

Iniciativa empresarial, desarrollo de las competencias profesionales y financiación



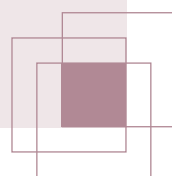
Oficina
Internacional
del Trabajo
Ginebra



Pequeño puesto en un mercado de Madras, India.

7.3 MICROFINANZAS Y LA ECONOMÍA INFORMAL: ESTRATEGIAS SELECTIVAS PARA SALIR DE LA INFORMALIDAD

■ Las microfinanzas pueden brindar apoyo importante para la transición hacia la formalidad por medio de incentivos para salir de la informalidad y por su posición en los marcos de supervisión. Tienen la ventaja de ser flexibles y accesibles para los pobres, al tiempo que son objeto de regulación. Es importante destacar que las instituciones de microfinanzas pueden prestar apoyo al acceso de los operadores informales a otros mercados y a oportunidades de generación de ingresos, por lo cual son aliados interesantes para los operadores de la economía informal que desean crecer. Con frecuencia, las instituciones de microfinanzas también tienen la ventaja de que no exigen títulos de propiedad oficiales como garantía de los préstamos y requieren menos documentación escrita que las instituciones financieras tradicionales. Del mismo modo, la orientación subyacente a la mitigación de la pobreza de las instituciones de microfinanzas les permite cumplir objetivos tanto de equidad como de eficiencia, incluidas la creación de puestos de trabajo, la reducción de la vulnerabilidad y la facilitación del empoderamiento por medio de la organización en grupos



- **Microfinanzas e informalidad**
- **El papel de las microfinanzas en la respuesta a las fallas del mercado**
 - **Forma jurídica**
 - **Costos de transacción**
 - **Asimetrías en materia de información**
 - **Garantías alternativas**
 - **Paso a la formalidad por medio de la documentación**
- **Evaluación del impacto en los indicadores económicos y sociales**
- **Cuestiones de sostenibilidad**

■ **Microfinanzas e informalidad.** Las microfinanzas han crecido rápidamente como sector en todo el mundo y se las reconoce ampliamente como instrumento valioso para luchar contra la exclusión financiera de las comunidades pobres. Las microfinanzas son interesantes como estrategia para reducir la pobreza por varias razones: tienen efectos rápidos, masivos y verificables; pueden medirse y evaluarse; muchas veces pueden ampliarse rápidamente; pueden dirigirse con precisión a los pobres y a veces aun a los muy pobres; y reciclan los recursos financieros generados en la economía local (a diferencia de los programas de reducción de la pobreza basados en subsidios o en transferencias de efectivo). Sobre todo, las microfinanzas empoderan; actúan como catalizadoras para organizar a los trabajadores y tratan a los pobres como personas autónomas y responsables que se espera, asuman el control de sus vidas y que desean hacerlo.

Si bien se reconoce que las microfinanzas tienen efectos positivos en la estabilización de los ingresos de los trabajadores independientes y las microempresas de la economía informal, se sabe mucho menos sobre su contribución para salir de la informalidad. Es probable que exista un vínculo sólido, pues los préstamos, depósitos y otros contratos de servicios contienen elementos de la economía formal, aunque sin la complejidad de los servicios bancarios de la economía estructurada. Asimismo, para crecer las instituciones de microfinanzas alientan a sus clientes a que ellos mismos crezcan y pasen de meras actividades de subsistencia a microempresas, y de estas a empresas pequeñas y medianas.

El interés de la OIT en este vínculo se basa en que la salida de la informalidad es una parte intrínseca del Programa de Trabajo Decente. Tiene consecuencias en los salarios de los trabajadores empleados por microempresarios. Mayores ingresos laborales brindan más margen de protección contra los riesgos. La transición hacia la formalidad también facilita la creación de condiciones de trabajo seguras y contribuye al acceso justo y equitativo a las oportunidades de empleo y a la eliminación del trabajo infantil y la abolición del trabajo en régimen de servidumbre. En todos los casos mencionados, las microfinanzas pueden ayudar a lograr resultados positivos² ofreciendo incentivos para salir de la informalidad.

¿Qué son las microfinanzas?

Las microfinanzas proveen servicios financieros, como los de ahorro, crédito, seguros y remesas a grupos de bajos ingresos, muchas veces mujeres. A diferencia de las finanzas convencionales, las microfinanzas se caracterizan por tener como objetivo atender a las personas pobres, generalmente aquellas que están fuera del alcance del mercado financiero tradicional, por medio de instituciones de microfinanzas sostenibles desde una perspectiva financiera. Por ejemplo, la mayoría de los bancos no están orientados a la pobreza y no tienen una misión social. En cambio, las microfinanzas encarnan una combinación viable de equidad y eficiencia¹.

En un mundo en que la mayoría de las empresas privadas tienen menos de diez empleados y en que predomina el trabajo independiente, las microfinanzas facilitan la adquisición de los activos que los pequeños actores económicos necesitan para mejorar sus empresas y acceder a los mercados. En todo el mundo, un gran número de personas trabajan en actividades informales. Precisamente estas son los clientes a los que se dirigen las instituciones de microfinanzas.

¹ Para más detalles, véase la sección de Recursos para acceder a OIT, 2002, Microfinanciación para la generación de empleo y el desarrollo de las empresas

² En vista de los nuevos datos que surgieron, en noviembre de 2005 el Consejo de Administración de la OIT encomendó a la Oficina que examinara formas de orientar las microfinanzas sistemáticamente al trabajo decente.

Las microfinanzas contribuyen a:

- La creación de puestos de trabajo mediante productos que facilitan inversiones pequeñas en activo fijo y capital de trabajo (como créditos, capital social, arrendamiento y garantías);
- La reducción de la vulnerabilidad mediante productos que estabilizan los ingresos de las personas que viven cerca del umbral de subsistencia (como ahorros, préstamos de emergencia y productos de seguros);
- El empoderamiento mediante la organización en grupos que pueden hacerse oír.

Las propias instituciones de microfinanzas están interesadas en mitigar los déficits de trabajo decente que tienen sus clientes. Este se debe, entre otras cosas, a que es una forma de contrarrestar la publicidad negativa generada por las controversias sobre tipos de interés demasiado altos y prácticas de cobro agresivas. En Bolivia (Estado Plurinacional de), México, India, Bangladesh y muchos otros países se ha criticado a las instituciones de microfinanzas por lo que la opinión pública considera tipos de interés excesivos y prácticas “abusivas” y “usureras”. Por consiguiente, las instituciones de microfinanzas necesitan mostrar efectos importantes y tangibles en el bienestar de sus clientes, por ejemplo, permitir a los progenitores enviar a sus hijos a la escuela, facilitar el pago de los honorarios médicos por medio de saldos en las cuentas de ahorro de sus clientes o mejorar el acceso de estos a la economía formal. Otra razón para apoyar la transición hacia la formalidad es que los clientes formales son más transparentes para las instituciones de microfinanzas y por lo tanto reducen su nivel de riesgo.

■ **El papel de las microfinanzas en la respuesta a las fallas del mercado.** Los proveedores de financiación tradicional no pueden tratar directamente con productores basados en el hogar ni con microempresas debido a la escala reducida de sus operaciones. Otro obstáculo es la falta de una forma jurídica que permita determinar la situación respecto de la propiedad³.

- **Forma jurídica.** Generalmente no se pide a las pequeñas empresas que no están constituidas que presenten informes financieros. Además, tampoco tienen los tipos de garantías que requieren los inversores o los acreedores como protección contra el riesgo de cobro. Por consiguiente, el desempeño de una empresa pequeña depende de las características de una persona, es decir el empresario, lo cual aumenta el riesgo de exposición del prestamista. Muchas empresas familiares también se caracterizan por tener una actitud muy personalizada y propietaria que hace que los dueños sean renuentes a compartir la propiedad y la adopción de decisiones de su empresa con otros socios. Esto debilita su situación patrimonial y dificulta aún más su acceso al crédito.
- **Costos de transacción.** La restricción más importante al acceso a los mercados reside en el funcionamiento del mercado financiero propiamente dicho. El acceso a la información sobre los riesgos y la rentabilidad es esencial para el funcionamiento del mercado financiero. Reunir y procesar información precisa sobre los clientes y sus propuestas de proyectos es costoso. La evaluación de una solicitud de préstamo suele tener un costo mayormente fijo e independiente de la magnitud del préstamo. Por consiguiente, las instituciones financieras prefieren las transacciones de mayor envergadura y más garantizadas. Incluso en países desarrollados, a veces los bancos consideran poco interesante el capital medio que necesita una persona que deja el desempleo y desea establecer su propia empresa (6.000 libras esterlinas en el Reino Unido, 22.000 euros en Irlanda, 25.000 euros en Alemania, 23.000 euros en Francia y 12.000 dólares canadienses en el Canadá)
- **Asimetrías en materia de información.** Los prestamistas o inversores consideran que no tienen la información suficiente sobre los antecedentes y las intenciones del empresario para tomar decisiones fundamentadas. Asimismo, los dueños de empresas muy pequeñas no llevan cuentas adecuadas ni producen informes financieros, lo cual disminuye la validez de la información que proveen.

3 OIT, 2002. *Microfinanciación para la generación de empleo y el desarrollo de las empresas*. GB.285/ESP/3. Consejo de Administración. Ginebra.

A diferencia de los bancos, las instituciones de microfinanzas tienen menos restricciones respecto de la forma en que garantizan su cartera de préstamos. Por ello, la microfinanciación es atractiva para las personas que no tienen títulos de propiedad. Entre las técnicas utilizadas por las empresas de microfinanzas para superar las restricciones relativas a las garantías, cabe mencionar las siguientes:

- **Garantías alternativas.** Ante la falta de patrimonio que cuente con título de propiedad verificable en los tribunales⁴, las garantías personales, los bienes del hogar, joyas y otros artículos constituyen una obligación social de pago; a diferencia de las garantías convencionales, la liquidación de un activo tiene poco valor residual en efectivo en un proceso de recupero por falta de pago. Esta sustitución de las garantías convencionales es una de las principales características de las microfinanzas.

Algunas instituciones de microfinanzas utilizan estratégicamente la responsabilidad conjunta para llegar a los clientes más pobres y menos formales (como RCPB en Burkina Faso y OTIV en Madagascar). La responsabilidad conjunta funciona mediante la presión por los pares, principalmente para reducir las tasas de incumplimiento de los pagos, y esta presión de los pares puede utilizarse también para sensibilizar a los clientes sobre formas eficaces en función de los costos de mejorar las normas de trabajo decente, como la reducción del trabajo infantil o las condiciones de trabajo peligrosas. CVEVA en Malí usa joyas, electrodomésticos y otras garantías alternativas solo para las transacciones de menor cuantía. Al insistir en el uso de determinados electrodomésticos como garantía y al aceptarlos, las instituciones de microfinanzas generan información sobre la empresa familiar. La mayoría de las cooperativas financieras requieren algunos depósitos previos.

No obstante, algunas instituciones de microfinanzas están dejando de lado la sustitución de garantías. Las que trabajan con transacciones individuales o colectivas suelen usar cada vez más las garantías convencionales en las transacciones individuales y la responsabilidad conjunta en el caso de transacciones colectivas. Cuanto mayor es la cuantía del préstamo, más probable es que requieran garantías convencionales.

- **Paso a la formalidad por medio de la documentación.** Otra manera de abordar la carencia de información sobre los clientes es instarlos a que obtengan la documentación necesaria para estar en condiciones de recibir préstamos más cuantiosos. Los documentos brindan información sobre el cliente, y cuanto más información esté disponible más segura será la transacción. La formalidad también da más seguridad respecto del cumplimiento de la legislación por el cliente.

Por ejemplo, el Gobierno del Brasil indujo a los microempresarios a registrarse poniendo en práctica un sistema de pago de impuestos simplificado⁵. La Asociación de Negocios de Alejandría, una institución de microfinanzas egipcia, introdujo el otorgamiento de préstamos de seguimiento vinculado con requisitos progresivamente más exigentes en materia de documentación, alentando así a los prestatarios a salir “gradualmente” de la informalidad.

Entre los principales desafíos a que hacen frente las instituciones de microfinanzas figura la calidad de los empleos generados como resultado

4 B. Balkenhol y H. Schütte, *Collateral, collateral law and collateral substitutes*, documento de trabajo núm. 24 del Programa de Finanzas Solidarias, 2ª edición, 2004.

5 Jose Mauro de Moraes, “Credit support program for micro, small and medium enterprises in Brazil”, Conferencia de la OCDE, Brasilia, marzo de 2006, pág. 26.

de sus actividades, una cuestión que preocupa cada vez más al sector de las microfinanzas. Las principales redes de microfinanzas incluyen los efectos previstos en el empleo como uno de los beneficios clave de sus programas. Por ejemplo, Opportunity International sostuvo que había creado o mantenido más de 1,2 millones de puestos de trabajo en 2004 en todo el mundo⁶. Las instituciones de microfinanzas atienden principalmente a los trabajadores independientes y a los que realizan sus actividades en el hogar, muchos de los cuales son trabajadores por cuenta propia que utilizan a trabajadores familiares auxiliares no remunerados. Si bien los clientes pueden generar empleo, esto no significa necesariamente empleos a tiempo completos, estables y remunerados, sino más bien trabajos familiares no remunerados. Además, el empleo en la economía informal suele ser deficiente: improductivo, mal remunerado, sin reconocimiento o protección por la legislación, y carente de protección social y seguridad económica. Hasta ahora, los datos parecen indicar que los servicios suministrados por las instituciones de microfinanzas suelen estimular la demanda de trabajo familiar no remunerado y el trabajo infantil, de aprendices y jornaleros, y en menor grado de trabajadores asalariados. Ello podría deberse a los aumentos limitados de la productividad inducidos por los micropréstamos en las microempresas de subsistencia.

● Las instituciones de microfinanzas hacen frente a desafíos importantes, incluida la calidad de los puestos de trabajo que genera su actividad

● **Evaluación del impacto en los indicadores económicos y sociales.**

Con excepción de datos anecdóticos, no se dispone de suficiente información sobre el impacto de las microfinanzas. Ello se debe a que el cliente medio de las instituciones de microfinanzas es una “empresa familiar”, en que es difícil hacer el seguimiento de los cambios en el empleo, por ejemplo si un puesto de trabajo estacional pasa a ser permanente, si un puesto de trabajo remunerado pierde categoría y pasa a ser una pasantía, o si niños que asistían a la escuela la abandonan para trabajar.

Una empresa familiar es una “caja negra” con recursos financieros muy fungibles generados y utilizados por la familia o la empresa en inversiones, ahorros y consumo. Los objetivos de una unidad compleja como la empresa familiar son igualmente complejos: estas empresas procuran generar ingresos, gestionar los riesgos y protegerse de las fluctuaciones de los ingresos diversificando sus fuentes y fomentando el capital humano a largo plazo por medio de la educación y la atención de la salud⁷.

6 Para más detalles, véase la sección de Recursos para acceder a Opportunity International UK, Annual report 2004, pág. 7.

7 Generación de ingresos: El enfoque más común es la provisión de servicios de microfinanzas (créditos, valores, arrendamiento y productos de pago y garantía) para iniciar o ampliar una actividad de generación de ingresos en una microempresa. De este modo los empresarios pueden acumular patrimonio y crear y mantener puestos de trabajo. Gestión del riesgo y reducción de la vulnerabilidad: Las microfinanzas también contribuyen a que las personas vulnerables puedan responder a los riesgos y mitigarlos. Mediante servicios financieros de gestión del riesgo adecuados, como ahorros, préstamos de emergencia y ciertos productos de seguros, las microfinanzas ayudan a los grupos vulnerables a estabilizar los niveles de ingreso y regularizar el consumo, permitiéndoles así afrontar problemas de gastos imprevistos y períodos de falta de ingresos. Empoderamiento: Los enfoques de la microfinanciación, como los préstamos colectivos y la movilización de ahorros, permiten a las personas asumir la responsabilidad financiera de sus vidas, fortaleciendo así el capital social y empoderando a las personas, especialmente a las mujeres. Lo cierto es que la documentación que figura en la bibliografía de J. D. von Pischke sobre el impacto del crédito revela que las variables dependientes más comunes son el empoderamiento, la gestión del riesgo y cuestiones comunitarias. J. D. von Pischke, Poverty, Human development and Financial Services, documento ocasional núm. 25, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Nueva York, 1999.

Asimismo, establecer el “impacto” de las microfinanzas en el empleo presenta desafíos metodológicos:

- El empleo es un efecto **indirecto**, filtrado por decisiones tomadas por el cliente y no por la institución de microfinanzas que otorga el crédito; por consiguiente, podría ser difícil determinar si los cambios en el empleo son el resultado directo de las microfinanzas o de otros factores;
- En su mayor parte, los **cambios y efectos de sustitución** que tienen lugar a lo largo del tiempo según las diferentes formas de empleo remunerado y no remunerado en una empresa familiar en general son invisibles;
- Los cambios en la demanda de trabajo no necesariamente mejoran su calidad. Si un préstamo permite a los padres tener ingresos adicionales suficientes para volver a enviar a sus hijos a la escuela, entonces habrá mejorado la calidad del trabajo de toda la empresa familiar. Sin embargo, tomar un préstamo también puede suponer que los miembros de la familia tienen que trabajar o que los niños abandonen la escuela para trabajar más horas.
- **Cuestiones de sostenibilidad.** La sostenibilidad es otro desafío fundamental al que hacen frente las instituciones de microfinanzas. Habida cuenta de que solo una pequeña parte de las actividades de las microempresas tienen el potencial para acumular capital, incrementar la productividad, aumentar el patrimonio y el volumen de negocios, y posteriormente crear empleo asalariado, algunas instituciones de microfinanzas se han centrado en estas microempresas orientadas al crecimiento o incluso pasan directamente a la “mesofinanciación”, es decir, la financiación de pequeñas y medianas empresas (pymes). Las ventajas para las instituciones de microfinanzas son una mayor rentabilidad con menores costos de transacción, la diversificación de la base de clientes y la posible incorporación de nuevos servicios, como financiación de inversiones a más largo plazo, arrendamientos y subsidios cruzados a actividades comerciales que dan pérdidas. Por ejemplo, Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production (ACEP), una institución de microfinanzas del Senegal, considera que de sus 20.000 prestatarios activos, más de 1.000 tienen potencial de crecimiento. Puso en marcha el nuevo sistema ACEP-PME⁸, destinado a otorgar préstamos de hasta 34.000 dólares de los EE.UU. a pymes. En Madagascar, Action pour le Développement et le Financement des Micro-Entreprises (ADEFI), con la ayuda de la Agence Française de Développement, puso en marcha en 2002 una línea de crédito de mediano plazo para inversiones destinadas a pymes con objeto de subvencionar servicios dirigidos a los pobres. En Burkina Faso la red de bancos cooperativos Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB) estableció recientemente un centro financiero para empresarios (Centre Financier aux Entrepreneurs), orientado a responder a la demanda de las pymes⁹.

● La sostenibilidad es un desafío fundamental al que hacen frente las instituciones de microfinanzas

⁸ Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production-Petites et Moyennes Entreprises.

⁹ Para más detalles, sírvase consultar http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1178721168497_Burkina_Faso.pdf.



Mujeres jóvenes gestionando un préstamo, Estado Plurinacional de Bolivia.

NUEVOS ENFOQUES Y BUENAS PRÁCTICAS

- **Respuesta a las necesidades de protección (y de producción) de la economía informal**
- **Microseguros**
- **Liberación de la servidumbre por deudas**
- **Integración, no discriminación, igualdad de oportunidades**
- **Creación de empleo asalariado**
- **Condiciones de trabajo**
- **Orientación selectiva**
- **Subsidios inteligentes: resolver el dilema de la pobreza y la sostenibilidad**
- **Combinación de servicios financieros y no financieros**
- **Función de los bancos y las autoridades públicas**

■ **Respuesta a las necesidades de protección (y de producción) de la economía informal.** Las microfinanzas han seguido evolucionando en los últimos 30 años. En general, uno de los puntos fuertes de las instituciones de microfinanzas ha sido la flexibilidad de la respuesta a las necesidades diversas de sus clientes de la economía informal mediante la innovación de la prestación de servicios financieros, la ampliación del conjunto de productos financieros más allá del crédito para las empresas y la vinculación de servicios financieros y no financieros. La percepción del alcance y la dirección de las microfinanzas ha cambiado considerablemente. Todas las instituciones de microfinanzas han diversificado sus productos crediticios para incluir préstamos de emergencia y de plazos más largos, y muchas han adquirido además la capacidad jurídica de captar depósitos de sus miembros (en el caso de cooperativas) o del público en general (si se convierten en una institución financiera). Varias de ellas, en particular las que se centran especialmente en la reducción de la pobreza, ofrecen formación, cursos de conocimientos jurídicos básicos, atención de la salud materna y otros servicios no financieros.

■ **Microseguros.** Uno de los cambios más dinámicos es la creciente demanda de microseguros para diversas contingencias (como seguros de salud, de vida, de patrimonio, de accidente, de vejez, de pérdida de la cosecha). BASIS, una de las principales instituciones de microfinanzas de la India, colaboró con empresas de seguros para ofrecer un conjunto amplio de productos, como seguros de vida, de ganado, de precipitaciones y de salud¹⁰.

En general, las instituciones de microfinanzas que prestan servicios a trabajadores y empresas de la economía informal reconocen cada vez más que los pobres necesitan protección contra diversos riesgos. Toda amenaza contra su salud y bienestar inmediatamente pone en peligro sus medios de subsistencia. GRET creó un programa de microseguros una vez que comprendió claramente que los gastos directos relacionados con la salud eran la causa principal de los atrasos y el incumplimiento de los pagos de muchos clientes de microfinanzas.

■ **Liberación de la servidumbre por deudas.** Desde 1998 el Programa Nacional de Apoyo a las Zonas Rurales (NRSP), una organización no gubernamental (ONG) de fines múltiples del Pakistán, ha utilizado una combinación amplia de movilización social y microfinanzas para garantizar que los *haaris*, una casta de trabajadores que estuvieron sometidos al trabajo

● Las instituciones de microfinanzas han diversificado sus productos financieros; también han ofrecido servicios no financieros para satisfacer mejor las necesidades de los clientes más pobres

Una institución de microfinanzas de la India ha colaborado con empresas de seguros para ofrecer un conjunto de productos, como seguros de vida, de ganado, de precipitaciones y de salud.

¹⁰ Para más información, véase la sección de Recursos para acceder a ICMR, 2005. *An Industry Note - Microinsurance - Taking Risk Management to the Grassroots Report*. Center for Management Research.

En el Pakistán el acceso a servicios de microfinanzas y no financieros ha ayudado a que ex trabajadores en servidumbre no vuelvan a caer en el trabajo forzoso.

en servidumbre, no vuelvan a caer en la servidumbre por deudas. Se suministró a los *haaris* una “red de seguridad” para disminuir la probabilidad de que se explote nuevamente a estos trabajadores y recaigan en la servidumbre por deudas. Los componentes económicos de esa red de seguridad incluyeron el acceso a microcréditos asequibles, un programa de ahorro y un programa de arrendamiento de tierras que hasta la fecha ha permitido el acceso a la tierra de 54 familias (de un total de 400). La combinación de servicios financieros y no financieros se tradujo en resultados tangibles, pues ninguna de las familias que vivían en los asentamientos participantes volvió a caer en la servidumbre por deudas¹¹.

■ **Integración, no discriminación, igualdad de oportunidades.** Las mujeres y otros grupos discriminados se han beneficiado especialmente del acceso a las microfinanzas. Entre los ejemplos de iniciativas emprendidas por instituciones de microfinanzas para incluir a grupos anteriormente discriminados figuran los siguientes:

- FECECAM¹² en Benin, RCPB¹³ en Burkina Faso y Kafo y Nyegisio en Malí, entre otras, desarrollaron productos específicos dirigidos a mujeres analfabetas («le tout petit crédit pour les femmes»);
- Un fondo de garantías (PAMECAS en el Senegal) tiene requisitos flexibles de garantías para los préstamos de 10 a 50 dólares;
- Se descentralizaron los desembolsos y los cobros por conducto de funcionarios itinerantes de préstamos (AMMACT¹⁴ en la India, CAME¹⁵ en México);
- Se establecieron puntos de distribución cerca de los hogares de los clientes (Nyegisio en Malí, Kaxa Taon en México).

■ **Creación de empleo asalariado.** Varias instituciones de microfinanzas están interesadas en ingresar en el segmento de mercado de la financiación para pymes, que se caracteriza por la creación de empleo. Por ejemplo, se han establecido ventanillas especiales para pymes en Burkina Faso (Centre de Financement d'Entreprise) en RCPB, ACEP-PME en el Senegal y ADEFI¹⁶ en Madagascar. En otros casos se han desarrollado productos especiales, como financiación de equipo, fondos de asistencia mutua (Fondo TYM en Viet Nam); seguros de vida, de reintegro de créditos, de ganado y otros basados en el

Promoción de la igualdad de género por medio del acceso a la financiación

Las mujeres empresarias de todo el mundo contribuyen al crecimiento económico y a los medios de vida sostenibles de sus familias y comunidades. Las microfinanzas ayudan a empoderar a las mujeres de hogares pobres para que realicen esta contribución. A fines de 2006, los servicios de microfinanzas habían beneficiado a más de 79 millones de las mujeres más pobres del mundo. La justificación empresarial para centrarse en las clientes mujeres es importante, habida cuenta de que las mujeres suelen registrar tasas de pago más elevadas. También contribuyen una porción mayor de sus ingresos al consumo del hogar que los hombres. Por consiguiente, desde la perspectiva empresarial y de las políticas públicas se justifica dirigirse a mujeres prestatarias. Los hijos de las prestatarias de microfinanzas también obtienen beneficios, dado que es más probable que se matriculen en la escuela a tiempo completo y tengan tasas de deserción más bajas, en particular las niñas.

Aunque los efectos positivos de las microfinanzas en el empoderamiento de la mujer son muy evidentes, podría ser necesario adoptar medidas especiales para contrarrestar los posibles resultados negativos. En algunos casos los hombres de la familia podrían apropiarse del préstamo, mientras que en otros las mujeres podrían tener que hacer frente a una mayor carga de trabajo debido a la responsabilidad asumida de pagar el préstamo. Además, las diferencias en materia de alfabetización, derechos de propiedad y actitudes sociales respecto de la mujer podrían restringir los efectos fuera del ámbito del hogar.

11 Para más detalles, véase la sección de Recursos para acceder al sitio web del Programa Nacional de Apoyo a las Zonas Rurales (NRSP).

12 Fédération des caisses d'épargne et de crédit agricole mutuel.

13 Réseau des caisses populaires du Burkina.

14 Acts Mahila Mutually Aided Coop Thrift Society.

15 Centro de Apoyo al Microempresario.

16 Action pour le Développement et le Financement des Micro-Entreprises.

Entre las estrategias destinadas a promover la igualdad de género por medio de las microfinanzas cabe mencionar las siguientes:

- Crear la capacidad del personal de las instituciones de microfinanzas para incorporar una perspectiva de género;
- Ajustar los servicios financieros para que respondan mejor a las necesidades de las mujeres (incluidos productos financieros específicos, productos de ahorro para gestionar el riesgo, microseguros, ajuste de los requisitos de garantías y fomento del registro de la propiedad a nombre de la mujer);
- Ofrecer acceso a servicios no financieros (incluidas alfabetización y formación empresarial);
- Sensibilizar a la comunidad acerca de las cuestiones de género y de la generación de ingresos por las mujeres;
- Fortalecer los grupos de mujeres (no solo como forma de disminuir los costos de las instituciones de microfinanzas, sino también para facilitar la prestación de servicios no financieros, como programas de alfabetización y de atención de la salud). Esos grupos también pueden constituirse en medios importantes para que las mujeres puedan hacerse oír y para fortalecer su poder de negociación en las comunidades pobres.

Véase *Small Change, Big Changes: Women and Microfinance*, Oficina Internacional del Trabajo, http://www.ilo.org/gender/Events/lang-en/docName--WCMS_091581/index.htm.

patrimonio (BASIX, ASA¹⁷, Cashpor, AMACTS/all India), especialmente aptos para pymes.

■ **Condiciones de trabajo.** Los programas de microfinanzas también se han constituido en medios destinados a suministrar información e incentivos para mejorar las condiciones de trabajo. Por ejemplo, Al Amana en Marruecos provee folletos sobre mejoras en el lugar de trabajo y algunas instituciones de microfinanzas usan garantías alternativas como incentivo para mejorar las condiciones de trabajo, como CVEVA en Malí, RCPB en Burkina Faso y OTIV en Madagascar.

En Marruecos, una institución de microfinanzas usa garantías alternativas para mejorar las condiciones de trabajo.

■ **Orientación selectiva.** La orientación selectiva puede constituirse en un medio poderoso para apoyar la transición hacia la formalidad. Las instituciones de microfinanzas siempre se han dirigido a clientes específicos. Parte de su misión de lucha contra la pobreza es corregir las fallas del mercado y acercarse a las personas excluidas por las instituciones financieras tradicionales. Las instituciones de microfinanzas suelen usar características individuales observables, como la edad, el género o el perfil de calificaciones, como elemento de selección.

● La orientación selectiva puede constituirse en un medio poderoso para apoyar la transición hacia la formalidad, entre otras cosas orientándose a resultados de trabajo decente

A medida que las instituciones de microfinanzas evolucionan, tienen un potencial importante de orientarse a resultados de trabajo decente. Los clientes que satisfacen determinados criterios podrían recibir trato preferencial, por medio de la reducción del tipo de interés, requisitos de garantías más laxos o procedimientos acelerados de otorgamiento de préstamos.

Las instituciones de microfinanzas también podrían optar por prestar apoyo solo a actividades de generación de ingresos que no presenten peligro para la salud ni utilicen trabajo infantil¹⁸. Por ejemplo, una institución de microfinanciación podría decidir no prestar dinero a empresas en el sector de la construcción a menos que tengan un seguro contra accidentes en el lugar de trabajo¹⁹. Las instituciones de microfinanzas también pueden orientarse a segmentos del mercado según la envergadura de las transacciones y los requisitos de garantías, o según la ubicación, excluyendo a algunas empresas e incluyendo a otras.

17 Activists for Social Alternatives.

18 Esto es comparable con los criterios negativos relativos a las inversiones establecidas, por ejemplo, para grandes empresas financieras en los Principios del Ecuador.

19 En casos extremos podría excluir de su cartera toda actividad que viole las normas de trabajo decente. Un ejemplo de orientación a una actividad comercial concreta con miras a maximizar la creación de empleo, aunque no sea del ámbito de las microfinanzas, es la iniciativa J for Jobs, de una empresa de seguros de vida controlada por un sindicato de los Estados Unidos.

● La financiación pública es una forma de que estas instituciones puedan seguir apoyando la reducción de la pobreza, pero debe condicionarse para garantizar que los subsidios sean “inteligentes”

La complejidad de la orientación varía; puede haber destinatarios simples e incluyentes (como “mujeres pobres”, “pobres de zonas rurales”, “microempresarios” o “empresas informales”), y otros complejos y más excluyentes (“mujeres rurales que viven por debajo del umbral de pobreza en zonas afectadas por la sequía en que los dalits conforman la mayoría de la población”) ²⁰ o “mujeres de hogares pobres que ganan menos de 6,50 dólares por mes y tienen un patrimonio inferior a 1.000 dólares y de 18 a 55 años, y están en buenas condiciones físicas” ²¹. Algunas instituciones de microfinanzas utilizan una orientación más amplia, pero con exclusiones explícitas, como “los jóvenes y los trabajadores asalariados” ²².

La orientación selectiva es un buen ejemplo de la considerable discreción que pueden ejercer las instituciones de microfinanzas. Las metodologías pueden evolucionar con el tiempo y lo hacen. Entre las instituciones que han cambiado los grupos destinatarios algunas ampliaron sus clientes marginalmente, como PRIZMA (Bosnia) que pasó de “sólo mujeres” a “mujeres y sus familias”, mientras que otras los ampliaron mucho, como RCPB, que añadió a las pymes como clientes, o Nyegisio, que extendió su ámbito de orientación de clientes únicamente de zonas rurales a una combinación de clientes de zonas rurales y urbanas.

■ **Subsidios inteligentes: resolver el dilema de la pobreza y la sostenibilidad.** Una cuestión fundamental que deben resolver los profesionales y donantes es cómo preservar el doble compromiso de las instituciones de microfinanzas con la reducción de la pobreza (y por lo tanto con el trabajo decente) y la rentabilidad. Lograr el equilibrio puede ser un problema, en particular si la misión social supone menores ganancias y mayores costos de transacción para las instituciones de microfinanzas.

Esto significa que tal vez las instituciones de microfinanzas que tienen una fuerte misión social sufran problemas de sostenibilidad. La financiación pública es una forma de que estas instituciones puedan seguir apoyando la reducción de la pobreza. La promoción de las microfinanzas por el sector público comprende numerosas medidas, incluidos los subsidios. El apoyo presupuestario a las instituciones de microfinanzas no es bueno ni malo en sí mismo, ello depende de si se adaptan para evitar distorsiones del mercado y de si inducen un mejor desempeño de estas instituciones. Algunas de las lecciones extraídas a este respecto son ²³:

- Los subsidios a redes o a las principales instituciones crean menos distorsiones que los subsidios a instituciones de microfinanzas individuales;
- Los subsidios a intermediarios crean menos distorsiones que los subsidios directos a los clientes;
- Los subsidios no condicionados probablemente tengan más efectos negativos que las subvenciones vinculadas con el desempeño;
- Los subsidios que incluyen una estrategia de salida son preferibles a los subsidios sin límite de tiempo.

Algunos de los requisitos mínimos para facilitar el apoyo de las políticas públicas a los subsidios “inteligentes” son:

- Una institución de microfinanzas debe tener un coeficiente de autosostenibilidad operativa de por lo menos 100, es decir, debe cubrir sus costos operativos mediante ingresos por operaciones, sin tener en cuenta la inflación, los subsidios y los errores contables;

20 Action for Social Advancement (ASA), India.

21 TYM, Viet Nam.

22 CVECA, Burkina Faso.

23 Balkenhol, Bernd, ed., 2007. *Microfinance and public policy: Outreach, performance and efficiency*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

- Con el correr del tiempo, las instituciones de microfinanzas deberían alcanzar gradualmente la sostenibilidad financiera plena;
- El alcance masivo y profundo puede compensar una deficiencia temporal de sostenibilidad financiera.

Las comparaciones de la eficiencia solo tienen sentido si se realizan respecto de grupos o agrupaciones de instituciones de microfinanzas semejantes que utilizan recursos similares, ofrecen productos parecidos y funcionan en mercados análogos. Dentro de sus grupos, esas instituciones deberían esforzarse por alcanzar el nivel de desempeño de la institución que mejor funciona. Los subsidios condicionados por el desempeño y una modalidad contractual probablemente no distorsionen el mercado. Por último, debería ponerse fin al apoyo público a las instituciones de microfinanzas que son y siguen siendo ineficientes y mantienen su dependencia de los subsidios.

■ **Combinación de servicios financieros y no financieros.** Aisladamente, la prestación de servicios financieros, el suministro de formación o conocimientos jurídicos básicos y las actividades de promoción no suelen tener un impacto significativo en la pobreza, pero la combinación de ellos sí lo tiene. La formación profesional es más eficaz si al final de un curso de capacitación hay posibilidades financieras de aplicar las competencias adquiridas; a su vez, la utilización de los préstamos es más eficaz si algunos servicios no financieros mejoran la capacidad técnica y de gestión. Además, varias instituciones de microfinanzas, especialmente las que tienen una misión social, consideran los servicios financieros un medio para transmitir otros mensajes.

Freedom from Hunger, que combina microcréditos para mujeres muy pobres con educación sobre salud, alfabetización y formación empresarial, es un ejemplo de ello. El programa “Crédito con educación” se ha reconocido como una forma eficaz de ayudar a las familias a alcanzar la seguridad alimentaria²⁴. Este enfoque también se ha aplicado en Burkina Faso (RCPB), Malí (NYEGISIO) y Madagascar (VOLA). Otro ejemplo es NRSP en el Pakistán, en que se organiza a pequeños grupos de ex trabajadores en servidumbre para realizar actividades de adquisición de conocimientos jurídicos, movilización social y, por supuesto, distribución y cobro de préstamos.

Los servicios no financieros son costosos y un problema importante es que no pueden cobrarse a los clientes en su totalidad y no siempre las instituciones de microfinanzas pueden absorberlos plenamente mediante subsidios cruzados. Los intentos realizados por instituciones de microfinanzas en África Occidental de cobrar a las mujeres los costos totales del programa “Crédito con educación” se tradujeron en un aumento notable de la desertión de los clientes. Además, en determinadas circunstancias los servicios no financieros pueden limitar el alcance. Por ejemplo, ASA en Bangladesh tenía 140.000 miembros activos en 1990 cuando ofrecía una amplia gama de servicios típicos de un ONG de fines múltiples, como formación profesional y concientización, además de ahorro y crédito. La decisión adoptada en 1991 de centrarse en las microfinanzas permitió que su alcance aumentara drásticamente a más de 5 millones de personas a fines de 2005²⁵. Por esta razón, las instituciones de microfinanzas procuran externalizar los servicios no financieros, como los grupos de autoayuda.

Desde la perspectiva del apoyo a la transición hacia la formalidad, las opciones amplias de metodologías de microfinanzas son muy atractivas: la vinculación de servicios financieros con formación es buena para crear empleo, salir de la informalidad, luchar contra el trabajo infantil y reciclar la deuda;

● La combinación de servicios financieros y no financieros genera puntos de acceso en apoyo de la salida de la informalidad

● El papel de las autoridades públicas es proporcionar un entorno propicio que reduzca el nivel de riesgo en el mercado financiero

²⁴ Para más detalles, véase la sección de Recursos para acceder al sitio web de Freedom from Hunger.

²⁵ Para más detalles, véase Nurul Shekh, “Microfinance and Poverty Reduction: is there a trade-off? A case study from rural Bangladesh”, *Nordic Journal of Development Research* núm. 2, 2006, vol. 33, Oslo, pág. 373.

en general estas combinaciones responden a las necesidades de los clientes y generan oportunidades para que las instituciones de microfinanzas vinculen el acceso a la financiación con la adquisición de competencias concretas.

■ **Función de los bancos y las autoridades públicas.** La función de las autoridades públicas, es decir los gobiernos, los bancos centrales y los donantes, es proporcionar un entorno propicio que reduzca el nivel de riesgo en el mercado financiero. Los puntos de acceso de las intervenciones en materia de políticas comprenden, entre otras medidas para perfeccionar la infraestructura financiera, la protección del consumidor, normas de transparencia para las instituciones financieras, y medidas contra los monopolios y de protección de la competencia. Más concretamente, hay interés en explorar la necesidad de políticas públicas para garantizar que la creciente participación de inversores del sector privado en las microfinanzas no se traduzca en una desviación de la misión, desplazando a las instituciones de microfinanzas más orientadas a los aspectos sociales, y en costos de transacción por cliente generalmente más elevados. La idea de “subsidios inteligentes” indica la necesidad de garantizar la supervivencia de un sector de microfinanzas diversificado y al mismo tiempo evitar las distorsiones del mercado y el peligro de efectos morales perversos²⁶.



Muchacha beneficiaria de un microcrédito para establecer sus propia empresa, Rwanda.

26 Este argumento se desarrolla en B. Balkenhol (ed.), *Microfinance and Public Policy*, Palgrave McMillan/OIT, 2007.

Esta sección suministra una lista de recursos que permiten al lector profundizar en la cuestión. Incluye el acceso a los detalles de las buenas prácticas mencionadas en el texto y contiene instrumentos internacionales, conclusiones de la Conferencia Internacional del Trabajo, publicaciones pertinentes y herramientas de capacitación. Incluye también la bibliografía de las referencias mencionadas en el texto. Es posible que haya cierta superposición.

Publicaciones pertinentes

- Aliber, M. A. 2002 *Informal finance in the informal economy: promoting decent work among the working poor*. Documento de trabajo sobre la economía informal, núm. 14. OIT Ginebra.
http://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/WCMS_122218/lang-en/index.htm
- Balkenhol, B. 1999 *Credit Unions and the Poverty Challenge - Extending Outreach, Enhancing Sustainability*. Sector de Empleo. OIT Ginebra.
http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p_lang=es&p_ieresource_id=563
- Balkenhol B., Gueye E. H. 1994 *Tontines and the banking system: is there a case for building linkages?* OIT Ginebra.
http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p_lang=es&p_ieresource_id=749
- Chua, R. T. y Llanto, G. 1996 *Assessing the Efficiency and Outreach of Urban Micro-finance Schemes*. Documento de trabajo núm. 15. Programa de Finanzas Solidarias. OIT Ginebra.
http://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/WCMS_118275/lang-en/index.htm
- Freedom from Hunger, sitio web.
<http://www.freedomfromhunger.org/>
- ICMR, 2005. *An Industry Note - Microinsurance - Taking Risk Management to the Grassroots Report*. Center for Management Research.
<http://www.icmrindia.org/casestudies/catalogue/Business%20Reports/An%20Industry%20Note%20-%20Microinsurance%20-%20Taking%20Risk%20Management%20to%20the%20Grassroots.htm>
- IFLIP and ELIFID working papers, 2001-2004. Programa de Finanzas Solidarias. OIT Ginebra.
<http://www.ilo.org/employment/areas/social-finance/lang-es/index.htm>
- Manje, L., Craig Churchill. *The Demand for Risk-managing Financial Services in Low-income Communities: Evidence from Zambia*. Sector de Empleo. 2002. OIT Ginebra.
http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p_lang=en&p_ieresource_id=455
- Mayoux, L. *Micro-finance and the Empowerment of Women: A review of the key issues*. OIT Ginebra.
<http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/wpap23.pdf>
- Nagarajan, G. y otros. *Introduction to microfinance in conflict-affected communities. A training manual*. Sector de Empleo. OIT Ginebra.
http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2002/102B09_320_engl.pdf
- OIT 1998, *International Labour Standards and Microfinance: A Review 1998*, Documento de trabajo núm. 20, Programa de Finanzas Solidarias, OIT Ginebra.
http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_117999.pdf
- OIT, 1998, *Women in the Informal Sector and their Access to Microfinance*. Documento preparado por la OIT para la Conferencia Anual de la Unión Interparlamentaria (UIP), Windhoek (Namibia), 2 a 11 de abril de 1998.
<http://www.gdrc.org/icm/wind/uis-wind.html>
- OIT, 2002. *Microfinanciación para la generación de empleo y el desarrollo de las empresas*. GB.285/ESP/3.
<http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/gb/docs/gb285/pdf/esp-3.pdf>
- Opportunity International UK. *Annual report 2004*.
<http://www.opportunity.org/media-center/publications/annual-report>
- Programa Nacional de Apoyo a las Zonas Rurales (NRSP) (Pakistán).
<http://nrsp.org.pk/index.htm>

Puri, S. y Ritzema, T. *Migrant Worker Remittances, Micro-finance and the Informal Economy: Prospects and Issues*. Documento de trabajo núm. 21. OIT Ginebra.
http://www.globalmigrationgroup.org/uploads/UNCT_Corner/theme5/remittances/Migrant_Worker_Remittances_Micro-finance_and_Informal_Economy.pdf

Wesselink, B. *Monitoring Guidelines for Semi-Formal Financial Institutions Active in Small Enterprise Finance*. Sector de Empleo. 1996.
http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p_lang=en&p_ieresource_id=189

Herramientas

Churchill, C. y otros. 2003. *Making Insurance Work for Microfinance Institutions: A Technical Guide for Developing and Delivering Microinsurance*, OIT Turín 2003.

Deelan, L., Molenaar, K. 2004 *Guarantee Funds for Small Enterprises – A Manual for Guarantee Fund Managers*, OIT Ginebra 2004.

Deelan, L. y otros. 2003 *Leasing for Small and Micro Enterprises: A Guide for designing and managing leasing schemes in developing countries*, OIT Ginebra 2003.

OIT 2000 *Making Guarantee Funds Work for Small and Micro Enterprises*, OIT, Turín

OIT, 2003. *Mutual Guarantee Associations: What they are and how they work*. OIT Ginebra.
http://europeandcis.undp.org/files/uploads/PR/ILO_Mutual%20Guarantee%20Associations_Guidelines_2001.pdf

OIT/Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR) 2002, *Introduction to Microfinance in Conflict Afflicted Communities: A Training Manual*, OIT Ginebra
 van Doorn, J., Churchill, C. 2004 *Microfinance against child labour: Guidelines*, OIT Ginebra 2004

Base de datos de la OIT sobre sistemas de microseguros.
http://white.oit.org.pe/ipecc/documentos/microfinance_guideline.pdf

Para más información véase el sitio web del Programa de Finanzas Solidarias de la OIT
<http://www.ilo.org/employment/areas/social-finance/lang-es/index.htm>.

Referencias

Balkenhol, Bernd, ed., 2007. *Microfinance and public policy: Outreach, performance and efficiency*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

Balkenhol, B. y H. Schütte, Collateral, collateral law and collateral substitutes, Documento de trabajo núm. 24. Programa de Finanzas Solidarias, 2ª edición, 2004.

de Morais, Jose Mauro. "Credit support program for micro, small and medium enterprises in Brazil", Conferencia de la OCDE, Brasilia, marzo de 2006.

ICMR (Centre for Management Research India) 2005. An Industry Note - Microinsurance - Taking Risk Management to the Grassroots Report. Center for Management Research.
<http://www.icmrindia.org/casestudies/catalogue/Business%20Reports/An%20Industry%20Note%20-%20Microinsurance%20-%20Taking%20Risk%20Management%20to%20the%20Grassroots.htm>

OIT, 2002. Microfinanciación para la generación de empleo y el desarrollo de las empresas. GB.285/ESP/3. Comisión de Empleo y Política Social. Consejo de Administración. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
<http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/gb/docs/gb285/pdf/esp-3.pdf>

OIT, 2005. Microfinanciación en pro del trabajo decente. GB.294/ESP/3. Comisión de Empleo y Política Social. Consejo de Administración. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
<http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/gb/docs/gb294/pdf/esp-3.pdf>

Opportunity International UK. Annual report. www.opportunity.org.uk

Shekh, Nurul. "Microfinance and Poverty Reduction: is there a trade-off? A case study from rural Bangladesh", Nordic Journal of Development Research, núm. 2, 2006, vol. 33, Oslo, pág.373.

PARTE I: Conceptos fundamentales

1. El trabajo decente y la economía informal

1.1 Cuestiones conceptuales fundamentales

2. Medición de la economía informal

2.1 Dificultades estadísticas

PARTIE II: Políticas de apoyo a la transición hacia la formalidad

3. Estrategias para el crecimiento y generación de empleo de calidad

3.1 Patrones de crecimiento económico y la economía informal

4. El entorno normativo y la economía informal

(A) Normas internacionales del trabajo

4.a1 Establecimiento de un piso de protección social para todos los trabajadores

4.a2 Incorporación de los desprotegidos al ámbito de la legislación

4.a3 Comprensión de la relación de trabajo y su impacto sobre la informalidad

(B) Grupos específicos

4.b1 Los trabajadores domésticos: estrategias para superar la reglamentación deficiente

4.b2 Los trabajadores a domicilio: reducción de las vulnerabilidades mediante la ampliación y aplicación de la ley

4.b3 Vendedores ambulantes: innovaciones en el apoyo normativo

4.b4 Microempresas y pequeñas empresas, informalidad y legislación laboral: reducción de las brechas de protección

4.b5 Estrategias para transformar el trabajo no declarado en trabajo regulado

(C) Administración del trabajo

4.c1 Administración del trabajo: superar las dificultades para incluir a la economía informal

4.c2 La inspección del trabajo: innovaciones sobre la cobertura

5. Organización, representación y diálogo

5.1 Diálogo social: promoción de la buena gobernanza en la formulación de políticas sobre la economía informal

5.2 El papel de las organizaciones de empleadores y las asociaciones de pequeñas empresas

5.3 Sindicatos: llegar a los marginados y excluidos

5.4 Cooperativas: un medio para salir de la informalidad

6. Promoción de la igualdad y lucha contra la discriminación

6.1 Promoción del empoderamiento de la mujer: una senda para salir de la informalidad que tiene en cuenta el género

6.2 Trabajadores migrantes: marcos de políticas para la migración regulada y formal

6.3 Discapacidad: enfoques incluyentes para el trabajo productivo

7. Iniciativa empresarial, desarrollo de las competencias profesionales y financiación

7.1 Empresas informales: apoyo normativo para alentar la mejora y la formalización

7.2 Mejora de las calificaciones y la empleabilidad: facilitación del acceso a la economía formal

7.3 Microfinanzas y la economía informal: estrategias selectivas para salir de la informalidad

8. Ampliación de la protección social

8.1 Extensión de la cobertura de seguridad social a la economía informal

8.2 El VIH/SIDA y la economía informal: superar la discriminación y la exclusión

8.3 Extensión de la protección de la maternidad a la economía informal

8.4 El cuidado de los niños: un apoyo esencial para mejorar los ingresos

9. Estrategias para el desarrollo local

9.1 Oportunidades de apoyo integrado para salir de la informalidad