo masculino.
2. Se ha demostrado que es un mito que la mujer es mala administradora y que no puede manejar dinero.
3. Las mujeres son más responsables en el pago de sus obligaciones, lo que da cierta seguridad al momento de diseñar programas dirigidos específicamente a ella.
4. Existen grandes posibilidades de lograr a través del micro crédito el desarrollo de las mujeres, ya que tenemos ejemplos concretos de mujeres que iniciaron con una máquina de coser y ahora cuentan con diez empleadas, con activos considerables, antes alquilaban una casa para vivir y ahora son dueñas de sus propias viviendas.
5. Se ha podido demostrar además que el éxito empresarial de la mujer, se traduce en mejoramiento de las condiciones de vida de la familia, por lo que la inversión en ella es también una inversión social.

CONCLUSIONES

Para concluir, quisiera permitirme reafirmar que el Micro Crédito es una herramienta valiosa para el desarrollo empresarial de la mujer, pero hay que saber manejarlo ya que no todo es romanticismo, existen problemas, barreras que superar, mucho que aprender. La metodología, la finalidad que se le dé a los programas de crédito es fundamental. No se puede tratar el microcrédito como uno convencional de la Banca por ejemplo, requiere —para su éxito, un seguimiento continuo, una relación distinta entre el que presta y el que lo recibe. Por sus características, es un crédi-



to costoso, por lo que las instituciones que lo promueven deben saber ésto al definir las tasas de interés.

Las organizaciones que nos dedicamos al MICROCRÉDITO debemos estar conscientes que para que esta acción sea permanente y esté en continua evolución, se requieren programas consolidados, con altas tasas de retorno, autosuficientes en la operación de dar crédito y exitosos, para que sean cada vez más las instituciones que atiendan con efectividad al sector.

Para terminar, quisiera dejar sentado que el hecho de que el micro-crédito esté orientado particularmente a un sector de población de escasos recursos, no significa de ninguna manera que debamos verlo con ánimo de caridad, sino con espíritu empresarial. En la medida que el programa tiene éxito, los servicios pueden tener continuidad y favorecer a más personas. Este mismo espíritu debe traducirse también a la mujer especialmente, el hecho de ser y estar en condiciones de pobreza, no significa solamente subsistir. La ambición de mejorar, de crecer, de desarrollarse como empresaria es un reto; el micro crédito, una herramienta, una palanca que le ayudará a su éxito personal y empresarial.

EXPERIENCIA DE LA BANCA EN EL ÁREA DE LA MICROEMPRESA EL CASO DE MULTICREDIT BANK INC.

Isaac Btsh

En la década de los 70 vivimos un cambio en la forma de ver las microempresas: el paso de una visión negativa del sector informal, en tanto economía subterránea de actividades ilegales, evasión de impuestos, a una microempresa que posibilita la subsistencia de los pobres de los países en desarrollo.

Hoy se debe ver la microempresa como un negocio. Los empresarios de las microempresas son minoristas y proveedores de servicios que son parte integral de la economía como abastecedores y compradores y no sólo generan empleo, sino también contribuyen al crecimiento económico.

La prestación de servicios financieros a los empresarios de bajos ingresos puede ser la manera más efectiva de reducir la pobreza.

La participación económica del 50% más pobre tiene que estar en el centro de la agenda del desarrollo. Todos tenemos que adoptar nuevos paradigmas y asumir nuevos riesgos en el desarrollo de sistemas financieros que funcionen para la mayoría.



El trabajo de la mujer ha constituido un aporte significativo en el desarrollo social y económico de los países de América Latina y el Caribe.

Cabe destacar que la situación de la mujer en el sector empresarial es muy complejo, ellas alternan su trabajo con otras responsabilidades reproductoras y domésticas lo que trae como consecuencia que debe ampliar su jornada y multiplicar sus roles.

La mujer se induce a participar en el sector informal de la economía, por estas circunstancias, se presenta como un terreno abonado, flexible, en el que se puede disponer de mayor libertad de tiempo para sus labores.

Sin tener que depender del sistema formal y de todo lo que ello implica, crea su propio puesto de trabajo. Es la microempresa una estrategia de generación de ingresos que se adapta a sus necesidades. En esta actividad la mujer puede administrar su tiempo y distribuir sus responsabilidades atendiendo todos sus clientes.

En un sistema económico y social de competencia, la sobrevivencia de la mujer como empresaria, está orientada hacia la tarea de convertir su microempresa en una unidad altamente productora, rentable y eficiente. Para alcanzar esa meta, ella debe hacer uso de los recursos humanos, educativos, económicos y financieros a su alcance.

Las empresas de propiedad de mujeres constituyen uno de los segmentos que más rápidamente crecen en el sector la microempresa. Con una variación muy grande en cada uno de los países de la región, es así que un promedio del 45% de todas las microempresas de América Latina y el Caribe pertenecen a mujeres y están manejadas por ellas.

EL MUNDO DE LA MICROEMPRESA

- EXISTEN APROXIMADAMENTE 50 MILLONES DE MICRO EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.
- GENERAN EMPLEOS A MÁS DE 120 MILLONES DE PERSONAS.



- SU CONTRIBUCION AL PRODUCTO NACIONAL PROMEDIA HASTA EL 35% DEPENDIENDO DEL PAÍS.

EVOLUCIÓN DE LA PERSPECTIVA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

- 📎 EL paso de una visión negativa del sector informal: Actividades ilegales, evasión de impuestos
- 📎 La microempresa como medio de subsistencia de los pobres.
- 📎 Un nuevo paradigma: Oportunidad de negocio.

MultiCredit Bank Inc. pionero de las microfinanzas en América Latina

- Un banco común.
- Primer banco privado

POR QUÉ TRABAJAMOS CON LAS MICROEMPRESAS

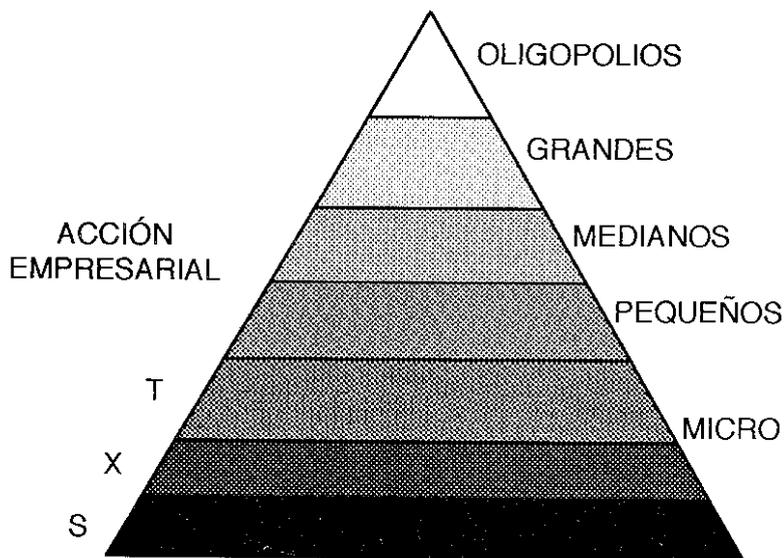
- 📎 SEGUNDO SECTOR MÁS GRANDE DE LA ECONOMÍA
- 📎 POTENCIAL DE CRECIMIENTO.
- 📎 GRAN EFICIENCIA FINANCIERA.
- 📎 SE CONTRIBUYE A MEJORAR EL NIVEL DE VIDA E INGRESO DEL EMPRESARIO, SU FAMILIA Y SUS EMPLEADOS.
- 📎 CRECIMIENTO ORDENADO DE LA MICROEMPRESA.
- 📎 FACILIDAD DE ACCESO AL CREDITO.
- 📎 GENERACIÓN DE RIQUEZAS.

MULTICREDIT BANK ¿QUÉ OFRECEMOS?

- ✓ ASESORÍA
- ✓ CAPACITACIÓN
- ✓ CAPITAL



SECTORES EMPRESARIALES PANAMEÑOS

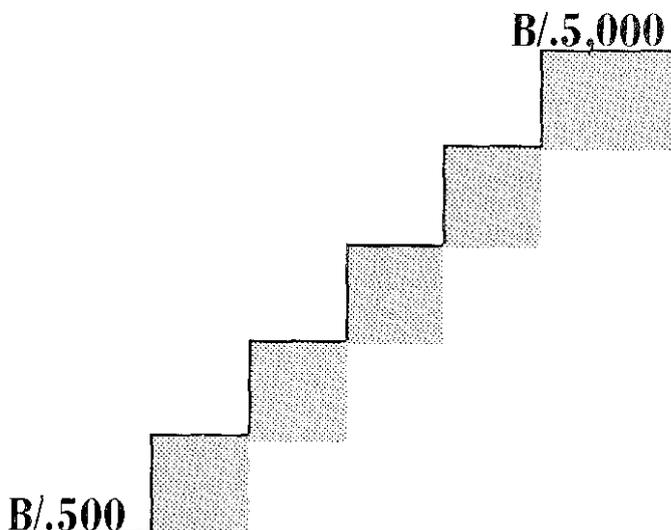


- S = SUBSISTENCIA ■ 1 empleado. Capital B/.1,000.00 - B/.15,000.00
- X = EN EXPANSIÓN ■ 2-4 empleados. Capital B/.15,000.00 - B/.50,000.00
- T = TRANSFORMACIÓN ■ 5-8 empleados. Capital B/.50,000.00 - B/.100,000.00
(en la frontera para convertirse en pequeña empresa)



¿CÓMO LO HACEMOS?

- ✓ RÁPIDA TRAMITACIÓN
- ✓ EL 40% DE LOS CLIENTES DEL PROGRAMA ACCIÓN EMPRESARIAL SON MUJERES.
- ✓ 20.5 MILLONES DE DOLARES HAN SIDO PRESTADOS A MUJERES EMPRESARIAS.
- ✓ 6.5 MILLONES DE LA CARTERA ESTAN EN MANOS DE MUJERES EMPRESARIAS
- ✓ MOROSIDAD MÁS BAJA EN LAS MUJERES EMPRESARIAS ES DEL 1 %.
- ✓ LA CONFIRMACIÓN DE QUE EL CRÉDITO A LAS MICROEMPRESAS PUEDE ADMINISTRARSE DE MANERA ECONÓMICAMENTE VIABLE ES UN LOGRO DE PROPORCIONES REVOLUCIONARIAS.
- ✓ LOS PRESTAMOS SON ESCALONADOS



LA MUJER EN EL SISTEMA DE FINANCIAMIENTO RURAL SOSTENIBLE

PROGRAMA DE COOPERACIÓN CON EL FONDO DE EMERGENCIA SOCIAL —PROCOOFES—

Carlos Fedele

Co-Director de PROCOOFES

Jacoba Rodríguez Chirú

El Programa de Cooperación con el Fondo de Emergencia social —PROCOOFES—, Convenio N° ALA 92/29, financiado por la Unión Europea y el Gobierno de Panamá, tiene como objetivo general el de mejorar las condiciones de vida de la población rural en situación de pobreza y de extrema pobreza de la provincia de Veraguas (con exclusión de las zonas indígenas atendidas por el Proyecto Ngöbe-Buglé financiado por el FIDA) y de los distritos de Las Minas y Los Pozos de la provincia de Herrera. Sus actividades son:

- Financiamiento de proyectos de infraestructura social.
- Establecimiento de un Sistema de Crédito.
- Capacitación.
- Apoyo técnico y financiero a ONGs locales.



- Su metodología de trabajo se funda sobre los puntos siguientes:
- ✎ Las actividades del Programa deben enmarcarse en el plan de desarrollo de la zona de intervención, evitando así acciones improvisadas o casuales.
 - ✎ Utilizar y fortalecer toda la capacidad técnica local existente, es decir, realizar todas sus acciones a través de las ONGs locales, mejorando sus capacidades técnicas con vista a la sostenibilidad futura.
 - ✎ Mantener siempre una interacción entre las distintas actividades.
 - ✎ Fomentar siempre, al más alto nivel posible, la participación de los beneficiarios en la toma de decisiones y en la realización de las actividades.
 - ✎ Gradualidad en la ejecución de las acciones, en base al tiempo necesario para que los beneficiarios identifiquen sus propias necesidades prioritarias y a la capacidad de ejecución de los proyectos de parte de las ONGs.

PROCOOFES ha iniciado su trabajo de campo en el mes de agosto de 1995 y terminará el 31 de diciembre de 1998.

1. EL SISTEMA DE FINANCIAMIENTO RURAL SOSTENIBLE

Las actividades de promoción del Sistema, iniciaron en enero de 1995, después de cuatro meses dedicados a su identificación y presentación a las ONGs interesadas en su promoción. Al final del proceso de presentación y verificación, resultaron seleccionadas las siguientes 5 ONGs: ADEMIPP, CEPAS, FOCIV, PRODESO y TECHNOSERVE PANAMÁ, que han suscrito un Convenio Marco con PROCOOFES, en el cual se plasma su acuerdo acerca de las reglas que deben regir el Sistema, su metodología de promoción y funcionamiento, las modalidades del crédito y del subsidio inicial ofrecido por PROCOOFES.

1.1. Antecedentes

El reto para PROCOOFES, al momento de iniciar a plasmar



las modalidades bajo las cuales ofrecer crédito a su población meta, era el de identificar un Sistema que fuese adaptado a las características sociales y económicas de dicha población es decir, usuarios en condiciones de pobreza y por ésto mismo imposibilitados a ofrecer garantías reales, lo que los excluía automáticamente de cualquier posibilidad de recurrir a créditos otorgados por instituciones formales.

En esta tarea de identificación se han tomado en cuenta las múltiples experiencias de crédito de los últimos años en toda la región centroamericana y más allá de ella. En efecto, no solamente la Unión Europea, sino muchas otras instituciones que brindan cooperación técnica y financiera, a partir de por lo menos veinte años han venido incluyendo el componente crédito en sus programas de cooperación. Lamentablemente el balance de estas experiencias es casi totalmente negativo y las razones que han determinado el fracaso total o parcial de las mismas son muchas y diversificadas. Pero, entre todas, sobresalen:

- **La falta de adaptabilidad** de los sistemas propuestos a las necesidades y capacidades financieras de los beneficiarios.
- **La falta de profesionalismo** en el manejo de los fondos de crédito.
- **El querer «moldear» el componente crédito para alcanzar los objetivos**, de los proyectos, por ejemplo, el aumento de la producción agrícola, con el resultado de manejarlo bajo reglas no financieras.
- **La falta de participación y apropiación** gradual de la gestión del crédito, por parte de los usuarios.
- **Una gestión paternalista** del crédito o dirigida hacia objetivos particulares.
- **La falta de una suficiente inversión inicial en la capacitación** del capital humano, llamado a asumir la promoción y la gestión de los fondos de crédito.
- El deseo, o la ilusión, de parte de los proyectos de **poder gestionar directamente** los fondos de crédito.



- ☛ **La despreocupación acerca de la sostenibilidad** de los fondos, que se agotan una vez finalice el subsidio externo.

Valorando todas estas experiencias, se ha procedido a identificar el sistema de crédito que a continuación se presenta, cuyo nombre es Sistema de Financiamiento Rural Sostenible, para indicar:

- ☞ La voluntad de **establecer instituciones financieras locales** (Cajas Rurales) que en el futuro deberán conformar un Sistema Financiero.
- ☞ Que el financiamiento se dirige hacia **todas las personas que viven en el ambiente rural** y no solamente a los productores agropecuarios.
- ☞ Que **la sostenibilidad debe ser elemento primario** en cualquier hipótesis de establecimiento de sistemas de crédito

2. OBJETIVOS PRIMORDIALES DEL SISTEMA

Es el diagnóstico de la situación social y económica de los pobladores rurales en condición de pobreza, el que arroja los objetivos primordiales del Sistema. Estos son:

- ✓ **Crear una capacidad local de manejo de recursos financieros**, a falta de instituciones que brinden «localmente» y con eficacia, este servicio.
- ✓ **Crear un sistema de crédito adaptado** a las condiciones económicas y sociales de la población rural en situación de pobreza.
- ✓ **Dar una respuesta rápida y eficaz** a las necesidades básicas de las familias rurales pobres.

Siendo la población meta que se pretende alcanzar con el Sistema de Financiamiento Rural Sostenible, la que vive en el medio rural y padece condiciones de pobreza, es obligatorio ponernos la pregunta: ¿pueden los pobres ser sujetos de crédito? La respuesta es una sola y es sí. Las personas atentas a la problemática de la pobreza, saben muy bien que los pobres, excluidos de cual-



quier sistema formal de crédito por ser poco «confiables» debido a la falta de bienes que se puedan ofrecer en garantía, son óptimos pagadores no por ser, en base a una utópica visión ideológica «buena gente», sino porque no tienen alternativas. En efecto, las familias rurales pobres recurren normalmente al crédito informal para solucionar problemas que en forma cíclica se presentan en el transcurso del año. Así, cuando termina la reserva de alimentos producidos en el primer ciclo y la cosecha del segundo se atrasa (lo que ocurre a menudo debido a las estaciones lluviosas que se prolongan o que tardan en entrar), la única alternativa es de comprar alimentos «fiados», o empeñar la cosecha futura a cambio de los insumos adelantados por los intermediarios locales, o recurrir al usurero local, asumiendo siempre elevadísimos costos. Es evidente que las personas que se ven obligadas a recurrir a estos sistemas informales de crédito, saben muy bien que al no reembolsarlos, en el futuro se les cerrará también esta última alternativa y que éste es un lujo que no se pueden permitir.

3. ALCANCE DEL SISTEMA

El Sistema, otorgando créditos de pequeñas cantidades, responde en forma adaptada, rápida y barata a la cíclica falta de liquidez que afecta las familias rurales, y en particular a las que se dedican a la producción agrícola de autoconsumo y muchas veces son la única fuente financiera a disposición de la familia para poder adquirir los insumos básicos necesarios para producir sus propios alimentos. Además, esta pequeña disponibilidad financiera, permite a las familias de:

- **No descapitalizarse** a través de la venta forzosa de pequeños activos o de alimentos, en condiciones desfavorables (vender un cerdo de cincuenta libras para hacer frente a una urgencia, quiere decir perder la oportunidad de venderlo en cien libras y en un periodo del año en el cual los precios son mas favorables).



- **No recurrir a préstamos informales** financiera y socialmente muy caros.
- **Disminuir la búsqueda de trabajo asalariado temporal** e invertir su fuerza de trabajo para mejorar su proceso productivo (conseguir un crédito rápido y barato de 100 Balboas, quiere decir poder evitar de asalariarse durante un mes en la zafra de la caña y dedicarse a preparar mejor la parcela dedicada a la producción de los alimentos familiares y eventuales excedentes)

4. LAS BONDADES DEL SISTEMA

Las bondades del Sistema de Financiamiento Rural Sostenible, son directamente proporcionales a su nivel de adaptación a las características sociales y económicas de los usuarios, a los ciclos productivos (no solamente agropecuarios) prevalecientes en el lugar de operaciones, al encontrar alternativas viables para solucionar el problema de la falta de garantías reales, a las normas de otorgamiento de los créditos y de reembolso, etc. En otras palabras, mayor es el nivel de adaptación, mayores son las bondades del Sistema, y viceversa. Entre las principales, se pueden mencionar:

- **La libre disponibilidad del crédito.** La libertad por parte del usuario, de usar el crédito para lo que él estime más importante y urgente es, tal vez, el elemento más atractivo. Además, aplicando esta modalidad, se logra más rápidamente la confianza y el deseo de participación de los usuarios, los cuales se dan cuenta que la institución financiera está apostando en ellos en cuanto personas, así como en su sentido de responsabilidad, cambiando totalmente el principio clásico aplicado por Bancos tradicionales, públicos o privados, para los cuales lo que les interesa no es el sujeto del crédito, sino el objeto financiado.
- **Su oportunidad.** Es por todos sabido que una de las mayores debilidades de los sistemas de crédito formales, más que todo



el agropecuario, es que casi siempre el crédito llega cuando ya ha transcurrido el momento más oportuno para su utilización, con el resultado que el usuario o lo rechaza asumiendo la pérdida representada por los costos asumidos hasta el otorgamiento del crédito, o se queda con la deuda, sin saber que uso dar al recurso financiero recibido. Tener la capacidad de evitar este gran problema, es otro elemento de gran atracción de los microcréditos.

- **Su pago y reembolso en efectivo.** Esta modalidad evita todos los problemas que enfrentan los sistemas de crédito en especies. En efecto, prestar y recuperar en especie, en primer lugar quiere decir que el crédito no es de libre disponibilidad, sino conexo directamente con una determinada actividad, en segundo lugar, obliga la entidad financiera a un manejo costosísimo de las especies, como son su almacenaje y comercialización y, por último, la recuperación del crédito queda totalmente dependiente del éxito o del fracaso del proyecto financiado a través de especies. Todas las experiencias indican que los costos operativos de estos sistemas determinan la quiebra de los sistemas o su subsidio permanente.
- **No ser discriminatorio.** El simple hecho de no pretender la existencia de garantías reales, como condición para el otorgamiento de los créditos, automáticamente abre las puertas del sistema a todo tipo de usuarios sin ninguna discriminación entre ellos. Además, las mismas reglas que rigen el Sistema, impiden que estos se puedan manejar en base a discriminaciones de naturaleza política, de sexo, de creencia, etc.
- **No obligar a los usuarios a organizarse.** Las experiencias indican que prácticamente en todos los casos de fondos de crédito manejados por instituciones financieras no formales (proyectos de desarrollo, ONGs, Fondos de Emergencia Social, etc.), una de las condiciones que se requiere a los usuarios, es que estén organizados y, por esto mismo, que usen el crédito en forma colectiva para realizar un proyecto colectivo. El resulta-



do de esta modalidad es la «ilusión» de haber fomentado el surgimiento de nuevas organizaciones (cooperativas, asociaciones de productores, grupos de amas de casa, etc.) o de haber fortalecido las preexistentes. Se trata de una «ilusión» precisamente, porque estas organizaciones surgen y permanecen solamente el tiempo durante el cual existe la posibilidad de usufructuar un crédito que, la mayor parte de las veces, es un subsidio disfrazado. En otras palabras, se trata de organizaciones que no surgen de la voluntad autónoma de sus componentes, sino son inducidas por factores externos y temporales, que se mantendrán hasta cuando siga existiendo la inducción, para desintegrarse inmediatamente después que la misma haya desaparecido. Al contrario, otorgar crédito individual y de libre disponibilidad no solamente no impide, sino en muchos casos fomenta la utilización en común del mismo, basada sobre la libre voluntad de los usuarios.

☛ **Estar acorde a la capacidad de reembolso de los usuarios.**

Tal vez este es el elemento principal que determina la inexistencia de morosidad en el Sistema de Financiamiento Rural Sostenible. En efecto, prestar montos que superan la capacidad de pago de los usuarios, quiere decir abrir automáticamente las puertas a la morosidad, y esto es lo que normalmente ocurre cuando se financia la realización de proyectos productivos agrícolas o no, porque el valor de los mismos siempre sobrepasa la capacidad de reembolso de cada uno o del grupo de los usuarios en su conjunto. Naturalmente, para evitar este riesgo, es necesario saber medir hasta dónde llega esta capacidad de reembolso y ésto es imposible hacerlo si no se conoce de cerca la lógica de la economía campesina y de la familia rural en general.

☛ **Su velocidad.** El sueño de todos los usuarios, es el de poder recibir rápida y oportunamente el crédito solicitado, sin deber esperar meses antes de saber si su solicitud haya sido aprobada o no. Al contrario, las reglas de funcionamiento del Sistema



de Financiamiento Rural Sostenible permiten que esta espera se reduzca a unos pocos días (máximo quince) lo que, junto con su oportunidad, lo vuelve muy atractivo.

- **Su bajo costo.** Que el Sistema de Financiamiento Rural Sostenible otorgue crédito barato, no quiere decir de ninguna manera que sea subsidiado. Resulta barato por conceder créditos de montos pequeños y otorgados por plazos cortos (un crédito de 200 Balboas con plazo de doce meses pagadero en tres, cuatro o seis cuotas, puede muy bien soportar un interés del 15%), por reducir al mínimo sus costos operativos y de funcionamiento y por no pretender brindar asistencia técnica a los usuarios para asesorarlos durante el tiempo en el cual realizan la inversión del recurso obtenido a crédito.
- **Su transparencia.** Los usuarios del Sistema de Financiamiento Rural Sostenible, reciben obligatoriamente una formación que tiene el objetivo primordial de darles a conocer a fondo, antes de afiliarse al Sistema, todas sus reglas de funcionamiento, de manera que puedan tomar su decisión conociendo de antemano las reglas del juego, las responsabilidades que asumen y los derechos que adquieren. Además los usuarios reciben regularmente todas las informaciones respecto al desempeño del Sistema, como son: estado de la cartera, niveles de recuperación, costos operativos y de funcionamiento, nivel de cobertura de los costos alcanzado a una determinada fecha, ingreso de nuevos socios al Sistema, etc. Todo esto vuelve al Sistema totalmente transparente y fomenta fuertemente la participación de los usuarios. En otras palabras, uno de los desa-



les, históricamente ha sido el elemento que ha excluido grandes masas de potenciales usuarios de los sistemas de crédito, incluyendo también la banca pública de fomento que, quizás, si hubiera aprovechado con inteligencia este enorme potencial, no se encontraría hoy en día virtualmente en quiebra. No pretender garantías reales para respaldar los créditos, ofrece por primera vez a miles de personas de escasos recursos (no necesariamente de escasa inteligencia, honradez, deseo de superación e iniciativa) una oportunidad hasta ahora inalcanzable: es decir ser consideradas sujetos de crédito a la par de cualquier otro ciudadano de mayores recursos. Esto no les permite solamente de poder contar con un recurso financiero, sino al mismo tiempo es el reconocimiento de su dignidad y de la confianza que merecen en cuanto personas honradas. La modalidad escogida para garantizar su créditos por el Sistema de Financiamiento Rural Sostenible, es la de la fianza solidaria que los usuarios del crédito se brindan el uno con el otro (en el medio rural, un apretón de manos o un acuerdo verbal todavía tienen su valor), en el seno de los Grupos de Fianza Solidaria que se constituyen entre un mínimo de cinco hasta un máximo de siete afiliados al Sistema.

5. NATURALEZA DEL SISTEMA

El Sistema de Financiamiento Rural Sostenible se fundamenta en la creación de Cajas Rurales descentralizadas, que son las nuevas **Instituciones financieras locales** y, al mismo tiempo, la **células de base** del Sistema.

En la actualidad, están funcionando ocho Cajas Rurales, que han sido promovidas por las ONGs ADEMIPP, CEPAS, FOCIV, PRODESO y TECHNOSERVE PANAMÁ, con el apoyo financiero, técnico y metodológico de PROCOOFES. Otras dos Cajas Rurales serán promovida a comienzo de 1998.



5.1. Ubicación de las Cajas Rurales

La ubicación de las ocho Cajas Rurales en actividad, es la siguiente:

NOMBRE	UBICACIÓN	ZONA DE ACTIVIDAD	ONG PROMOTORA
Sur de Montijo	Mariato, correg. Llano Catedral, distrito Montijo	Sur del distrito de Montijo	CEPAS
Pescara	Pescara, correg. Gatú, distrito Santa Fe	Corregimientos Gatú, El Alto, Los Hatillos, Chitra y El Cocola.	PRODESO
San José	San José, correg. San Juan, distrito San Francisco	Corregimientos San Juan, Remance, Corral Falso, El Cuay, Santa Fe	FOCIV
Atalaya	Atalaya, corregimiento Atalaya, distrito Atalaya	Distrito de Atalaya, correjs. Ponuga, La Garceana	TECHNOSERVE PANAMÁ
Calobre	Calobre, corregimiento Calobre, distrito Calobre	Todo el distrito de Calobre, menos los correjs. de Chitra y El Cocola	TECHNOSERVE PANAMA
Los Ruices	Los Ruices, corregimiento Las Palmas, distrito Las Palmas	Corregimientos Las Palmas, El Piro, El Prado, El Rincón, Bisvalles y Boró.	CEPAS
Las Minas	Las Minas, correg. Las Minas, distrito Las Minas.	distrito de Las Minas	ADEMIPP
Los Pozos	Los Pozos, corregimiento Los Pozos, distrito Los Pozos	Todo el distrito de Los Pozos	ADEMIPP

La dos Cajas Rurales que se promoverán en 1998, en principio estarán ubicadas en el sur de los distritos de Soná y Las Palmas y en el distrito de Cañazas.

5.2. Institucionalización de las Cajas Rurales

Siendo las Cajas Rurales las instituciones de base que en el futuro serán llamadas a conformar el Sistema de Financiamiento Rural Sostenible, como primer paso para la institucionalización de éste último, es necesario **llegar a su legalización**. El perfil



institucional de las Cajas Rurales, es el de una **asociación sin fines de lucro, especializada en brindar servicios financieros exclusivamente a sus afiliados**. Actualmente el único servicio que prestan, es el del crédito y en el futuro, de acuerdo a su nivel de desarrollo y sostenibilidad financiera, brindarán también el servicio de ahorro, bajo modalidades que todavía deben ser identificadas.

Sin embargo, todas las experiencias parecidas realizadas en años pasados en toda Latinoamérica, Asia y África, demuestran dos cosas:

- El equilibrio financiero a nivel de las instituciones financieras locales (en el caso presente, las Cajas Rurales), se alcanza en un periodo de 4 a 5 años y a nivel regional y/o nacional (en el caso presente el Sistema de Financiamiento Rural Sostenible), necesitan de 10 a 15 años. Esto quiere decir, para el Sistema promovido por PROCOOFES, que el equilibrio financiero de las cinco Cajas Rurales establecidas a partir de 1996, se podrá alcanzar en el año 2000, para las tres establecidas en 1997 en el año 2001 y para las últimas dos que se promoverán en 1998, en el año 2002.
- En ningún país en los cuales se han establecido sistemas de microcréditos, (hasta donde llegan nuestras informaciones), existe una legislación que recoja las aspiraciones de las instituciones financieras que aplican sistemas de esta naturaleza, con el resultado de verse obligadas a operar en un vacío legal que, después de los primeros periodos de actividad, afecta seriamente la institucionalización de los mencionados sistemas y, por ende, sus mismas perspectivas de consolidación. A un primer examen de la legislación vigente en Panamá, parece que se vuelve a repetir el mismo problema, considerando que las figuras legales previstas, recogen solamente en parte las aspiraciones y las necesidades operativas de las Cajas Rurales y del Sistema de Financiamiento Rural Sostenible en su conjunto. Esta situación está siendo profundizada y estudiada, con el



concurso de la Comisión Bancaria Nacional, expertos del sector, otras instituciones financieras parecidas, etc.

Además de los aspectos legales, el proceso de institucionalización requiere la continuidad en el tiempo (por los menos hasta el año 2001 a nivel de las Cajas Rurales) de un compromiso necesario para asegurar:

- ☞ Subsidio financiero.
- ☞ Apoyo metodológico y técnico.
- ☞ Formación permanente de los usuarios y de los gerentes-promotores de las Cajas Rurales.

Hasta finales de 1998, este compromiso será asumido por PROCOFES en colaboración con las cinco ONGs promotoras y ya desde ahora se está trabajando en la identificación de las alternativas que ofrezcan las mejores garantías de continuidad, para cuando PROCOFES habrá terminado sus actividades.

6. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA

En el presente capítulo se presentan en forma resumida las principales características y reglas que rigen el Sistema de Financiamiento Rural Sostenible.

- ✓ El Sistema a través de las Cajas Rurales, **otorga créditos y no subsidios.**
- ✓ Los usuarios **no son clientes, sino asociados voluntarios** a las Cajas Rurales.
- ✓ No existe ningún tipo de **discriminación.**
- ✓ El crédito es **individual y de libre utilización.** Es un préstamo a la persona y no el financiamiento de una actividad.
- ✓ Los montos y el techo son adaptados para:
 - No endeudar al usuario más allá de su **capacidad de reembolso.**
 - Satisfacer sus **necesidades básicas.**
 - No **concentrar el crédito** en pocas manos
 - Los montos de los préstamos son los siguientes: 50, 75, 100,



150, 200, 225 y 250 Balboas. A los últimos dos montos pueden acceder los usuarios que han cancelado normalmente el primer crédito

- Los montos **podrán aumentar** en el futuro.
- ☛ Los plazos son de tres tipos: 3 meses, 6 meses, 12 meses. A estos plazos corresponden las siguientes cuotas: 3 cuotas mensuales, 3 cuotas bimestrales, 3 cuotas cuatrimestrales o 4 cuotas trimestrales o 6 cuotas bimestrales respectivamente. Las distintas combinaciones entre plazos y cuotas permite **mucho flexibilidad** en favor del usuario y una **adecuada** rotación de los recursos financieros, en favor de las Cajas Rurales.
- ☛ Tiempo de trámites: máximo 15 días entre la aprobación del crédito y su otorgamiento, para salvaguardar su oportunidad y abaratar el costo para el usuario.
- ☛ Desembolso: **en efectivo** y en una sola partida.
- ☛ Reembolso: **en efectivo** y por cuotas.
- ☛ Tasa de interés: **15%** anual sobre monto.
- ☛ Garantías: a través de una **fianza solidaria**.
- ☛ Costos para los usuarios:
 - Cuota de afiliación anual B/.10
 - Interés 15%
 - Ahorro de garantía 5%
 - Multas por reembolsos atrasados B/.0.50-1

La cuota de afiliación anual y el ahorro de garantía, para las Cajas Rurales representan solamente una disponibilidad financiera temporal, porque el asociado al momento de retirarse tiene derecho a su devolución, más un interés del 2% anual sobre el ahorro de garantía. Por consecuencia, la sostenibilidad de las Cajas Rurales **se basa solamente sobre el ingreso generado por el interés**.

- ☛ Sostenibilidad: la sostenibilidad de las Cajas Rurales se logrará al momento de alcanzar el equilibrio financiero entre costos e ingresos. El costo anual operativo y de funcionamiento de una Caja, se sitúa entre los 7,500 y 8,000 Balboas, lo que quiere



decir que la misma debe alcanzar una cartera entre 50,000 y 60,000 Balboas, lo que generará un ingreso entre 7,500 y 9,000 Balboas anuales.

7. RESULTADOS DE 18 MESES DE OPERACIÓN Y PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES DE LAS ÁREAS RURALES

El Sistema de Financiamiento Rural Sostenible (SFRS) inició operaciones en el mes de julio de 1996, con cuatro cajas rurales en las comunidades del Sur de Montijo, San José y Pescara en la provincia de Veraguas y Las Mina en Herrera. En el mes de septiembre inició operaciones la quinta Caja Rural de ubicada en Atalaya. En 1997 se abren 3 cajas nuevas: localizadas en las comunidades de Los Ruices, Calobre en Veraguas y Los Pozos en Herrera.

En conjunto la red la forman ocho cajas rurales, las cuales a 19 meses de inicio de operaciones la más antigua y a ocho meses las más recientes presenta los siguientes resultados:

SISTEMA DE FINANCIAMIENTO RURAL SOSTENIBLE. PRINCIPALES INDICADORES AL 28 DE FEBRERO DE 1998

INDICADOR	RESULTADOS
Número de Cajas Rurales	8
Número de grupos de fianza solidaria	196
Número de socios	1,113
Número de préstamos otorgados	1,381
Número de préstamos activos	1,050
Monto total prestado	B/ 239,125.00
Monto prestado a mujeres	B/ 73,500
Monto promedio de préstamos	B/ 173,15
Capital recuperado	B/ 114,062.96
Cartera activa	B/ 125,062.04
Afiliación asociados	B/ 13,560.00
Interés cobrado	B/ 16,623.86
Depósito de ahorro acumulado	B/ 5,703.47
Multas cobradas	B/ 179.50
Cartera en mora	0.09%



7.1. Realidad y entorno de las mujeres de las áreas rurales

Cuando nos iniciamos en esta aventura, no teníamos idea de cual iba a ser la reacción de las personas ante el Sistema que se promovía. Una de las reglas de promoción del crédito es que no hay preferencia de sexo, entre mujer y hombre, ni de credo, colores políticos, etnias. Todos hombres y mujeres tienen igual derecho de participar en el SFRS. Este mensaje forma parte del discurso que se utiliza en la promoción del crédito en las áreas rurales

No se hizo promoción con perspectiva de género, las mujeres que participan del Sistema son el resultado del esfuerzo de promoción que ha realizado el equipo promotor.

Las áreas de intervención del Sistema son áreas rurales, unas más que otras, cada área en particular tiene un comportamiento diferenciado y en algunos casos guardan ciertas semejanzas:

- ✎ Las costumbres y tradiciones varían en algunos aspectos, por ejemplo en la provincia de Herrera, distrito de Los Pozos las tradiciones y cultura del poblador del área rural es diferente a las personas de Las Mina, a pesar de estar muy cercanos. En el primer caso, el hombre es el que controla y decide el uso del dinero y la mujer participa bajo la supervisión y con la autorización del esposo.
- ✎ La posibilidad de desempeño de la mujer en la sociedad varía de acuerdo a su compañero o esposo, en algunas áreas por ejemplo distrito de Atalaya, un esposo dijo: «*si mi esposa participa en la Caja es como si yo participara porque la apoyo en todo*».
- ✎ Ella no declara ingresos propios, de allí que se tome en cuenta para el préstamo el presupuesto familiar.
- ✎ En la Caja Rural del Sur de Montijo una socia le presta dinero a su esposo del préstamo que recibió, con claro compromiso de reembolso de parte de él. Se lo prestó porque él lo iba utilizar para producción.
- ✎ En algunos casos cuando la mujer es jefa de familia no se declara como tal, lo oculta, se cataloga como solteras con hijos



dependientes, generalmente vive con sus padres. De allí que es importante conocer en detalle el ingreso familiar, para saber cuál es el ingreso que respaldará el crédito.

- ✎ En la mayoría de los casos se puede identificar quién toma las decisiones. Cuando el préstamo lo hace la mujer, si tiene compañero éste generalmente la apoya y sabe que cantidad pidió y para que lo va a usar. Se supone que aquí hay una negociación entre la pareja, en cuanto al uso y respaldo del préstamo.
- ✎ Las mujeres realizan las mismas actividades que los hombres: agrícola, pecuaria, comerciales y comunitarias, en mayor o menor grado, la producción de alimentos puede ser para el consumo de la familia y si hay excedentes comercializan.
- ✎ Para el comercio se ha podido determinar que las mujeres tienen algunas limitantes en cuanto a negociación de precios de ganado mayor y menor, para estos casos se apoyan en hermanos, sobrinos, padres ancianos, quienes negocian por ellas.
- ✎ También se encargan de la atención al hogar y el cuidado de los hijos y ancianos

7.2. En cuanto a las áreas geográficas en donde operan las cajas rurales

- ✓ El movimiento económico no es igual en todas las áreas. Se da una diferenciación en cuanto a actividades productivas y comerciales.
- ✓ Las vías de acceso facilitan o dificultan las relaciones comerciales. Esto tiene que ver con el acceso a los mercados locales, la lejanía o la cercanía de los centros más poblados.
- ✓ Las prácticas comerciales y productivas tampoco son iguales, se diferencian por tipos de actividades que desarrollan. Por citar algunos en el Sur de Montijo y Atalaya las mujeres se dedican mucho al comercio y a la cría de animales. En las comunidades de San José, Pescara, Calobre se dedican más a la agricultura.



7.3 El micro crédito una alternativa real a las necesidades de las mujeres rurales

Los testimonios que hemos podido escuchar de labios de las mujeres son una muestra de cómo el Sistema ha dado respuesta a sus necesidades. Entre lo que ellas han manifestado podemos citar:

- *«Es una oportunidad para desarrollar nuestras ideas y mejorar la situación de nuestros hogares, cuando el trabajo de nuestros compañeros no es permanente y se tienen gastos que salen de imprevistos».*
- *«La Caja Rural nos ha permitido obtener un préstamo con lo que hemos hecho realidad las ideas de hacer proyectos que podemos administrar»* (cría y ceba de aves y cerdos. Venta de comida, de productos de uso personal —ropa, zapatos, cosméticos, prendas, etc.— Hacerse de un pequeño capital para la compra venta de animales.

Como el crédito no es dirigido es abierto, les permite usar el dinero para las necesidades del momento, por ejemplo:

- Les ha permitido enfrentar gastos de enfermedad (hacerse una mamografía, pagar la operación de un hijo, pagar los gastos de alumbramiento en el hospital), para lo cual nadie da financiamiento.
- Pagar gastos escolares (compra de útiles escolares, uniformes, zapatos, pagar el internado de los hijos).
- Hacer mejoras en las viviendas, instalar el servicio de electricidad con pequeños montos.
- En casos excepcionales compra de comida en épocas difíciles cuando no hay ahorro de productos alimenticios en el hogar.

7.4 Por qué la mujer es mejor pagadora

La respuesta a esta pregunta es la misma en casi todas las ocasiones que la hacemos:



- «no me gusta quedar mal con mis compromisos»
- «a ninguna mujer le agrada ser señalada como mala pagadora»
- «nadie me había prestado antes», manifestó una señora de más de 60 años que obtuvo su primer préstamo de cien dólares.
- «Estoy contenta con la caja rural y no quiero quedar mal con los muchachos» (promotores).
- «Si no pago no me vuelven a prestar y quiero hacer otros proyectos»

Tiene menos vicios y ocasiones para gastar como los hombres.

Para concluir, el papel que juegan las mujeres en el SFRS es muy importante y va más allá de su participación como socias, va junto a su papel de madre, jefa de hogar, compañera y miembro de una comunidad.

7.5 Cuadros

SISTEMA DE FINANCIAMIENTO RURAL SOSTENIBLE SEGÚN PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES EN EL CRÉDITO FEBRERO 1998

INDICADOR	RESULTADO
CAJAS EN ACTIVIDAD	8
SOCIAS	328
MONTO PRESTADO A MUJERES	B/.73,500
PRESTAMOS TOTAL A MUJERES	407
MONTO PROMEDIO/PRESTAMO	B/.180.58
AFILIACION MUJERES	4,000.00
MOROSIDAD MUJERES	0%

De un total de 196 coordinadores de GFS, hay 51 coordinadoras de grupos.



**SISTEMA DE FINANCIAMIENTO RURAL SOSTENIBLE
No. DE PRESTAMOS DESEMBOLSADOS POR MONTO
"MUJERES". DESDE 01/07/96 HASTA 28/02/98**

NO. CAJA RURAL	50.00	75.00	100.00	150.00	200.00	250.00
01 SUR DE MONTIJO	0	0	8	4	79	22
02 LAS MINAS	0	0	10	1	23	6
03 PESCARA	7	5	8	1	1	1
04 SAN JOSE	2	1	10	7	25	5
05 ATALAYA	1	1	11	5	88	22
06 LOS RUICES	0	1	3	6	6	0
07 CALOBRE	3	0	12	4	10	0
08 LOS POZOS	0	0	1	1	6	0
TOTAL DE PRESTAMOS 407	13	8	63	29	238	56
VALOR DESEMBOLSADO 73,500.00	3.19%	1.97%	15.48%	7.13%	58.48%	13.76%

**SISTEMA DE FINANCIAMIENTO RURAL SOSTENIBLE SEGÚN
PROFESIÓN DECLARADA POR LAS MUJERES EN LA SOLICITUD DE PRÉSTAMO, AL
MES DE FEBRERO 1998**

Profesión Declarada	Número de Préstamos	Monto Prestado en B/.
Agricultora	69	10,300
Comerciante ¹	124	24,175
Ama de casa	85	13,675
Productora pecuaria ²	57	11,250
Asalariada no agrícola ³	46	9,500
Artesana ⁴	21	4,200
Asalariada agrícola	2	200
Pequeña empresaria ⁵	3	600
TOTAL	407	B/73,500

1. Compra y venta de artículos y productos de consumo humano y/o de uso personal, billateras.

2. Ganado menor: cría y ceba de aves y cerdos.

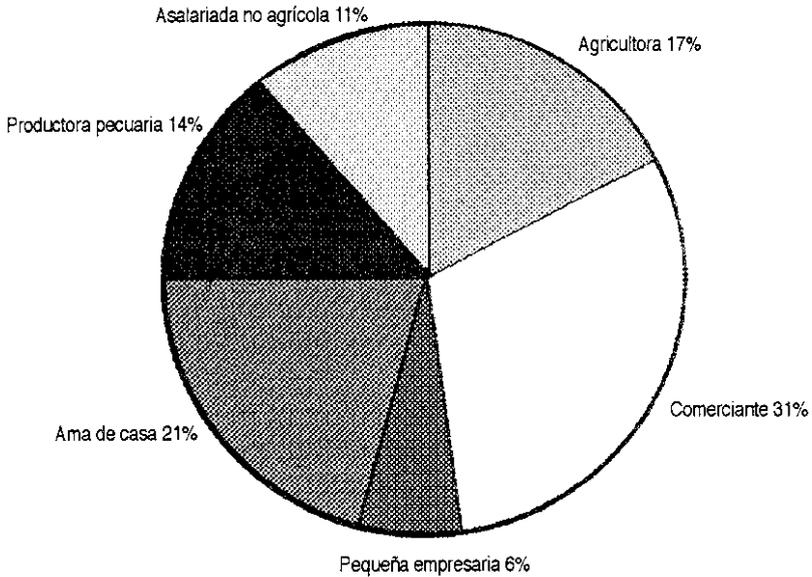
3. Servicio doméstico, empleada empresa pública o privada.

4. Confección sombreros, artesanías, modista.

5. Panadera, transportista.



PROFESIÓN DECLARADA POR LAS MUJERES



**USO DEL CREDITO OTORGADO A MUJERES
SEGÚN PROFESIÓN DECLARADA**

Profesión	Uso del crédito						Total
	Comercio	Pecuario	Agrícola	Vivienda	Artisanal	Consumo	
Agricultora	6	40	13	6	0	7	72
Comerciante	37	52	2	17	1	11	120
Pequeña empresaria/artes	4	12	3	3	2	4	28
Ama de casa	13	36	7	25	1	3	85
Productora pecuaria	2	42	5	4	3	1	57
Asalariada no agrícola	1	18	0	20	0	6	45
TOTAL	63	200	30	75	7	32	407



**SISTEMA DE FINANCIAMIENTO RURAL SOSTENIBLE SEGÚN EDAD DE
LAS MUJERES, AL MES DE FEBRERO 1998**

Rango de edad	Nº de Mujeres
18 a 25 años	26
26 a 35 años	109
36 a 45 años	121
46 a 55 años	44
56 a 65 años	22
66 en adelante	6
TOTAL	328

**SISTEMA DE FINANCIAMIENTO RURAL SOSTENIBLE SEGÚN ESTADO CIVIL
DECLARADO POR LAS MUJERES, FEBRERO DE 1998**

TOTAL MUJERES	328
Casadas	129
Unidas	148
Solteras	39
Divorciadas	2
Viudas	10
Nº de dependientes	1,137
Menores	755

EL MICROCRÉDITO Y LAS OPORTUNIDADES PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LA MUJER

Jacqueline Rodríguez
COMISEIN

Para encarar la situación del microcrédito como oportunidad de desarrollo empresarial, es necesario analizar el problema de la mujer en el marco del esquema macroeconómico del país y partir de la difícil realidad que enfrentamos desde hace más de 2 décadas en las que el crecimiento económico ha sido muy bajo (Cuadro 1, pág. 73).

Factores internos y externos explican el presente deterioro de la economía destacándose:

- a) Agotamiento del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, (que concentró a la inversión a un pequeño mercado interno con las consecuentes barreras protectoras).
- b) Pérdida de las ventajas comparativas del país debido a los cambios por alianzas regionales y rápida transferencia tecnológica.
- c) Desigual distribución de la riqueza (40% de los hogares de menor ingreso captando el 11.9% del ingreso declarado) mientras que el 10% de los hogares de mayor ingreso captando el 49.3% del ingreso declarado).



Este comportamiento ha ocasionado un aumento cada vez más creciente en el número de desocupados y subocupados; manteniendo la pobreza a niveles extremadamente altos. Así por ejemplo, se estima que para el año 1995, el 39.8% de los hogares del país vivían en condiciones de pobreza.

En este marco, las cifras nos demuestran que los grupos históricamente discriminados, son más vulnerables a estos cuadros de desempleo y pobreza. Dentro de este grupo destaca la situación de la mujer, tal cual se demuestra más adelante.

SITUACIÓN LABORAL Y DE EMPLEO DE LA MUJER

De acuerdo a la encuesta de hogares de 1996, la PEA en Panamá era de 1,011,439 personas, de las cuales 13.9% se encuentran desempleadas (141,000). Esto es un poco más grave en el área metropolitana, donde el nivel de desempleo asciende a 16.4%, aunque en el resto del país los niveles de sub-empleo y los bajos ingresos que genera presentan un panorama también crítico.

Sin embargo, al analizar con detalle estas cifras de por sí alarmantes, nos percatamos de que las mujeres y los jóvenes enfrentan el mayor peso de la crisis. Las mujeres constituyen el grupo más afectado ya que su tasa de desocupación es de 19.4% frente a un 11% de los hombres. Pero en el caso de las mujeres jóvenes esta marcada vulnerabilidad, se torna crítica ya que el mismo cuadro demuestra que para las mujeres entre 15-19 años, el % de desempleados es de 40.3% mientras que para los hombres en ese mismo rango de edad es de 28.1%. Algo similar ocurre en otros rangos de edades de jóvenes, a pesar de que las estadísticas demuestran que las mujeres estamos luchando contra esta desigualdad mediante el alcance de mayores niveles de preparación académica.

Qué alternativas le quedan a las mujeres cuya inserción en el mercado laboral se hacen tan difícil en medios de condiciones de inequidad y desigualdad de oportunidades, adicional a lo que cita-