



**UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS
DE LA COSTA CARIBE NICARAGÜENSE
URACCAN**

Monografía

**Acceso de la mujer al crédito en la
microfinanciera Fundación para el Desarrollo
Socioeconómico Rural (FUNDESER) del
municipio de Siuna; período 2008-2009.**

Para optar al título de: Licenciadas en Administración de
Empresas con Mención en Banca y
Finanzas.

AUTORAS: Bra. Lucia Josefina Martínez Zamora
Bra. Maybell Izayana Pizarro Gutiérrez

TUTORA: MSc. Leonor Ruíz Calderón

Siuna, Septiembre 2009

**UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS
DE LA COSTA CARIBE NICARAGÜENSE
URACCAN**

Monografía

**Acceso de la mujer al crédito en la
microfinanciera Fundación para el Desarrollo
Socioeconómico Rural (FUNDESER) del
municipio de Siuna; período 2008-2009.**

Para optar al título de: Licenciadas en Administración de
Empresas con Mención en Banca y
Finanzas.

AUTORAS: Bra. Lucia Josefina Martínez Zamora
Bra. Maybell Izayana Pizarro Gutiérrez

TUTORA: MSc. Leonor Ruíz Calderón

Siuna, Septiembre 2009

Con todo amor y cariño dedico este trabajo monográfico a:

A *Díos* padre todo poderoso por haberme dado la vida para seguir adelante con mis estudios y por darme sabiduría y entendimiento en todos estos largos años de mi vida.

A mi *Madre* por su apoyo incondicional que me dió en los momentos que más los necesitaba para seguir adelante con mi trabajo monográfico.

A mis abuelos *Cándida Rosa Tórrez Blandón y Clemente Gutiérrez Chavarría* ya que fueron las personas más importante en mi vida, por apoyarme para que yo siguiera con mis estudios y poder culminar mis metas y llegar a ser una profesional.

En especial a mi tía *Marling Buitrago Santamaría* quien me ayudó monetariamente en todos estos largos años de mi carrera profesional.

Maybell Izayana Pizarro Gutiérrez.

Dedico este trabajo monográfico a *Díos nuestro Señor*, por haberme dado sabiduría y entendimiento durante todos estos años de estudio y cumplir con la meta propuesta.

Muy en especial a mis queridos padres, por su amor, por su confianza, por su apoyo y consejos brindados.

A mi hermanita, *Sarina Martínez Zamora*.

A mis amigos, con quienes compartí momentos inolvidables, y que a través de los años hemos ido construyendo confianza, respeto, tolerancia y cariño.

Lucía Josefina Martínez Zamora.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios padre todo poderoso en primer lugar por habernos dado inteligencia, sabiduría y salud, y también por iluminarnos la mente para culminar nuestros estudios.

A nuestra tutora Msc. *Leonor Ruíz Calderón* por comprendernos y apoyarnos en los momentos buenos y difíciles durante todo este tiempo de trabajo, para así cumplir nuestras metas propuestas.

A la Universidad de las Regiones Autónomas de la Costa Caribe de Nicaragua (URACCAN) y a todos los docentes por habernos enseñado todos estos años el pan del saber y que supieron sembrar en nuestras mentes la semilla de la sabiduría para seguir formando más profesionales.

A las beneficiarias de FUNDESER por la información que nos brindaron para que nosotras pudiéramos realizar esta monografía con éxito.

A la Microfinanciera Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER), principalmente al ingeniero *Domínguez Chavarría* por darnos el tiempo necesario y facilitarnos información para culminar este estudio.

Lucía y Maybell

INDICE GENERAL

Contenido	Páginas
Dedicatoria.....	i
Agradecimiento.....	iii
Índice de General.....	iv
Índice de Gráfico y anexos	v
Resumen.....	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. OBJETIVOS.....	3
III. MARCO TEÓRICO.....	4
3.1. Generalidades.....	4
3.2. Políticas de créditos de microfinanciera.....	14
3.3. Beneficios que han obtenido las mujeres a través de los créditos.....	27
IV. METODOLOGÍA.....	35
V. RESULTADO Y DISCUSIÓN.....	41
5.1. Políticas de créditos de microfinanciera FUNDESER orientadas al desarrollo social y económico de las mujeres.....	41
5.2. Beneficios que han obtenido las mujeres mediante los prestamos otorgados por la microfinanciera FUNDESE de Siuna.....	63
VI. CONCLUSIONES.....	77
VII. RECOMENDACIONES.....	78
VIII. LISTA DE REFERENCIA.....	80
IX. ANEXOS.....	84

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y ANEXOS

Índice de gráfico

Gráfico 1. Tipos de créditos y sus respectivas tasas de interés que ofrece la microfinanciera a las mujeres del área urbana de Siuna.

Índice de anexos

- Anexo 1. Guía de entrevista dirigidas a las beneficiarias de créditos otorgados por FUNDESER.
- Anexo 2. Guía de entrevista dirigidas al Gerente de la Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER).
- Anexo 3. Guía de entrevista dirigidas a analista de crédito de la microfinanciera Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER).
- Anexo 4. Guía de entrevista dirigidas a las beneficiarias de la microfinanciera Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER) en el hogar, negocio y gestionando créditos.
- Anexo 5. Ubicación geográfica de las sucursales de la microfinanciera FUNDESER a nivel de Nicaragua.

Resumen.

La presente investigación se realizó en el área urbana del municipio de Siuna, Región Autónoma Atlántico Norte (RAAN), en nueve barrios donde se encuentran ubicadas las mujeres que han recibido créditos en la Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER).

La investigación esta orientada en describir el acceso de la mujer a créditos en la microfinanciera FUNDESER en Siuna, periodo 2008-2009. Para este estudio se consideró de gran importancia la descripción de las políticas de crédito orientadas al desarrollo social y económico de las mujeres y destacar los beneficios que ellas han obtenido.

El estudio es descriptivo con enfoque cualitativo, las técnicas que se utilizaron para obtener la información fueron: entrevista al gerente de FUNDESER, entrevista al técnico de crédito, entrevista a mujeres que han recibido créditos en la microfinanciera para complementar la información se aplicó observación directa en los hogares y negocios,

Los principales resultados del estudio fueron; la microfinanciera no cuenta con una política de crédito dirigida sólo para las mujeres, sin embargo atiende sus necesidades crediticias, existe una línea de crédito que es por grupo solidario y que las favorece con tasas de interés un poco más bajas a las establecidas por la institución; encontramos que las mujeres desconocen la tasa de interés que pagan.

Los tipos de créditos que han accedido las mujeres entrevistadas son: comercial para pequeños negocios, personales para las asalariadas, para mejoramiento de vivienda y agropecuario para invertir en unidades de producción agrícola y pecuaria.

Dentro de los beneficios socioeconómicos que han obtenido las mujeres con los créditos otorgados por la microfinanciera, podemos mencionar que les han servido para cubrir necesidades básicas de sus hogares (alimentación, educación y salud), pagaron deudas; también mejoraron sus viviendas, han ampliado sus pequeños negocios y esto les permitió aumentar las ventas.

Finalmente se encontró que todas las mujeres están satisfechas con los créditos que han recibido, porque han resuelto sus problemas familiares y personales y de esta manera se sienten que han aportado a la economía familiar.

I. INTRODUCCIÓN

Históricamente, la condición y posición de la mujer ha sido afectada a través de una serie de prejuicios y estereotipos, producto de la construcción social de valores, actitudes y prácticas respecto a las relaciones hombre-mujer. Esta construcción social la ha ido colocando en una situación de desventaja con relación al hombre. Dicha desventaja se traduce en todos los aspectos del desarrollo humano: salud, educación, economía, participación ciudadana, incidiendo en la violación de todos los derechos humanos (**Ospina, 1997: 5**).

Esta realidad, ha motivado la organización de grandes movimientos de mujeres a nivel internacional y nacional que han divulgado y promocionado políticas y estrategias orientadas hacia la reivindicación de los derechos humanos de las mujeres y hacia la búsqueda de la igualdad entre ambos sexos. Es a partir de esta campaña difundida a nivel mundial, que los países han decidido ratificar su compromiso para promover políticas y estrategias diferenciadas para mejorar la condición y posición de la mujer en la sociedad.

En el municipio de Siuna, el crecimiento de las microfinancieras que actúan con enfoque de equidad, igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, que implementan políticas que hacen más fácil el acceso del crédito para las mujeres ha venido fortaleciendo y beneficiando la participación de las mujeres en el sistema financiero del municipio.

Este estudio se realizó en la microfinanciera Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER) del municipio de Siuna, tiene como eje principal describir

el acceso de la mujer al crédito, por lo que cada día las entidades financieras van abriendo oportunidades a las mujeres para obtener financiamiento; así mismo describir las políticas de crédito orientadas al desarrollo social y económico de las mujeres; destacar los beneficios que han tenido las mujeres mediante los préstamos.

La fundación tiene como prioridad los pequeños y medianos productores agrícolas y ganaderos; ofrece créditos agrícolas, ganaderos, pequeño comercio y pequeña industria, mejoramiento de vivienda, energía solar y personales, con especial atención a las mujeres rurales que han comenzado a crecer, alcanzando prácticamente un 40 por ciento del total de los créditos desembolsados.

El presente estudio servirá como guía de información para estudiantes y personas interesadas en conocer y profundizar sobre el tema, para futuras investigaciones que realicen los estudiantes de la universidad URACCAN – Las Minas.

Además, servirá para que la microfinanciera tome en cuenta la participación de la mujer en sus planes estratégicos y pueda ofrecer políticas de crédito que favorezcan el desarrollo social y económico de las mujeres y analice los beneficios que han obtenido las mujeres con sus servicios y para otras financieras que cuentan con políticas que permiten el empoderamiento de las mujeres.

II. OBJETIVOS

Objetivo General:

Describir el acceso de la mujer a los créditos en la microfinanciera Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER) del municipio de Siuna, período 2008-2009.

Objetivos específicos:

- ✓ Describir las políticas de crédito de la microfinanciera orientadas al desarrollo social y económico de las mujeres.

- ✓ Destacar los beneficios que han tenido las mujeres mediante los préstamos.

III. MARCO TEÓRICO

3.1 Generalidades

Las causas fundamentales que explican las diferencias de género en el acceso al crédito de la mujer mediante un análisis de sistemas crediticios formales e informales es el resultado de una deficiencia cultural; en la actualidad se pretende contribuir a una agenda de políticas crediticias más eficientes, viables y que consideren el enfoque de género como parte del proceso de desarrollo social y económico **(Almeyda, 1997: 10)**.

En los últimos años se han producido grandes e importantes modificaciones respecto al papel de las mujeres en la sociedad: la esperanza de vida de las mujeres es mayor, tienen menos hijos, aumentan sus niveles de estudios, participan en gran proporción en el mercado de trabajo e incursionan con más éxito en campos antes marcados por el predominio masculino, sin embargo esto no se ha traducido en mayor equidad y particularmente, en el “acceso” de las mujeres a los recursos económicos. Efectivamente, la evidencia muestra que existen políticas y condiciones negativas hacia las mujeres en el acceso a los servicios crediticios **(Ibíd)**.

Durante el proceso de búsqueda de información, acerca de acceso de la mujer a los servicios de créditos, se encuentran datos no actualizados y de fuentes particularmente informales **(Ibíd)**.

El mejoramiento de la situación económica de las mujeres mediante el acceso a recursos financieros les permite ampliar, diversificar, mejorar la calidad de su producción y aumentar la productividad, teniendo efectos directos sobre sus familias en términos de reducción de la pobreza y un

mejor futuro para los hijos, ya que con los ingresos generados se pueden alcanzar mejoras sociales como el acceso a servicios básicos (salud, agua potable, saneamiento y educación), en otras palabras mejora la seguridad económica, de ella y su familia **(Ibíd)**.

Las mujeres se han ido ubicando en lo que los expertos en marketing denominan un “segmento de mercado”, convirtiéndose cada vez más en un grupo clave para los programas de micro financiación, determinan las posibilidades de mejorarlo, reúnen los recursos necesarios para ello y procuran aprovechar al máximo las oportunidades que se le presentan **(Ibíd)**.

Una manera de luchar contra estas desigualdades es lograr que las mujeres tengan acceso al crédito, debido a los beneficios que algunas de ellas experimentan:

- ✓ El desarrollo de su propia identidad, reconociendo sus capacidades y limitaciones.
- ✓ El desarrollo de su autoestima, en la medida que son capaces de tomar decisiones importantes tanto familiares como empresariales.
- ✓ El desarrollo de su autonomía económica, que les permite modificar sus patrones de gasto al generar ingresos y activos propios, que a su vez repercute en el ejercicio de derechos económicos y sociales **(Ibíd)**.

El análisis de la conveniencia de otorgar un crédito es un auténtico arte y la mejor forma de aprenderlo es a través de la experiencia con operaciones reales, usted es el único capaz de residir con base en la información que le solicite a su cliente si otorga el crédito o no **(UNAG, 2002: 5)**.

El acceso a financiamiento, particularmente para pequeñas empresas, se convierte en un instrumento valioso que permite aumentar la disponibilidad de otros servicios básicos de carácter social. En la medida que las unidades empresariales logran incrementar su productividad y eficiencia, también se incrementa su rentabilidad y de allí que las y los microempresarios/as puedan acceder a una mejor atención de salud, agua potable, saneamiento, información y servicios de planificación familiar, entre otros **(Ospina, 1997: 8)**.

Las mujeres acceden de manera diferencial por razones patrimoniales, educativas, demográficas y todo ello repercute en niveles desiguales de participación **(Ibíd)**.

Las mujeres enfrentan mayores obstáculos que los hombres para el acceso al financiamiento, no sólo por su situación de pobreza, sino también por su mayor inmovilidad, las barreras sociales y las relaciones de género al interior de las familias, que las limita en el desarrollo de sus propias capacidades **(Ibíd)**.

En Nicaragua, el monto promedio del crédito que acceden las mujeres es más bajo que el de los hombres. El 98% de las mujeres recibieron financiamiento por menos de \$ 1,000 (Un mil dólares) y ninguna mujer recibió crédito por más de \$ 5,000 (Cinco mil dólares). Esta situación es diferente para el caso de los hombres, donde reciben créditos por montos mayores y a plazos más largos **(Ibíd)**.

Uno de los elementos de la discriminación de género, se observa en el costo del dinero al que acceden mujeres y hombres. Según la Encuesta sobre el Nivel de Vida (ENV) de las personas, el 39% de las mujeres recibieron crédito con tasas de interés entre el 48% y 100% anual, contrastando con el 43.7% para el financiamiento de los

hombres con tasas de interés menor al 48% anual **(Ibíd: 9)**.

El acceso al crédito constituye un recurso que permite a las personas aprovechar las oportunidades del mercado y con ello contrarrestar su realidad de pobreza; por lo general, la población que se encuentra en situación de extrema pobreza no tiene acceso a recursos financieros; con frecuencia no disponen de las garantías preñdarías **(Ibíd)**.

Entre los principales obstáculos que enfrentan las mujeres en el acceso al crédito son: falta de garantías bancarias y los elevados intereses asociados a los créditos de alto riesgo otorgados por las fuentes no convencionales de crédito; temor de las mujeres a perder los bienes que se ponen en garantía y que casi siempre están asociados al bienestar del hogar y criterios rígidos de financiamiento, que no siempre son compatibles con las necesidades específicas de las mujeres que solicitan el crédito **(Ibíd)**.

En los países de América Latina, el acceso al crédito se ve obstaculizado por los títulos de propiedad, que suelen estar a nombre del jefe de familia, por lo general es el hombre; por tanto, las mujeres tienen menor acceso a la tierra, lo que determina el acceso al crédito y a la tecnología. El no disponer de propiedad con que avalar los préstamos solicitados, dificulta el acceso por parte de las mujeres **(Sánchez, s. f: 3)**.

El aporte de las mujeres a la economía no es valorado, pues no produce un ingreso monetario. Esta valoración del trabajo de las mujeres limita el acceso a los medios de producción (instrumentos, equipos, tierra, agua). A la vez estas insalvables dificultades para acceder a los medios de producción, acceso al crédito, conlleva a no disponer

tampoco de derechos legales para contraer obligaciones crediticias **(Ibíd)**.

El crédito es una transacción comercial que consiste en la confianza que se le da a una persona o identidad, a quien se otorga de forma real, bienes o servicios, con la promesa de pago con otros bienes o en dinero en efectivo, en una o varias fechas que se han definido con anterioridad, según acuerdos de las partes **(Tórrez, 2002: 304)**.

Consideraciones sobre los créditos de las mujeres.

Los cambios provocados por las medidas de ajuste estructural afectan a los más marginados de los procesos de desarrollo y tienen un impacto muy fuerte en la vida de las mujeres **(López G., 1994: 53)**.

En los últimos años las condiciones de vida de las mujeres se ha deteriorado, debido a la disminución de la producción agrícola (ya sea por degradación de la producción del medio, como por la desvalorización de los productos), a la urbanización, al empobrecimiento, a la emigración de los hombres, al aumento de las mujeres jefes de familia. Todo esto ha traído mayor responsabilidad de las mujeres en los gastos familiares **(Ibíd)**.

El crédito puede ser un instrumento de desarrollo, cada vez es más necesario, dado el nivel de deterioro de la situación económica de un número mayor de personas.

El crédito ha sido un componente importante de la promoción y desarrollo, y en particular del desarrollo urbano **(Ibíd)**.

El crédito agrícola presenta una serie de características que limitan su impacto tanto en los hombres como en las mujeres:

- ✓ Ausencia de garantía formal en la población pobre.
- ✓ Necesidades que no están contempladas en las líneas de crédito disponibles.
- ✓ Necesidades de montos pequeños de crédito que son anti – económicos para los bancos, por que tienen costos administrativos altos y son arriesgados

Con la implementación de las medidas de ajuste económico, el acceso al crédito formal es más difícil **(Ibíd).**

Las mujeres tienen algunas desventajas más.

- ✓ Es más difícil que las mujeres puedan tener garantía, ya que, por lo general, los títulos de propiedad están a nombre de los hombres **(Ibíd: 54).**
- ✓ Las mujeres tienen un mayor índice de analfabetismo.

Diversas experiencias de préstamo demuestran que el crédito a los pobres “informal urbano” y a las mujeres, es técnica y económicamente factible y que permite una evolución social como resultado de una evolución económica **(Ibíd).**

Son de mayor interés los programas de crédito que promueven la participación de los beneficiarios y las

beneficiarias en el manejo del sistema, tanto en las decisiones como en el capital **(Ibíd)**.

América latina, África y Asia han mostrado que con una metodología apropiada, se pueden promover sistemas de financiamiento con éxito y sostenibles **(Ibíd)**.

Generalmente, estas experiencias tienen un manejo local descentralizado, un crédito abierto y sistemas de garantía que se adecuen a la realidad **(Ibíd)**.

Las características comunes de estas experiencias son:

- ✓ Responsabilidad del usuario.
- ✓ Descentralización del manejo.
- ✓ Su modalidad va de acuerdo a las condiciones locales.
- ✓ Se plantea dar repuesta a las necesidades y no imponer actividades y / o formas de producción mediante líneas de crédito.
- ✓ Las garantías se adecuan a la situación: se hace uso de la presión social.
- ✓ Transparencia de sistema, a través del rigor en el manejo contable y administrativo.
- ✓ Tasas de interés reales, que cubren el costo de los recursos, y los costos administrativos **(Ibíd)**.

Características de algunos programas de crédito para mujeres en América Latina, África y Asia.

El análisis de programas de crédito para mujeres en otros países de América Latina, África y Asia en los cuales se a sistematizado la experiencia, a permitido llegar a la conclusión que tienen las siguientes características **(Ibíd: 55)**.

El acceso al crédito abre la posibilidad real a las mujeres de recibir financiamiento. Aunque no esta excluida formalmente de otros sistemas de crédito, en la práctica no tienen acceso a muchos de estos. Logra la generación de ingresos o la satisfacción de necesidades de las mujeres que permite una revalorización de su propio estatus. Cuando el programa promueve la apropiación del sistema por las beneficiarias, las mujeres asumen funciones que normalmente salen de su papel tradicional **(Ibíd)**.

Las mujeres por lo general son más confiables que los hombres asumen sus compromisos con mayor responsabilidad. Esto es un elemento de sostenibilidad de los programas dirigidos a las mujeres. Al tener acceso al crédito, las mujeres, se debe tener presente el impacto del crédito en la carga de trabajo, contribuciones mayores a los gastos familiares la nueva responsabilidades que asumen, etc. **(Ibíd)**.

No existe un modelo único para establecer un sistema de crédito, varias metodologías son posibles. Lo fundamental es partir de un diagnóstico de la situación local realizado con las futuras beneficiarias que permita definir cual será el sistema mas adecuado **(Ibíd)**.

El crédito difícilmente responde a las necesidades de los más marginados y en particular de las mujeres. Es una oferta dirigida y acompañada de varias obligaciones que las interesadas tienen que cumplir para acceder al financiamiento. La identificación de las necesidades (tanto en término del objeto del crédito como de montos) debe realizarse con las interesadas **(Ibíd)**.

Los sistemas que promueven la apropiación social del instrumento financiero, (cuando es mixto) deben promover

la participación de la mujer, más allá del simple acceso al crédito permitiendo su acceso a responsabilidades de dirección y control sobre el instrumento **(Ibíd: 56)**.

El crédito no es suficiente por si solo para generar desarrollo. El desarrollo requiere condiciones favorables (políticas económicas) a nivel global **(Ibíd)**.

En particular, para las mujeres se debe enfocar la búsqueda de la igualdad: educación, capacitación técnica, protección legal, etc. **(Ibíd)**.

Cuando es para actividades productivas, el crédito no siempre permite superar el nivel de simple reproducción. En muchos casos el ingreso generado no permite una real capitalización, sino que mejoramiento en los niveles de vida **(Ibíd)**.

Asociación de Instituciones Microfinancieras (ASOMIF).

La misión de ASOMIF es representar, apoyar, organizar y fortalecer su capacidad operativa como red nacional de instituciones de microfinanzas, a fin de presentar de forma permanente una oferta adecuada y sostenible para promover y desarrollar la micro, pequeña y mediana empresa urbana y rural **(Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas, ASOMIF, s/f: 1)**.

Es una asociación integrada por actores diversos, cohesionada, sólida, dinámica, transparente, eficiente, en constante crecimiento, promotora de la tecnología de punta de la industria microfinanciera, que ofrece variedad de productos microfinancieros por todo el país, es líder en el sector microfinanciero y micro y pequeño empresarial, y contribuye al desarrollo de sus asociados, a la equidad

(social y de género) y al desarrollo sostenible de Nicaragua (**Ibíd**).

ASOMIF cuenta con una serie de aliados estratégicos nacionales e internacionales como la Financiera Nicaragüense de Inversiones (FNI), CRS, FONDEAGRO, PROMIFIN-COSUDE, BID, HIVOS, Fundación Ford, Embajada Real de los Países Bajos de Holanda, Red Centroamericana de Microfinanzas (REDCAMIF), entre otros, con los cuales se han realizado actividades en conjunto para fortalecer la industria de las microfinanzas en Nicaragua. Las instituciones microfinancieras que la integran son:

- ✓ Asociación Alternativa para el Desarrollo Integral de las Mujeres (ADIM)
- ✓ Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña, Mediana y Micro Empresa (ACODEP)
- ✓ Asociación del Desarrollo de Rivas (ASODERI)
- ✓ Asociación para el Fomento al Desarrollo de Nicaragua (AFODENIC)
- ✓ Centro de Promoción del Desarrollo Local (CEPRODEL)
- ✓ Cooperativa de Servicios Múltiples 20 de Abril. R.L (20 de Abril R.L.)
- ✓ Fondo de Desarrollo Local (FDL)
- ✓ Fondo de Desarrollo para la Mujer (FODEM)
- ✓ Fondo Nicaragüense para el Desarrollo Comunitario (PRESTANIC)
- ✓ Fundación 4i-2000 (Fundación 4i-2000)
- ✓ Fundación del Desarrollo Empresarial de la Pequeña y Mediana Empresa. (FUNDEPYME)
- ✓ Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA Nicaragua)
- ✓ Fundación José Nieborowski
- ✓ Fundación León 2000 (León 2000)

- ✓ Fundación para el Desarrollo de la Microempresa (FUDEMI)
- ✓ Fundación para el Desarrollo de Nueva Segovia (FUNDENUSE)
- ✓ Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER)
- ✓ Fundación para la Promoción y Desarrollo (PRODESA)
- ✓ Programa para la Mujer (PROMUJER) (**Ibíd: 2**).

En Nicaragua las actividades de microfinanzas se rigen por las normas generales del Derecho:

- ✓ Constitución Política
- ✓ Código Civil
- ✓ Código Mercantil
- ✓ Código Penal
- ✓ Ley de Prenda Agraria e Industrial
- ✓ Ley de Títulos Valores
- ✓ Ley General de Personas Jurídicas sin Fines de Lucro
- ✓ Ley Reguladora de Préstamos entre Particulares y su Reforma (**Ibíd: 3**)

3.2 Políticas de créditos de microfinancieras.

Las políticas de crédito son elementos importantes que sirven como trampolín a alcanzar las metas propuestas para fortalecer el que hacer de las instituciones financieras; son elaboradas por la Junta Directiva y el Comité de Crédito. Son un conjunto de decisiones que incluye el período de crédito de una empresa, las normas, las condiciones de crédito y las políticas de cobranza (**Rosemberg, 1998: 95**).

Las normas crediticias se refieren a la fuerza y a la dignidad de crédito que debe mostrar un cliente para calificarse como sujeto de crédito. Si un cliente no satisface los términos ordinarios de crédito, podrá aun ser sujeto de crédito, pero bajo términos más estrictos **(Ibíd)**.

Las políticas pueden restringir las colocaciones de préstamos o ventas, sin embargo una concesión de crédito negligente puede muy bien inflar las cuentas y efectos a cobrar y las pérdidas en cuentas malas sin aumento en la reutilidad del crédito **(Ibíd)**.

Se deben revisar periódicamente las políticas de crédito y periódicamente significa: trimestral, semestral y anualmente o cada dos años, pues siempre habrán cambios sustanciales en las tasas de desempleo, condiciones económicas, reutilidad, flujo de efectivo, total de cuentas incobrables **(Ibíd)**.

Para operar con agilidad se establecen tres reglas básicas:

- ✓ Programamos desembolsos de acuerdo a la época, oportunidad y fechas de realización de las actividades del cliente y la plaza.
- ✓ Una vez llenada la solicitud y el oficial de crédito obtiene los documentos básicos para la formalización, la resolución estará lista y en caso positivo el cheque será desembolsado al cliente con el mínimo de tiempo.
- ✓ Para disminuir las pérdidas de tiempo y dinero al cliente, se encuentra simplificado el número de visitas a la oficina, las cuales no deben ser mayor a dos veces **(FUNDESER, 2007: 2)**.

Requisitos para acceder a un crédito.

Las formas de obtener información sobre crédito es cuando un cliente solicita a una financiera los requisitos de crédito, el departamento de crédito y cobranza, inicia el proceso de evaluación pidiéndole al solicitante el llenado de varios formatos en los que se requiere información y referencias financieras y de créditos del individuo. Mientras tanto, la intermediaria financiera obtiene información adicional procedente de otras fuentes **(Narváez, 2000: 122)**

Las condiciones de los créditos son los requisitos de parte de la entidad financiera para con los usuarios o prestatarios para otorgarles cierta cantidad de efectivo **(Gitman, 1992: 810)**.

Procedimientos para acceder a un crédito.

Como obtener un crédito

Los pasos claves que deben seguir los clientes para el otorgamiento de un crédito son los siguientes:

- ✓ La charla pre - crédito o sesiones promocionales.
- ✓ Llenado de solicitud.
- ✓ Consulta a Central Sin Riesgos y recepción de documentos.
- ✓ Llenado de formulario.
- ✓ Análisis del crédito por parte del Oficial.
- ✓ Presentación ante el Comité de Crédito.
- ✓ Formalización y Desembolsos **(FUNDESER, 2007: 3)**.

El programa de crédito es consecuencia de la planeación, el otorgamiento del crédito deberá estar delimitado por el

flujo de efectivo que posea la institución. Se deberá normar el proceso de recepción de las solicitudes de créditos, para seguir con el proceso de investigación de los datos y posteriormente la aprobación o rechazo de la solicitud del crédito, esto permitirá establecer un adecuado programa de asignación del crédito a los diferentes usuarios del mismo **(Ibíd)**.

Con relación a la solicitud del crédito, la mayoría de las empresas piensan que las formas de solicitud de crédito sólo son una formalidad. Y no es así, éstas tienen básicamente dos funciones: compilar y documentar la información importante y detectar fraudes en la información suministrada **(Ibíd)**.

Los estados financieros proporcionan información para determinar la solvencia de los solicitantes a través del análisis financiero, aplicando razones de solvencia y endeudamiento **(Ibíd)**.

La información suplementaria, copia de cédula, copia de documentos legales (Escritura de constitución), copia de pagos de impuestos y materiales de comercialización **(Ibíd: 7)**.

Es necesario asegurarse de la formalidad de la empresa como lo es obtener referencias del crédito se utiliza para compilar y documentar información que le permitirá descubrir casos de fraudes. A pesar del esfuerzo que esto implica, los beneficios son considerables **(Ibíd)**.

El primer paso será reconocer que los solicitantes disponen de sus propias referencias de crédito. Y con toda seguridad el cliente ofrecerá referencias donde se proporcione información positiva de él. Por lo tanto, no hay que conformarse con estos datos y utilizar las

referencias del crédito para encontrar otras con más antigüedad e identificar fraudes potenciales (**ibíd**).

El punto anterior es muy importante ya que nos permite buscar indicios de posibles estafas. Por ejemplo:

- ✓ Referencias que son proporcionadas solo por números telefónicos, direcciones o por apartado postal.
- ✓ Las referencias de compañías que no son conocidas.
- ✓ Las referencias de compañías que no aparecen en el directorio telefónico.
- ✓ Las referencias que no suenen comerciales (**CARUNA, 2002: 25**).

Tipos de crédito.

El crédito es una transacción comercial que consiste en la confianza que se le da a una persona o entidad, a quien le otorgan en forma real, bienes o servicios, con la promesa de pago, con otros bienes o en dinero efectivo, en una o varias fechas que se le han definido con anterioridad, según acuerdo de las partes. La confianza en las operaciones de crédito, ofrece al otorgante que preste dinero, que debe ser lo suficientemente sólida que se garantice una protección contra algún riesgo (**Tórréz, op. cit: 2002: 304**).

El crédito financiado por los bancos u otras intermediarias financieras como las cajas de ahorro y crédito son excelentes puentes para el desarrollo del país; sin embargo hoy en día persisten muchas irracionalidades, injusticias y lastres para el progreso. El progreso social se da cuando aumenta el dominio del hombre sobre la naturaleza, cuando mejoran las condiciones de trabajo y

de vida, cuando hay mejoría en la existencia económica, social y política en la mayoría de la población (**Zamora; 2001: 290**).

Sujetos del crédito.

Es la persona natural o jurídica que reúne los requisitos para ser evaluado y posteriormente ser favorecido con el otorgamiento de un crédito, en efectivo o venta de un artículo con facilidades de pago. Estos requisitos están comprendidos en la política de créditos de la empresa que otorga dicho crédito (**Calderón; s.f: 2**)

Composición de los créditos:

- ✓ Solicitante del crédito (Clientes deudores)
- ✓ Otorgante del crédito (Acreedores)
- ✓ Documentos a cobrar: Facturas, letras, pagares; etc.
- ✓ Deudores morosos
- ✓ Garantías reales o prendarias
- ✓ Tasa de interés pactada
- ✓ Monto del crédito
- ✓ Plazos y modalidad de pago (**Ibíd**).

Clases de crédito.

El crédito ordinario es aquel que ofrece el sector financiero para cualquier persona, empresa u organización y con cualquier fin (capital de trabajo, libre inversión, compra de bienes y otros). Es un crédito muy costoso para el sector agropecuario y por eso es poco utilizado por éste, pero en algunos países es el único al que tienen acceso los productores (**Ibíd**).

El crédito agropecuario es el que se le otorga a una persona o empresa para que sea utilizado en las distintas fases del proceso de producción, transformación primaria o comercialización de productos y bienes originados directamente, de manera conjunta o complementaria, en una explotación de tipo agropecuario (cacao, café, maíz, frijoles, etc.) con la promesa formal de realizar el pago de algunos intereses y cuota en una fecha futura, a cambio de la obtención de bienes, servicios o dinero **(Ibíd)**.

El crédito a plazo es sinónimo de préstamo personal, es decir, que para obtener este tipo de crédito se necesita de una persona que sirva de fiadora o se puede ejecutar a través de un grupo solidario, es decir un conjunto de personas que solicitan financiamiento a una sola entidad financiera para respaldar el crédito solicitado **(Rosemberg, op. cit; 108)**.

El crédito comercial es otorgado por una financiera con el que una organización o persona natural realiza transacciones de carácter mercantil, es decir se dedica al negocio, tiene como finalidad el comercio, tales como: compra-venta de electrodomésticos, servicios de restaurantes, compra venta de granos básicos, venta de ropa, zapatos y otros **(Ibíd: 107)**.

El crédito de pago global es cuando el prestatario realiza un solo pago al vencimiento del plazo y no realiza anualidades iguales ni ejecuta cuotas periódicas durante la vigencia del crédito, sino por un plazo determinado **(Ibíd: 108)**.

El crédito escalonado consiste en incrementar el monto de dinero al prestatario a medida que este cumpla con sus obligaciones en la organización, su principal requisito es el grupo de fianza solidaria y conformar dicho conjunto

tomando en cuenta el género el cual debe de estar integrado en sus mayorías por mujeres **(Ibíd)**.

El crédito individual se otorga a personas hombres y mujeres, sobre la base de la presentación de algún tipo de garantía. La garantía es presentada individual mente, siendo la persona o cliente el único responsable de su reembolso- del principal más intereses **(URACCAN, 2001:17)**.

El crédito colectivo consiste en la entrega de préstamos a un grupo de 5 y 10 personas, que luego mediante criterios concertados procede a su distribución a lo interno **(Ibíd)**. Crédito grupal o grupos solidarios son una modalidad donde las personas que tienen negocio se juntan en grupos pequeños de tres a seis personas con la finalidad de obtener un crédito y garantizarse mutuamente. Estos empresarios presentan un nivel de desarrollo superior al típico cliente de los bancos comunales, pero relativamente inferior al del crédito individual **(Banco Multisectorial de Inversiones, 2005: 4)**.

Las características del crédito grupal o solidario se caracterizan por su fuerte deseo de superación. Sin embargo, tienen el inconveniente de no poder presentar garantías personales **(Ibíd)**.

Por lo general el perfil del cliente indica que la mayoría de miembros de los grupos son mujeres y las actividades a financiar incluyen fabricación a pequeña escala, servicios, comercio, lo que refleja que muchas de estas actividades se realizan en empresas informales **(Ibíd)**.

Según el Instituto Americano para el Desarrollo Empresarial **(IADE, 2006: 24)** refiere que los grupos solidarios son grupos de cuatro a cinco personas de la

misma comunidad que se conocen entre sí, realizan la misma actividad económica, y responden entre si por la deuda que asumen.

Las mujeres se auto eligen para formar sus grupos, reciben capacitación, elaboran su propio reglamento interno, eligen a sus representantes, elaboran la solicitud de crédito, se auto exigen para cumplir con el pago de sus cuotas y sobre todo se genera confianza entre ellas para promover ahorro y solicitar sus préstamos **(Ibíd)**.

IADE (2006: 25) resalta algunas funciones de los grupos solidarios, entre ellas tenemos:

- ✓ Eligen a sus representantes (Coordinador y tesorero).
- ✓ Seleccionan un nombre para el grupo.
- ✓ Elaboran su reglamento interno, donde las integrantes del grupo se auto exigen para cumplir con los prestamos que se les aprueben.
- ✓ Definen días en que se reunirán para efectuar los pagos.
- ✓ Se promueve el ahorro a lo interno del grupo.
- ✓ Hacen solicitud para el crédito.
- ✓ Se les otorga crédito.
- ✓ Se da seguimiento a los grupos solidarios.
- ✓ En el periodo que establecen para reuniones siempre esta el promotor.
- ✓ Se les da otras capacitaciones y/o asistencia.

Tasas de interés.

Una intermediaria financiera se mantiene por los intereses que gana de los préstamos concedidos; el dinero que deposite el público como ahorro y otras fuentes de fondos **(Ibíd)**.

La tasa de interés es el pago que se efectúa por el uso del dinero. El tipo de interés es la cantidad de dinero pagada por unidad de tiempo. En otras palabras los individuos deben pagar por la posibilidad de utilizar el dinero. El coste del dinero, expresada en córdobas anuales por cada córdoba prestado, es el tipo de interés **(Samuelson, 1995: 429)**.

Para la mayoría de los inversionistas las tasas de intereses constituyen el faro que guía el movimiento de su capital, la tasa de interés que generalmente se debe tomar como referencia es la tasa de pasivos de la banca comercial (depósitos de ahorro), ya que el desarrollo bursátil es incipiente **(Narváez, op. cit; 190)**.

El interés nominal mide el rendimiento expresado en córdobas anuales, por cada córdoba invertido, sin embargo el córdoba como patrón de medida, puede distorsionarse. Los precios de las viviendas, de los automóviles y de los bienes en general varían de un año a otro. Actualmente, suelen subir debido a la inflación. En otras palabras el tipo de interés sobre el dinero no mide realmente lo que un prestamista obtiene en bienes y servicios **(Ibíd: 493)**.

El interés real se corrige para tener en cuenta la inflación y se calcula como el tipo de interés nominal menos la inflación. Durante los períodos inflacionistas, se debe utilizar los tipos de intereses reales y nominales o monetarios para calcular el rendimiento de las inversiones expresadas en bienes obtenidos al año por los bienes invertidos **(Ibíd: 494)**.

Plazos de crédito y formas de pago.

Las políticas de crédito hacen énfasis en plazos de crédito corto o largo plazo, normas crediticias estrictas y una política agresiva de cobranza, estas contribuyen a reducir

al mínimo las pérdidas en cuentas incobrables y la inmovilización de fondos en las cuentas por cobrar **(CARUNA, 2002: 17)**.

El éxito o fracaso de una micro financiera depende principalmente de la demanda de sus créditos, como regla general, entre mayores sean sus créditos más grande serán sus unidades para responder a sus obligaciones contractuales. El período de crédito consiste en la longitud del tiempo en que los prestatarios puedan pagar o saldar las cuentas **(Narváez, op. cit; 120)**.

Los préstamos a corto plazo son uno de los más comunes y generalmente se extienden por menos de un año. Esta clase de préstamos provee capital interino al negocio que tiene una necesidad de capital líquido temporal; y es común que se abone el total en efectivo una vez que las cuentas por cobrar o el inventario sea liquidado **(Lanzagorta, 2008: 5)**.

Los préstamos a largo plazo generalmente ocurren cuando hay en perspectiva el aumento del capital, una inversión en activos, o el comienzo de un negocio. La caducación de estos préstamos oscila entre tres y cinco años. Estos préstamos están respaldados generalmente con la duración del activo obtenido. Los pagos son generalmente mensuales o trimestrales **(Ibíd)**.

Tipos de garantía.

Los tipos de garantías establecidas por **FUNDESER (2007:1)** son las siguientes:

- ✓ Hipotecaria.
- ✓ Prenda industrial más fianza solidaria
- ✓ Prenda comercial más fianza solidaria

- ✓ Grupos Solidarios
- ✓ Nuevos Grupos Solidarios a partir de febrero 2007, integrados únicamente por cinco personas, aún cuando soliciten prestamos.

Cuando una intermediaria financiera otorga créditos, además de ganar intereses por el principal exige al prestatario ciertas garantías para asegurar el cumplimiento de este con sus obligaciones contractuales con la financiera o sea garantizar la recuperación del crédito **(Ibíd)**.

La garantía es el compromiso del pago de una deuda por falta de cumplimiento por parte del deudor o por la ejecución de una obligación. Toda seguridad adicional que el propio deudor o un tercero otorga al acreedor para el supuesto que no sea total y debidamente cumplida su vencimiento **(Greco O, 1999: 337)**.

Los tipos de garantías que solicitan las microfinancieras.

La garantía hipotecaria consiste en la afectación de un bien inmueble o una garantía mediante la constitución de un gravamen de la misma. El prestatario tiene que ofrecer un documento que refleje la legalidad de un bien inmueble para que este quede sujeto al cumplimiento de la obligación **(Ibíd: 338)**.

La garantía monetaria consiste en el respaldo que generalmente debe tenerla emisión de moneda de un país. El oro y la plata han sido tipificantes por excelencia **(Ibíd)**.

La garantía prendarías consiste en la constitución de un gravamen sobre un bien mueble con el fin de garantizar el pago de una deuda. Significa la entrega inicial de un bien

mueble al acreedor u otra persona, de modo que si el deudor no paga podrá venderse en subasta pública y con el importe de la venta cobrarse la deuda **(Ibíd)**.

La garantía personal consiste en adicionar al deudor principal un nuevo deudor. El prestatario solicita a una tercera persona para respaldar el crédito. Este asume la condición de obligado con carácter subsidiario al pago, para afrontar el supuesto de que no cumple el deudor principal, estos avalistas a la vez se encargan de recuperar o cobrar el dinero al insolvente principal **(Ibíd)**.

Políticas de cobranza.

Las políticas de cobranza consisten en una serie de procedimientos establecidos para el cobro de las cuentas por cobrar una vez que estas se han vencido. La eficiencia de estas políticas puede ser parcialmente evaluada considerando el nivel de los gastos por cuentas incobrables **(Gitman, 1992: 810)**.

Las técnicas para cobrar los créditos tienen como principal objetivo mantener el nivel mínimo de las cuentas incobrables. Las técnicas que se deben usar para recuperar la cartera son:

- ✓ Acelerar los envíos de cobros.
- ✓ Mantenerse al día con los estados de cuenta por cobrar.
- ✓ Ser flexible **(Ibíd)**.

Las técnicas se vuelven más rígidas a medida que aumenta el retraso excesivo de una cuenta. Primero se envían cartas de cobros reflejados al cliente, que se ponga al día con sus obligaciones con la intermediaria financiera, luego se envía otra carta de tono formal

recordándole al cliente que se ponga al día con su compromiso. Si las cartas no funcionan se hacen llamadas telefónicas para solicitar el pago inmediato como:

- ✓ Campañas de cuentas morosas.
- ✓ Visitas personales.
- ✓ Empleo de agencias de cobranzas
- ✓ Por ultimo, si todas las técnicas no funcionan se recurren a recursos legales (**ibíd**).

3.3 Beneficios que han obtenido las mujeres a través de los créditos.

Beneficio expresa la relación que existe entre el ingreso generado cuando es mayor que el capital empleado. Los beneficios son bienes o servicios que incrementan el ingreso de agricultores o empresas y el ingreso nacional de la sociedad (**Guerra, 1995: 34**).

Los beneficios se consideran también como la participación generalizada en diversos ámbitos laborales que pueda realizar la mujer productiva. Los proyectos de desarrollo que pretenden integrar a la mujer en la producción rural campesina parten de la premisa equivocada de que la sola participación ya es un beneficio para la mujer (**ibíd**).

Para alcanzar un mejor desarrollo humano se requiere en gran medida de disponer de instalaciones o viviendas adecuadas, cómodas, agradables, funcionales, para el aprovechamiento del espacio y de los recursos disponibles para su construcción y que le brinde al usuario la comodidad necesaria para que pueda sentirse a gusto dentro de su casa y los créditos son una herramienta primordial para alcanzarlo (**Tórrez, 2002: 327**).

Según la **Enciclopedia Libre Wikipedia (s/f: 2)** la alimentación consiste en la obtención, preparación e ingestión de alimentos. Considera que es un elemento importante en la buena salud, influye la calidad de los alimentos, la cantidad de comida y los hábitos alimentarios para un bienestar del ser humano, por lo cual se requiere de una nutrición equilibrada.

Retribuciones económicas, sociales, políticas y psicológicas que se derivan de la utilización de los recursos. Los beneficios incluyen satisfacción de necesidades básicas: Alimentación, vivienda, ingresos, educación, capacitación y autoestima (**López Georgina, 2000: 8**).

La mujer emplea una mayor proporción de ingresos en su familia, se ha demostrado que las mujeres utilizan más de sus ingresos en sus hogares, por eso la creación de pequeños negocios les permite obtener ingresos para enfrentar sus necesidades sociales y económicas; por lo tanto, cuando a la mujer se le ayuda a aumentar sus ingresos, el bienestar de toda la familia mejora significativamente (**Cheston, 2004: 1**).

La función de las mujeres campesinas pobres usuarias del servicio micro financiero y agentes fundamental de cambio económico y social en las áreas rurales más remotas están sustentada en las siguientes peculiaridades (**Ibíd**).

- ✓ Históricamente no ha tenido control sobre los recursos de su hogar la tierra, el ganado y herramienta de trabajo (**Ibíd**).
- ✓ Las mujeres campesinas participan de forma activa en la producción y comercialización a pequeña escala de maíz, frijoles, frutas y verduras. A nivel

nacional 75% de la producción artesanal de cerdo y pollo están en sus manos. Pese a sus valiosos aportes **(Ibíd)**.

- ✓ Permanecen ignoradas por los programas convencionales de crédito agrícola **(Ibíd)**.
- ✓ Las mujeres tienen conductas económicas y modelos culturales que por lo general difieren de los hombres, ellas son más responsables por sus hogares y sus hijos y por lo común emplean sus ingresos en el consumo y bienestar de su familia. Contrarias a ellas muchos hombres gastan una parte de sus ingresos en diversiones, bebidas alcohólicas y juegos de azar **(Ibíd)**.

El aspecto antes mencionado hace que las mujeres sean una prioridad social para reducir la pobreza y construir un desarrollo económico sustentable. Al mismo tiempo, el riesgo moral parece reducirse cuando ellas son prestatarias generalmente tienen un mayor nivel de disciplina y responsabilidad para cumplir con sus cuotas de pagos **(Ibíd)**.

En las familias campesinas las mujeres contribuyen en el ingreso familiar con actividades no agrícolas; como venta de comida, venta de frutas y otras **(Ibíd)**.

Un dato importante es que la jefatura de la mujer en la unidad agropecuaria es negativamente proporcional al tamaño de la finca, es decir a menor tamaño de la finca, mayor porcentaje de mujeres dirigiendo formalmente la unidad productiva, esto significa que una proporción elevada de las parcelas más pequeñas, están en manos de mujeres **(Ibíd)**.

Podemos decir que la situación de la mujer rural por su sensible vulnerabilidad requieren intervenciones

multisectoriales, que en plazo cercano modifiquen sus condiciones de vida dejando, que ellas como sujeto protagonicen sus transformaciones; seguir implementando acciones orientadas al fortalecimiento de las iniciativas de las mujeres se convierten en un imperativo, sin lo cual, no se lograra un verdadero desarrollo humano **(Rener, 2004: 2)**.

El empoderamiento ocurre cuando se da un cambio en la dominación tradicional de las mujeres por los hombres, ya sea con respecto al control de sus obsesiones de vida, sus bienes económicos, sus opiniones o su sexualidad. Las mujeres comienzan a compartir responsabilidades que antes solo competían a los hombres y a liberar a esto de los estereotipos de género les abrirá, también las posibilidades de nuevas experiencias emocionales **(Ibíd)**.

Dado que el empoderamiento requiere crear en las mujeres, primero la conciencia sobre la discriminación de las que son objeto, ello implica promover cambios en la entidad de género y en la evolución de la identidad personal **(Ibíd)**.

Los beneficios que las mujeres han tenido en el acceso al crédito han sido muy rentable para sus familias por que se afirma que las mujeres necesitan apoyo jurídico y social para tener acceso a la propiedad y la tenencia de la tierra y para poder heredarla, así como para aumentar su acceso al crédito y a los servicios agrícolas y de ordenamiento de los recursos naturales **(Ibíd)**.

Asimismo, las mujeres necesitan un mejor acceso a los servicios de salud reproductiva y la información al respecto, incluida la planificación voluntaria de la familia. Debido a la insuficiente financiación de esos programas, en muchos países en desarrollo aumentan las tasas de

fecundidad y de mortalidad derivada de la maternidad. Actualmente, los servicios disponibles ni siquiera pueden satisfacer las necesidades existentes en materia de planificación de la familia; según se prevé, esas necesidades han de aumentar rápidamente en los próximos 20 años, a medida que las poblaciones de jóvenes lleguen a la mayoría de edad y vaya aumentando la demanda **(Ibíd)**.

Pero las leyes nacionales y las costumbres locales suelen denegar a las mujeres el derecho al título de propiedad de la tierra o a heredar tierras y esto significa que no pueden ofrecer garantías para obtener créditos y mejorar su condición **(Ibíd)**.

El análisis de la incidencia que esta estrategia financiera tiene sobre las condiciones económicas y posición social de las mujeres pobre es crucial para identificar factores decisivos para el empoderamiento en sus hogares en las zonas más remota de Nicaragua. Esto es sin duda un aspecto esencial en la lucha para erradicar la pobreza y la búsqueda del desarrollo sostenible en el país **Barquero, F. (2004: 162)** citado por **Emery Suazo (2006: 22)**.

Para el empoderamiento de las mujeres es necesario que ella tenga acceso material a los recursos humanos social necesario para hacer elecciones estratégicas en sus propias vidas. Las mujeres no solo han sido históricamente desventajadas en el acceso a recursos como créditos y dinero sino, han sido excluidas también desde los recursos sociales como la educación o el conocimiento de materias económicas. Sin embargo el acceso a los recursos no se traduce automáticamente en empoderamiento o igualdad por que las mujeres tienen

que tener también la habilidad de disfrutar de los recursos para alcanzar sus objetivos **(Ibíd: 22)**.

Las instituciones microfinancieras dan poder a las mujeres a través del capital y permitiéndole ganar dinero para contribuir a las necesidades de sus familias y comunidades. El trabajo de las mujeres puede tener éxito porque aumenta el capital de trabajo o mejora las relaciones entre proveedores y clientes, ayuda en la diferenciación de las líneas de productos a través del acceso al crédito las mujeres pueden esparcir sus trabajos ganando así el respeto de sus familias y comunidades **(Ibíd: 23)**.

Las mujeres nicaragüenses, han utilizado múltiples estrategias en su lucha por la eliminación de la discriminación y la subordinación, alcanzando mayores ascendencias y autonomía a partir de los años 90. Es indudable que la lucha por una profundización democrática por la vía de mayor igualdad y equidad de género, adquiere cada vez más peso y claridad, no solo entre las múltiples organizaciones de mujeres sino también entre partidos políticos y otra organizaciones mixta **(Acevedo, 1996: 172)**.

Los movimientos de mujeres están constituidos por todos los espacios organizativos que las mujeres conforman para enfrentar, socializar, reconocer y resolver necesidades e intereses ligados a su condición de género subordinado y discriminado. Estos movimientos surgen producto de la reducción de las mujeres a sus roles domésticos reproductores, la discriminación y la explotación de que son objeto por su condición de género **(Aguilar, 1997:511)**.

Las clientas mujeres protegen sus bienes actuales, por ejemplo: a través de la vacunación del ganado, utilizando el ahorro o el crédito para enfrentar crisis cuando éstas ocurren. Las familias de escasos recursos invierten en bienes físicos por tres razones principales (**FUNDESER, 2007: 3**).

- ✓ Bienes familiares que primordialmente contribuyen a la calidad de vida y pueden también proveer seguridad y un ingreso posible en el caso de una futura necesidad.
- ✓ Bienes familiares que son primordialmente mantenidos como ahorro en especie, tales como el ganado, cerdos y las aves.
- ✓ Bienes productivos que son usados para generar ingresos, tales como tierra, o para equipamiento de negocios (**Ibid**).

Rayo y Cantillano (2009: 29) citando a **Gentil y Fournier (s/f: 225)** señalan que todo sistema de ahorro y crédito debe contar con un componente de capacitación para alcanzar su desarrollo y la apropiación por parte de los usuarios. El cual puede estar orientado a la buena administración de los recursos y al cambio adecuado de la situación social de las familias, cuidado de la salud, liderazgo de las mujeres, comunicación y otros ejes temáticos educativos que contribuyan al mejoramiento de la sociedad.

Satisfacción del cliente

La satisfacción del cliente se define como "el nivel del estado de ánimo de una persona que resulta de comparar el rendimiento percibido de un producto o servicio con sus expectativas" (**Thompson, 2006: 2**).

Beneficios de lograr la satisfacción del cliente

Existen diversos beneficios que toda empresa u organización pueden obtener al lograr la satisfacción de sus clientes, éstos pueden ser resumidos en tres grandes beneficios que brindan una idea clara acerca de la importancia de lograr la satisfacción del cliente **(Ibíd)**.

Primer Beneficio: El cliente satisfecho, por lo general, vuelve a comprar. Por tanto, la empresa obtiene como beneficio su lealtad y por ende, la posibilidad de venderle el mismo u otros productos adicionales en el futuro **(Ibíd)**.

Segundo Beneficio: El cliente satisfecho comunica a otros sus experiencias positivas con un producto o servicio. Por tanto, la empresa obtiene como beneficio una difusión gratuita que el cliente satisfecho realiza a sus familiares, amistades y conocidos **(Ibíd)**.

Tercer Beneficio: El cliente satisfecho deja de lado a la competencia. Por tanto, la empresa obtiene como beneficio un determinado lugar (participación) en el mercado **(Ibíd)**.

En síntesis, toda empresa que logre la satisfacción del cliente obtendrá como beneficios: 1) La lealtad del cliente (que se traduce en futuras ventas), 2) difusión gratuita (que se traduce en nuevos clientes) y 3) una determinada participación en el mercado **(Ibíd)**.

IV. METODOLOGÍA

Ubicación.

El estudio se realizó en el área urbana del municipio de Siuna, Región Autónoma del Atlántico Norte (RAAN), específicamente en la Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER) ubicado en el barrio 19 de Julio contiguo a la pulpería de Vilma Peralta.

Tipo de Estudio.

El tipo de estudio es descriptivo con enfoque cualitativo, por que se describe el acceso de las mujeres al crédito en la microfinanciera FUNDESER, así como sus políticas y tipos de créditos otorgado a las mujeres del área urbana del municipio de Siuna y los beneficios que ellas han obtenido.

Población.

La población de estudio la constituye un total de 332 mujeres beneficiarias de la microfinanciera FUNDESER del área urbana del municipio de Siuna.

Grupo seleccionado.

Para el estudio se seleccionaron a mujeres del área urbana, gerente de la microfinanciera y técnicos de créditos.

Lugares seleccionados.

Se eligieron nueve barrios, entre ellos: Luis Delgadillo, Reparto Olivero, Pedro Joaquín Chamorro sector número tres, José Esteban Suazo, Miguel Alvarado, Luís Alfonso Velásquez, Marcos Antonio Somarriba, 19 de Julio y Sandino.

Unidad de análisis.

Mujeres beneficiarias de crédito de la microfinanciera FUNDESER, en la que se describen las políticas de crédito y destacar los beneficios que han obtenido las mujeres.

Observación.

Como método básico de toda ciencia, se aplicó en todo el proceso de recopilación de información, a la vez que se aplicaban las entrevistas, se observaba la situación socioeconómica en que viven las mujeres beneficiarias de créditos y se efectuó de forma directa no participativa, con el fin de complementar la información.

Descriptores.

a) Políticas de crédito orientadas a la mujer en la microfinanciera FUNDESER:

Requisitos para acceder a un crédito.

Procedimiento de acceso a un crédito.

Tipos de crédito.

Tasa de interés

Plazos de pagos y formas de pago.

Tipos de garantías.

Políticas de cobranza.

Responsabilidad de pago.

b) Beneficios que han tenidos las mujeres mediante el préstamo.

Beneficios sociales:

Vivienda

Educación

Alimentación

Satisfacción.

Beneficios económicos:

Pequeños negocios

Prestación de servicios

Ahorro

Criterios de selección, de inclusión y exclusión:

Los criterios de inclusión son:

- ✓ Se seleccionó la microfinanciera FUNDESER porque oferta créditos a mujeres del municipio.
- ✓ Mujeres sujetas de créditos.
- ✓ Beneficiarias del área urbana que se encuentren ubicadas en los barrios seleccionados.

Los criterios de exclusión son:

- ✓ Se excluyen a mujeres que viven en el área rural.

Fuente de obtención de información.

Fuentes primarias: Gerente de FUNDESER Siuna.

Analista de crédito.

Mujeres beneficiarias de la microfinanciera.

Fuente secundaria: Libros, revistas, protocolos, Internet, monografías y otros.

Técnicas e instrumentos.

Las técnicas que se utilizaron para recolectar información fueron: Entrevistas con preguntas abiertas dirigidas a las mujeres beneficiarias de los créditos otorgados por FUNDESER, al Gerente de la microfinanciera técnicos de créditos que atienden el área urbana. Además se aplicó la observación directa de forma no participante en los escenarios donde viven las mujeres.

Procesamiento de información.

El procesamiento de la información obtenida se realizó de la siguiente manera:

- ✓ Se hizo una minuciosa revisión de las entrevistas realizadas.
- ✓ Transcripciones de las entrevistas grabadas.
- ✓ Se diseñó una matriz para ubicar la información según los descriptores y facilitar el análisis de la información.

Análisis de la información.

El análisis de la información se llevó a cabo mediante la organización y reducción de los datos según los descriptores de análisis.

Teniendo en cuenta la complejidad de la información y para acceder a un nivel profundo de interpretación, se procedió a una descripción analítica de los relatos escritos y grabados en las entrevistas en busca de las categorías significativas que resaltan las mujeres beneficiarias directas de la microfinanciera FUNDESER.

A la vez se realizó la discusión y/o comparación de los hechos y expresiones de los informantes con los postulados teóricos de diferentes autores.

Trabajo de campo:

El trabajo de campo se efectuó en varias fases, entre ellas tenemos:

Fase I: Se visitó la microfinanciera para hablar con el Gerente de FUNDESER la posibilidad de realizar el estudio y así poder recopilar la información necesaria.

Fase II: Se visitaron a las beneficiarias y se realizaron las entrevistas para después analizar la información recopilada.

Fase III. Se realizaron las observaciones directas en los hogares de las mujeres y en los pequeños negocios con el fin de complementar la información y hacer las comparaciones necesarias con las técnicas aplicadas.

Fase III: Se hizo el procesamiento y análisis de la información obtenida para darle respuesta a los objetivos planteados.

Matriz de descriptores.

Objetivo	Descriptores	Preguntas Directrices	Técnicas	Fuente
Describir las políticas de crédito orientadas a la mujer en la microfinanciera	Políticas de crédito.	¿Cuáles son las políticas de créditos que implementa FUNDESER? ¿Cuál es la tasa de interés? ¿Cuál es el interés moratorio? ¿Cuáles son los tipos de garantía? ¿Cuál es el objetivo de otorgar crédito a las mujeres? ¿Cuáles son los procedimientos para acceder a los créditos? ¿Cuáles son	Entrevista directa	Mujeres Gerente Técnico

		<p>los tipos de créditos que usted ha obtenido?</p> <p>¿En qué ha invertido sus créditos?</p>		
<p>Destacar los beneficios que han tenido las mujeres mediante los préstamos.</p>	<p>Beneficios que han tenido las mujeres mediante el préstamo.</p>	<p>¿Qué beneficios ha obtenido con los créditos?</p> <p>¿Por qué son importantes los créditos para usted?</p>	<p>Entrevista</p> <p>Guía de observación</p>	<p>Mujeres Gerente Técnico</p>

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Según los objetivos planteados y la metodología utilizada en el estudio del acceso de la mujer al crédito realizado en la microfinanciera Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER) del municipio de Siuna se encontraron los siguientes resultados.

5.1. Políticas de créditos de la microfinanciera FUNDESER orientadas al desarrollo social y económico de las mujeres.

A continuación se describen las expresiones de las mujeres entrevistadas, del gerente y técnico de crédito con relación a las políticas de créditos que aplica la microfinanciera FUNDESER.

“Para mi, las políticas de crédito que ofrece FUNDESER son iguales para ambas personas, se prioriza igual a todos sus clientes ya sean hombres o mujeres, pero si considero que hay más facilidad de obtener un crédito” (Entrevista realizada a mujer beneficiaria de FUNDESER, barrio Sandino 20 de mayo de 2009).

“Nuestras políticas son flexibles y se adecúan a las características del producto (crédito) y del cliente. Por tal razón varían en términos de requisitos de elegibilidad; montos; plazos e intereses, en particular no hay una política de crédito sólo para mujeres, las políticas son las mismas para hombres y mujeres. Lo único que se atienden sus demandas crediticias y siempre se les resuelven sus solicitudes. Porque estamos conscientes de sus problemas y necesidades, necesitan fuentes de trabajo y por ello buscamos como darles

respuestas..." (Entrevista realizada a gerente de FUNDESER, 20 de mayo de 2009).

Retomando las expresiones anteriores podemos decir que la microfinanciera en sí no tiene una política de crédito para las mujeres, sino que sus políticas se constituyen en un instrumento importante para alcanzar las metas propuestas y fortalecer su sistema financiero y por tanto se relacionan con los planteamientos de **Rosemberg (1998)** quien dice que éstas políticas deben ser diseñadas y orientadas por la Junta Directiva y el Comité de Crédito, es decir son decisiones que deben tomar con base en su crecimiento institucional y financiero.

Al respecto podemos argumentar que es importante que exista una política de crédito orientada a las mujeres porque ellas son parte de la sociedad y son agentes de cambio, si cuentan con financiamiento pueden crear y emprender cualquier actividad que les genere beneficios personales y familiares, de tal manera que contribuyan a mejorar su situación actual (mujeres sin empleos, madres solteras con hijos, con pequeños negocios).

Sin embargo el técnico de crédito mencionó.

"No existe una política definida especialmente a las mujeres, pero existe una línea de crédito en grupo y si esta integrado sólo por mujeres el interés es más bajo" (Entrevista realizada al técnico de crédito de FUNDESER, el 21 de mayo del 2009).

Podemos agregar que es difícil que existan créditos especiales que respondan a las necesidades de los más marginados y en particular de las mujeres, así lo plantea **López (1994)** quien destaca que es una oferta dirigida y acompañada de varias obligaciones que las interesadas

tienen que cumplir para acceder al financiamiento, por ejemplo, las garantías que muchas veces están a nombre de los maridos y otros factores que no les permite acceder a los créditos.

Valorando las palabras del gerente y del técnico de crédito vemos que no hay una política de crédito formal dirigidas a las mujeres, pero se observa que les dan oportunidades de acceder a los préstamos, al reunirse en grupos de 5 mujeres, se les pide garantía a uno de los miembros del grupo y los intereses son bajos del 27% anual aplicado para todos los tipos de crédito solicitados en grupos solidarios. Esto significa que en la actualidad la mujer tiene acceso al crédito porque aunque no hay políticas definidas para ellas, las tasas de interés, los requisitos y algunas políticas implementadas por FUNDESER las favorecen y de esta manera contribuyen al desarrollo socioeconómico, personal y familiar de las mujeres.

También podemos decir que las mujeres están consientes de que la microfinanciera no ofrece una política especial para ellas, pero la mayoría de las mujeres que han solicitado créditos en la microfinanciera, expresan que FUNDESER le dan mayor acceso a las mujeres en comparación con otras microfinancieras y esto para ellas significa algo valioso, porque pueden gestionar préstamos y que les sirve para enfrentar cualquier crisis económica familiar, además fortalece el desarrollo de las mujeres, permite la participación de las mismas en el ámbito financiero de nuestro municipio y sienten que son tomadas en cuentas.

Requisitos para acceder a un crédito.

En las entrevistas realizadas a las beneficiarias de los créditos y gerente de FUNDESER Siuna, la mayoría manifestó que los requisitos que exige la microfinanciera para acceder a un crédito son: fotocopia de cédula, garantía, seguridad de la propiedad, solvencias con otras microfinancieras, en el caso de los empleados cartas laborales y fiador; los cuales se demuestran en las siguientes versiones:

“Cuando saqué el primer crédito estaba organizada en un grupo solidario, ese era uno de los requisitos para poder acceder al crédito, otro fue presentar mi colilla de INSS, en ese entonces no pedían nada más. Ahora como mi préstamo lo saco individual me pidieron un fiador, siempre la colilla del INSS y la fotocopia de cedula” (Entrevista realizada a mujer beneficiaria de FUNDESER, barrio Luis Delgadillo, el 20 de Mayo del 2009).

“Piden, la fotocopia de cédula, colilla del INSS, garantía hipotecaria, fiador y constancia salarial y antes de darnos el crédito nos informan sobre los montos, los plazos, la tasa de interés de los créditos y las obligaciones que tiene uno como deudor” (Entrevista realizada a mujer beneficiaria de FUNDESER, barrio Olivero, el 20 de Mayo del 2009).

“Me pidieron de 10 a 15 cartas de venta, recibo de luz y el llenado de varios papeles para poder obtener el crédito” (Entrevista realizada a mujer beneficiaria de FUNDESER, barrio Luis Delgadillo el 23 de Abril del 2009).

“En un principio no me pidieron garantía, pero ahora si, antes de darme el crédito también me pidieron la comprobación de derecho, solicitud del crédito y carta salarial” (Entrevista realizada a mujer beneficiaria de FUNDESER, barrio José Esteban Suazo el 20 de Mayo del 2009).

“Los requisitos que pide el programa es la fotocopia de cédula, garantía, seguridad de la propiedad, colilla, solvencia con otras financieras y en caso de asalariados se le pide la carta laboral” (Entrevista realizada a gerente de FUNDESER, 20 de mayo de 2009).

Las expresiones anteriores tienen relación con los planteamientos de **Narváez (2000)** ya que él afirma que las formas de obtener información sobre crédito es cuando un cliente solicita a una financiera los requisitos de crédito, el departamento de crédito y cobranza, inicia el proceso de evaluación pidiéndole al solicitante el llenado de varios formatos en los que se requiere información y referencias financieras y sobre los créditos anteriores de los clientes. Mientras tanto, la intermediaria financiera obtiene información adicional procedente de otras fuentes.

Las expresiones de las entrevistadas, también son coherente con palabras de **Gitman (1992)** quien menciona que las condiciones de los créditos son los requisitos de la entidad financiera que establece para con los usuarios o prestatarios para otorgarles cierta cantidad de efectivo.

Esto coincide con **UNAG (2002: 5)** quien plantea que se debe solicitar información a los y las solicitantes de créditos, para conocer sus gastos e ingresos, para analizar sus capacidades de pagos y con base en esto

otorgarles el préstamo o el monto solicitado, a un plazo que puedan pagar; pero que también son importantes otros documentos como: copia de cédula de identidad, copia de recibos de pagos (de energía, cable de televisión, agua) y otros como gastos en educación, salud, alimentación y gastos varios.

Podemos considerar que toda la información que solicita la microfinanciera FUNDESER de Siuna a sus clientes, es necesaria para evaluar las condiciones y capacidades financieras de las mujeres que solicitan créditos en la microfinanciera, para poder acceder al crédito y contraer una obligación crediticia. A la vez que son accesibles, y permite a las mujeres poder obtener el financiamiento y cumplir con las necesidades socioeconómicas de ellas. Para la microfinanciera este proceso le permite evitar algún riesgo de no pago por haberle dado crédito alguna persona que no tenga capacidad suficiente para responder con sus obligaciones.

Procedimientos para acceder a un crédito.

Las versiones de las mujeres, el gerente y el técnico de la microfinanciera son las siguientes:

“Creo que hacen un estudio económico para ver de cuánto es el ingreso y los gastos que uno tiene y en base a eso otorgan el crédito que solicitamos”
(Entrevista realizada a mujer beneficiaria de FUNDESER, barrio Sandino 20 de mayo de 2009).

“Lo primero que hacemos cuando una mujer solicita un crédito se le dan a conocer las políticas, reglamentos, que la microfinanciera ofrece a todos sus clientes para que tengan conocimientos de

cómo se trabaja aquí” (Entrevista realizada a Gerente de FUNDESER, el 21 de Mayo del 2009).

“Se le hace un estudio de factibilidad al cliente para verificar si puede pagar o cancelar el crédito que se le otorgue” (Entrevista realizada a Técnico de crédito de FUNDESER, el 21 de mayo del 2009).

Observamos grupos de mujeres que estaban gestionando sus créditos en las oficinas de la microfinanciera y otras estaban realizando el pago de sus cuotas mensuales, lo que demuestra que realmente las mujeres tienen acceso al crédito y que sus demandas son atendidas y logran resolver parte de sus problemas socioeconómicos.

Lo antes expuesto coincide con **UNAG (2002: 5)** que todo procedimiento aplicado por cualquier microfinanciera consiste en solicitar y analizar la información de las y los clientes para realizar el estudio del riesgo, que se efectúa antes la concesión del crédito y por tanto, es una forma de minimizar el riesgo crediticio, es obtener toda la información necesaria del cliente que le permite acceder a los créditos.

En síntesis podemos citar a **López (1994)** quien resalta que si las mujeres tienen acceso al crédito, deben tener presente el impacto del crédito en sus vidas personales y familiares; aumenta el poder al tomar decisiones, garantiza trabajo, contribuye a mejorar las condiciones familiares y asumir nuevas responsabilidades como sujetas activas de la sociedad.

Ampliando un poco más la información proporcionada, podemos decir que parte del procedimiento para acceder a los créditos en la microfinanciera es que primero el o la

cliente realiza la solicitud formal y se convoca con el analista de crédito, previo a esto se establece una conversación directa con los y las solicitantes explicándoles los requisitos, plazos, tasas de interés y posteriormente le solicitan la información requerida según el tipo de crédito, y por último le avisan si fue o no aprobado el crédito y le dicen la fecha del desembolso, el cual es con cheque del Banco del Éxito (BANEX). El tiempo que tarda la microfinanciera en otorgarles los créditos a las mujeres es de tres días como mínimo y 30 como máximo.

Con relación en los antes expuesto consideramos que los procedimientos aplicados por FUNDESER Siuna para acceder al crédito no son complicados para las mujeres, son accesibles y no requieren de gran protocolo, sólo basta con pedir despacho con atención al cliente o técnico de crédito, para que les explique la información necesaria que deben reunir mencionada anteriormente.

Tipos de crédito.

Según entrevistas realizadas a las mujeres beneficiarias de los créditos que ofrece la microfinanciera FUNDESER del municipio de Siuna y que ellas han obtenido obligaciones crediticias son: créditos comerciales para establecer pequeños negocios como barberías, pulperías con productos básicos y varios; créditos para mejoramiento de vivienda y personales para asalariados, el cual va destinado para mujeres que trabajan en instituciones gubernamentales y no gubernamentales.

Dos mujeres, así lo expresaron en sus entrevistas:

“He sacado diez préstamos en FUNDESER y todos han sido para mejorar mi casa y en su mayoría el

plazo de mis créditos han sido de seis meses“(Entrevista a mujer del barrio Marcos Antonio Somarriba, 20 de mayo del 2009).

“Mis créditos han sido personales, para gastos necesarios y tengo dos créditos y los he solicitado a seis y 18 meses dependiendo el monto y la capacidad de pago son los plazos de mis préstamos” (Entrevista a beneficiaria de FUNDESER del barrio Luis Delgadillo, 20 de mayo del 2009).

Las expresiones de las beneficiarias son coherentes con los planteamientos de **Tórrez (2002)** quien expresa que el crédito ordinario es aquel que ofrece el sector financiero para cualquier persona, empresa u organización y con cualquier fin, que puede ser para: capital de trabajo, libre inversión, compra de bienes u otras necesidades personales. Aquí podemos ubicar los créditos (comerciales, personales, mejoramiento de vivienda y agropecuarios) que ofrece la microfinanciera por sus semejanzas en cuanto a las características y objetivos que persiguen.

Consideramos que los créditos anteriores les han permitido a las mujeres cubrir sus necesidades, además que toda deuda parte de esto, porque nadie va contraer una obligación crediticia en una microfinanciera o institución bancaria sin tener la necesidad, lo que significa que los créditos permiten satisfacer las necesidades personales, familiares y económicas de hombres y mujeres.

Una mujer entrevistada refirió lo siguiente:

“Bueno... en mi caso he sacado créditos comerciales para invertir más en mi pequeño

negocio y también como tengo una finca he adquirido préstamo agropecuario para invertir en ganado y otras cositas más...” (Entrevista a beneficiaria de FUNDESER del barrio Luis Delgadillo, 21 de mayo del 2009).

Las expresiones de las beneficiarias de los créditos otorgados por la microfinanciera FUNDESER son coherentes con lo que expresa **Rosemberg (1998)** quien afirma que el crédito a plazo es sinónimo de préstamo personal, es decir, que para obtener este tipo de crédito se necesita de una persona que sirva de fiadora o se puede ejecutar a través de un grupo solidario, es decir un conjunto de personas que solicitan financiamiento a una sola entidad financiera para respaldar el crédito solicitado y la microfinanciera ofrece este tipo de servicio, así lo recalzó el Técnico de la misma.

También señala que el crédito comercial es otorgado por una financiera a una organización o persona natural que necesita realizar transacciones de carácter mercantil, es decir que se dedique al negocio. El cual es utilizado para el incremento de los negocios lo cual coincide totalmente con las expresiones de las entrevistadas.

Retomando las palabras anteriores tenemos que los créditos que han obtenido las mujeres coinciden con los mencionados por el Gerente de la microfinanciera FUNDESER. Es importante resaltar que el crédito para mejoramiento de finca que mencionó una de las entrevistadas es de tipo agropecuario, aunque ella vive en el área urbana, mencionó que tiene finca y ha realizado crédito para mejoramiento de su unidad de producción agropecuaria (para siembra de pastos, infraestructuras pecuarias y otros).

Con base en lo antes planteado consideramos que todos los créditos han sido de gran trascendencia para las mujeres entrevistadas, les han permitido mejorar su situación actual, han reparado sus viviendas, ampliado sus pequeños negocios, han realizado inversiones en su unidad productiva y han cubierto alguna necesidad personal, como de alimentación, pago de deuda y estudios.

Dos entrevistadas hicieron mención al crédito en grupo solidario, a continuación se describen sus opiniones:

“El primer crédito que obtuve fue en grupo solidario, no contaba con una garantía para sacar un crédito individual y por eso reunimos un grupo de compañeros de trabajo y sólo uno de nosotros debía poner la garantía para respaldar el crédito de todos” (Entrevista a beneficiaria de FUNDESER del barrio Luis Delgadillo, 20 de mayo de 2009).

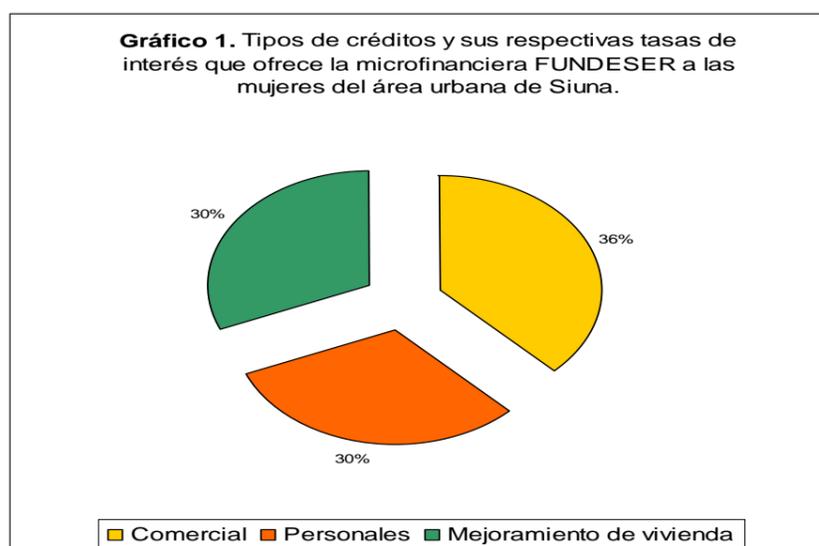
“Los primeros créditos que saque fueron en grupo, mis compañeros de trabajo y yo hicimos la solicitud de crédito y nos resolvieron rápido a la semana ya nos estaban dando el crédito” (Entrevista a beneficiaria de FUNDESER del barrio Sandino, 20 de mayo de 2009).

Las opiniones anteriores se relacionan con el **Banco Multisectorial de Inversiones (2005)** quien plantea que el crédito grupal o grupos solidarios son una modalidad donde las personas que tienen negocio se juntan en grupos pequeños de tres a seis personas con la finalidad de obtener un crédito y garantizarse mutuamente; la mayoría de miembros de los grupos son mujeres y las actividades a financiar incluyen fabricación a pequeña escala, servicios, comercio, lo que refleja que muchas de estas actividades se realizan en empresas informales.

Podemos decir que la línea de crédito de grupo solidario, es a la vez un crédito individual porque cada quien responde por su deuda y también se convierte en fiador de los demás integrantes; si uno de ellos falla con su obligación crediticia los demás del grupo responden por él.

Las mujeres entrevistadas expresaron que los grupos solidarios al que pertenecen no han tenido obstáculos para pagar su deuda, todas son responsables y puntuales en el pago de sus cuotas.

Este tipo de línea de crédito tiene sus ventajas para las mujeres que no poseen garantía para respaldar un crédito individual y al mismo tiempo tiene desventaja porque las y los integrantes del grupo responden por las deudas de los demás miembros.



El gráfico uno demuestra los tipos de créditos que han accedido las mujeres entrevistadas con sus respectivas tasas de interés que ha ofertado la microfinanciera FUNDESER, observándose que el crédito comercial tiene una tasa de interés de 36%, personales de 30% y mejoramiento de vivienda de 30%.

Según entrevista realizada el día 21 de mayo del 2009 al Gerente, mencionó los tipos de créditos, los cuales son:

- ✓ El crédito comercial (para la microempresa), el cual va dirigido a los pequeños y medianos comerciantes del municipio que poseen negocio y que tienen la idea de emprenderlo.
- ✓ El crédito personal que consiste en atender la demanda crediticia de trabajadores del estado y empresas privadas y las que más solicitan son las maestras del Ministerio de Educación (MINED) y el Centro de Enseñanza Técnica Agropecuaria (CETA) del Instituto Nacional Tecnológico (INATEC).
- ✓ El crédito de mejoramiento de vivienda el cual va destinado a aquellas personas que tienen necesidad de mejorar sus viviendas, donde presentan un plan de inversión para este rubro.
- ✓ Crédito agropecuario que son para hombres y mujeres del área rural y urbana, que posean unidades de producción agropecuarias.

Es importante mencionar que el crédito que más han solicitado las mujeres entrevistadas, es el crédito para mejoramiento de vivienda con 51.2% de demanda, seguido por el comercial con 26.8%, el personal con 19.5% y 2.4% el agropecuario.

Tasa de interés.

Según entrevista realizada al gerente, manifestó que la tasa de interés varía según el tipo de crédito e hizo mención en los que más demanda tienen:

- ✓ Los créditos comerciales tienen una tasa de interés anual del 36% y mensual de 3%.
- ✓ Los créditos personales tienen una tasa de interés anual del 30% y mensual de 2.50%.
- ✓ Los créditos de mejoramiento de vivienda tienen una tasa de interés anual del 30% y mensual de 2.50%.

En relación a la pregunta ¿Cuál es la tasa de interés del crédito que han solicitado en la microfinanciera? la mayoría de ellas respondieron que las conocen y la minoría no. La tasa de interés para los créditos que han accedido, entre ello comercial, personal y para vivienda que ellas manejan es la tasa de interés mensual y mencionaron que es de 2 y 4%, pero no coinciden con las establecidas por FUNDESER antes mencionadas.

Así lo demuestran sus comentarios.

“Yo no sé cuánto es la tasa de interés que pago por el crédito, aunque yo creo que me dijeron, pero se me olvidó” (Entrevista a mujer del barrio Marcos Antonio Somarriba, 20 de mayo de 2009).

“Yo creo que pago el 28% de interés anual por el préstamo personal que solicité el año pasado, pero realmente no me acuerdo o tal vez no me dijeron” (Entrevista a beneficiaria de FUNDESER del barrio Luis Delgadillo, 20 de mayo de 2009).

“... Yo pago el 4% mensual, el tipo de crédito que tengo es para mejoramiento de vivienda... pero cada mes mi cuota va disminuyendo...” (Entrevista realizada a una beneficiaria de FUNDESER del barrio Sandino, 20 de mayo de 2009).

Las expresiones anteriores de las entrevistadas se relacionan con los planteamientos de **Samuelson (1995: 429)** quien señala que las tasas de interés es el pago que efectúan los clientes de una institución financiera por haber utilizado el dinero o efectivo. El monto de los intereses a pagar dependen del tiempo que han contraído en el préstamo y el monto requerido y aprobado, además que se paga en la moneda establecida por la financiera, en el caso de FUNDESER es en córdobas.

También, podemos decir que las versiones son congruentes con las ideas de **Narváez (2000)** quien comenta que para la mayoría de los inversionistas las tasas de intereses constituyen el medio que garantiza el movimiento y crecimiento de su capital, la tasa de interés que generalmente se toma como referencia es la tasa de pasivos de la banca comercial (depósitos de ahorro), ya que el desarrollo crediticio es incipiente.

Las mujeres entrevistadas no conocen en realidad la tasa de interés anual y mensual que pagan por el préstamo que ellas han realizado. Esto indica que a todas las mujeres se les olvida la tasa de interés anual y mensual que pagan por cada préstamo realizado en la microfinanciera FUNDESER. Por lo general, los clientes cuando solicitan créditos no preguntan la tasa de interés, se interesan y se preocupan más por la aprobación del mismo.

Con relación a lo antes expuesto, el Técnico de Crédito de la microfinanciera señaló en su entrevista que a todos los clientes se les comunica la tasa de interés y se les explican las formas de pago y las cuotas mensuales que pagarán, por ello se les entrega un plan de pago según el período del préstamo.

Valorando la importancia de las tasas de interés, podemos decir que éstas son necesarias para la microfinanciera porque contribuyen en su crecimiento financiero y logran la sostenibilidad económica y de ellas sobreviven y permanecen en el mercado financiero, además que les permite realizar todas sus operaciones diarias y administrativas.

Plazos de crédito y formas de pago.

Los plazos de pago de los créditos que ofrece la microfinanciera son variados y con relación a esto, tenemos las siguientes expresiones:

La mayoría de las mujeres plantearon lo siguiente:

“Mis créditos han sido de seis meses a un año y he realizado alrededor de seis préstamos personales, para cubrir gastos necesarios” (Entrevista realizada a mujer del barrio Luis Delgadillo, 21 de abril de 2009).

“En mi caso mis préstamos los he sacado a uno y dos años, todos han sido para invertirlos en mi negocio” (Entrevista realizada a mujer del barrio Luis Delgadillo, 21 de abril de 2009).

“Tengo facilidad de pagar a largo y corto plazo, si el monto es grande lo prefiero a largo plazo, eso esta

en dependencia de mi capacidad para cumplir con las cuotas, uno hace su balance” (Entrevista realizada a beneficiaria de crédito en FUNDESER, barrio Luís Alfonso Velásquez, 17 de abril 2009.

“Los créditos tienen diferentes plazos, hay a corto, mediano y largo plazo. Cuando decimos corto es de tres meses a un año, mediano de uno a dos años y largo plazo es de tres años” (Entrevista realizada al gerente de la microfinanciera FUNDESER, 21 de mayo de 2009).

Lo antes expuesto está relacionado con los argumentos de **CARUNA (2002: 17)** donde relata que las políticas de crédito hacen énfasis en los plazos de crédito, que pueden ser a corto o largo plazo, en las normas crediticias estrictas y de la política agresiva de cobranza, estas contribuyen a reducir las pérdidas financieras de cualquier institución de esta índole. Consideramos que los plazos son importantes para la microfinanciera, donde un crédito a corto plazo indica que el efectivo se recupera de forma rápida y a largo plazo tarda más tiempo y que de hecho se deben establecer los procedimientos para darle seguimiento al crédito.

Según el gerente los plazos de los créditos van de un mes a tres años. Esto va en dependencia de la capacidad de pago de las personas y del monto que soliciten. A medida que las mujeres van solicitando más créditos, se les puede dar un monto mayor al inicial, porque son clientes fijas de la microfinanciera y conocen bien las políticas crediticias. También agregó el gerente que si un cliente solicita un monto mayor puede solicitar el crédito a mediano o largo plazo para que las cuotas no se les

aumenten y pueda pagar y cumplir con el plan de pago establecido.

Lo antes expuesto tiene coherencia con lo planteado por **Lanzagorta (2008)** quien afirma que los préstamos a corto plazo son uno de los más comunes y generalmente se extienden por menos de un año. Esta clase de préstamos provee capital interino al negocio que tiene una necesidad de capital líquido temporal; y es común que se abone el total en efectivo una vez que las cuentas por cobrar o el inventario sea liquidado; los préstamos a largo plazo generalmente ocurren cuando hay en perspectiva de aumentar el capital, una inversión en activos, o el comienzo de un negocio. La caducación de estos préstamos oscila entre tres y cinco años. Estos préstamos están respaldados generalmente con la duración del activo obtenido. Los pagos son generalmente mensuales o trimestrales.

Podemos señalar que los planteamientos de las mujeres son coherentes con las versiones mencionadas por el gerente de la microfinanciera, en relación a los plazos de los créditos, porque todas ellas coinciden que van de un mes a tres años y que dependen del tipo de crédito, del monto solicitado y otorgado y de la capacidad de pago.

Consideramos que los plazos son importantes para la microfinanciera, donde un crédito a corto plazo indica que el efectivo se recupera de forma rápida y a largo plazo tarda más tiempo y que de hecho se deben establecer los procedimientos para darle seguimiento al crédito. Para el cliente también porque a menor plazo pagaría menos intereses y a largo más, claro que esto tiene que ver con sus posibilidades económicas y montos solicitados.

Tipos de garantía.

Las garantías que la microfinanciera FUNDESER exige son las que pueden soportar el monto solicitado por las mujeres para acceder al préstamo.

Así lo expresan las mujeres entrevistadas:

“... Bueno en mi caso yo puse como garantía una propiedad que tengo, ya que en FUNDESER platique con el técnico de crédito y el me explicó que podía poner una escritura pública de mi propiedad...” (Entrevista realiza a mujer beneficiaria de crédito de FUNDESER del barrio Miguel Alvarado, el 17 de abril del 2009).

“La garantía que yo puse fueron cinco cartas de venta de vacas paridas porque eso me soportó el crédito al que quería acceder” (Entrevista realizada a mujer beneficiaria de crédito de FUNDESER, del barrio Luis Delgadillo, el 23 de abril del 2009).

Las expresiones de las mujeres entrevistadas se relacionan con las opiniones de **Greco (1999)** quien hace énfasis en las garantías de los créditos, las cuales son necesarias para solicitar el financiamiento, formalizándose el compromiso y respaldo del pago de la deuda, por falta de incumplimiento por parte del deudor o deudora con dicha obligación. Las garantías pueden ser en bienes y equipos personales (escrituras de viviendas, terrenos, cartas de ventas de ganados, otros) y en caso de no tener se solicitan fiadores, quienes en cierto momento de incumplimiento de pago, éste es el que responde a la obligación crediticia con la microfinanciera.

Las garantías son importantes para las microfinancieras porque les permite tomar alguna decisión, si se diera el caso que alguna de las mujeres no realizará sus pagos totales en tiempo y forma, por tanto se proceden a otras situaciones que afectaría de hecho las vidas de las mujeres, pero las garantías permiten recuperar el capital prestado que han otorgado a sus clientes y les da seguridad que no van a perder y así corren menos riesgos las instituciones financieras.

Otros comentarios de las mujeres entrevistadas son:

“En mi caso, la garantía que di fueron mis equipos y accesorios que tengo en mi negocio, con esto cubrí el monto que solicité en el crédito” (Entrevista realizada a mujer beneficiaria de crédito de FUNDESER, del barrio Pedro Joaquín Chamorro sector número 3, el 23 de abril del 2009).

“Mi garantía que di en FUNDESER para que me dieran el crédito que solicite fue la escritura de casa de mi mamá ya que esta cubría el monto que solicitaba del crédito” (Entrevista realizada a mujer beneficiaria de crédito de FUNDESER, del barrio Luis Alfonso Velásquez Flores el 23 de abril del 2009).

“Con lo de la garantía, yo resolví con un fiador y los ingresos que yo recibo mensual de mi trabajo, ya que el monto que solicité solamente lo podía cubrir con un fiador y mis ingresos” (Entrevista realizada a mujer beneficiaria de crédito de FUNDESER, del barrio 19 de julio, el 17 de abril del 2009).

Las afirmaciones de **Narváez (2000)** son congruentes con los comentarios de las mujeres entrevistadas beneficiarias

de los créditos quien expresa que cuando una intermediaria financiera otorga créditos, además de ganar intereses por el principal exige al prestatario ciertas garantías para asegurar el cumplimiento de este con sus obligaciones contractuales establecidas por la microfinanciera, es decir garantiza la recuperación del crédito.

Al respecto podemos decir que la garantía que solicite la microfinanciera, es sinónimo de seguridad, significa evitarse el riesgo crediticio de perder por el financiamiento otorgado a sus clientes.

Políticas de cobranza.

Con respecto a las políticas de cobranza una de las mujeres entrevistadas manifestó lo siguiente:

“Una vez me retrasé con el pago de una cuota y me pasé ocho días, no me vinieron a cobrar, pero cuando llegue a pagar me cobraron mora, aunque no es mucho como en otros bancos que le cobran casi la mitad de la cuota” (Entrevista realizada a mujer beneficiaria de crédito de FUNDESER, del barrio Luis Delgadillo, el 23 de abril del 2009).

El técnico de FUNDESER opinó lo siguiente:

“La tasa de morosidad de nuestras clientas es baja, y cuando esto se da lo que se hace es enviarle avisos de cobro, esperar que ella se recupere y cuando llega a ponerse al día se le cobra interés por mora, de acuerdo a los días de retraso y al monto que esta tiene pendiente, esto se hace con la finalidad de tener una tasa mínima de mora”

(Entrevista realizada al técnico de crédito de FUNDESER, el 21 de mayo del 2009).

Lo antes expresado, tiene relación con lo que manifiesta **Gitman (1992)** quien afirma que las técnicas para cobrar los créditos tienen como principal objetivo mantener el nivel mínimo de las cuentas incobrables, estas se deben usar para recuperar la cartera, algunas prácticas que implementan las microfinancieras es acelerar los envíos de cobro, mantenerse al día con los estados de cuenta por cobrar y ser flexible.

En cuanto a las políticas de cobranza que aplica la microfinanciera podemos decir que son coherentes con las situaciones de las mujeres porque las esperan y además la tasa por mora no es alta le cobran al cliente un 25% del interés pactado mensual que es aplicado a todo los créditos que otorga la microfinanciera y los avisos de cobros les permite a las mujeres ponerse al día y estar pendiente de la cuota o pagos retrasados.

Responsabilidad de pago de las mujeres.

El gerente refirió lo siguiente, cuando se le preguntó ¿Cuál es su valoración sobre la responsabilidad de las mujeres en cuanto al pago de los créditos otorgados?

“Bueno, mi valoración es 100% positivo, porque han logrado salir adelante por sí solas, ya que ellas son más pagadoras que los hombres y no se gastan el dinero en diversiones, sino que lo invierten en su hogar” (Entrevista realizada a Gerente de FUNDESER, 23 de Mayo de 2009).

La expresión anterior tiene relación con las explicaciones de **López (2000: 8)** quien resalta que las mujeres tienen

conductas económicas y modelos culturales que por lo general difieren de los hombres, ellas son más responsables por sus hogares y sus hijos, por lo común emplean sus ingresos en el consumo y bienestar de su familia. Contrarias a ellas muchos hombres gastan una parte de sus ingresos en diversiones, bebidas alcohólicas y juegos de azar.

Según las entrevistas realizadas a las mujeres podemos recalcar que ellas han sido responsables con el pago de sus créditos, ya que la mayoría de las mujeres son clientes de FUNDESER hace más de cuatro años, en un principio las beneficiarias recibían créditos con montos pequeños y ahora reciben montos mayores porque han sido cumplidas en las cuotas de pago y en cancelar sus créditos en el tiempo estipulado por la microfinanciera, lo cual les ha permitido acceder a más créditos.

5.2. Beneficios que han obtenido las mujeres mediante los préstamos otorgados por la microfinanciera FUNDESER de Siuna.

5.2.1. Beneficios sociales.

Los beneficios sociales que han obtenido las mujeres entrevistadas mediante los créditos que han realizado en la microfinanciera FUNDESER de Siuna son: mejoramiento de vivienda, educación, es decir para cubrir gastos educativos, capacitaciones, servicios básicos y la satisfacción que ellas sienten por los créditos realizados. A continuación se describen cada uno de ellos:

Vivienda

Tres mujeres expresaron lo siguiente en cuanto al beneficio de mejoramiento de vivienda:

“Me he beneficiado del préstamo porque he compuesto parte de la casa de mi mamá que es donde yo vivo” (Entrevista realizada a beneficiaria de préstamo del barrio Luis Delgadillo, 23 de Abril de 2009).

“He logrado reparar mi casa con los préstamos que FUNDESER me ha otorgado, porque ya tengo seis años de estar sacando crédito, ya que los intereses que pago son bajos, las cuotas disminuyen cada mes” (Entrevista realizada a beneficiaria de préstamo del barrio Marcos Antonio Somarriba, 23 de Abril de 2009).

“Con el poquito que me han venido prestando he logrado construir mi casa, aunque no toda pero la voy construyendo por parte, para hacerla bien hecha y de concreto” (Entrevista realizada a beneficiaria de préstamo del barrio Sandino, 23 de Abril de 2009).

Según las observaciones realizadas en los hogares, en los negocios y espacios donde viven las mujeres entrevistadas, pudimos visualizar que han mejorado sus viviendas, aunque como ellas expresaron todavía les hace falta mejorarlas en su totalidad. De los hogares que observamos dos cuentan con sus viviendas hechas de concretos y verja y antes estaban construidas de madera; una de ella con el crédito compró un terreno y con el préstamo siguiente comenzó la construcción.

Se pudo observar que las mujeres han logrado acondicionar sus viviendas, han adquiridos equipos y utensilios que le proporcionan una mejor comodidad para ellas y su familia.

Las expresiones anteriores coinciden con **Tórrez (2002: 327)** quien hace referencia que para alcanzar un mejor desarrollo humano se requiere en gran medida de disponer de instalaciones o viviendas adecuadas, cómodas, agradables, funcionales, para el aprovechamiento del espacio y de los recursos disponibles para su construcción y que le brinde al usuario la comodidad necesaria para que pueda sentirse a gusto dentro de su casa y los créditos son una herramienta primordial para alcanzarlo.

Las beneficiarias de los créditos de FUNDESER mediante el acceso a los recursos financieros les ha permitido mejorar sus viviendas teniendo efectos directo sobre su familia, lo que les ha proporcionado una mejor comodidad, las mujeres han aprovechado la oportunidad brindada por la microfinanciera, han utilizado el crédito para el desarrollo y progreso de carácter social y económico. Es importante mencionar que todos y todas tenemos derecho a una vivienda digna, porque una buena vivienda ofrece protección, descanso y tranquilidad a todo núcleo familiar.

Educación

Las mujeres manifestaron que el crédito lo han utilizado para cubrir gastos educativos, es decir para cubrir el costo de viajes fuera del municipio de Siuna, compra de título de licenciada, compra de útiles escolares personales, de sus hijos e hijas. Así opinaron tres mujeres:

“Pude cubrir los gastos para mi defensa en Puerto Cabezas y pagué mi título de licenciada en ciencias de la educación con mención en inglés” (Entrevista realizada a beneficiaria de préstamo del barrio Olivero, 23 de Abril de 2009).

“Con el crédito estoy pagando mis estudios de técnico agropecuario, también para comprar mis útiles que necesito para hacer todas las actividades” (Entrevista realizada a beneficiaria de préstamo del barrio Luis Delgadillo, 23 de Abril de 2009).

“El crédito me ha servido para cubrir los gastos escolares de mis hijas ya que están muy pequeñas y no pueden trabajar” (Entrevista realizada a beneficiaria de préstamo del barrio Marcos Antonio Somarriba, 23 de Abril de 2009).

En el ámbito social otro beneficio que han obtenido las mujeres, es en la parte educativa o formación profesional, donde una de las mujeres expresó que el primer crédito lo utilizó para realizar gestiones en el proceso de culminación de su segunda carrera profesional, por tanto tienen relación con lo que refleja el autor **López (2000)** donde resalta que el crédito puede beneficiar a las mujeres en todos los aspectos, educación, salud y vivienda.

Mediante el crédito las mujeres han contribuido con su propia educación y de sus hijos e hijas, la formación personal y profesional es importante porque les permite a las mujeres desempeñarse mejor en sus puestos de trabajo, adquieren ciertas capacidades y habilidades laborales, por ejemplo las que son maestras, aplican nuevas metodologías y estrategias de enseñanza aprendizaje.

Capacitación

Todas las mujeres entrevistadas manifestaron que no han recibido capacitaciones por parte de la microfinanciera

FUNDESER en ninguna temática, coincidiendo con las expresiones del Técnico; así lo demuestran las siguientes opiniones:

“No nos brindan capacitaciones de ningún tipo, sólo el crédito y nos gustaría que nos den capacitaciones en temas sobre pequeños negocios, organización y liderazgo” (Entrevista realizada a beneficiaria de préstamo del barrio Luis Delgadillo, 20 de mayo de 2009).

“No se le brinda una capacitación a las mujeres si no que se les da una precharla sobre el crédito, interés, como se usa y la garantía que deben poner para acceder al crédito” (Entrevista realizada al Técnico de FUNDESER del barrio 19 de julio, 21 de Mayo de 2009).

Lo antes expuesto no coincide con los argumentos de **Gentil y Fournier (s/f: 225)** citado por **Rayo y Cantillano (2009: 29)** quienes señalan que todo sistema de ahorro y crédito debe contar con un componente de capacitación para alcanzar el desarrollo y la apropiación por parte de los usuarios. El cual puede estar orientado a la buena administración de los recursos y al cambio adecuado de la situación social de las familias, cuidado de la salud, liderazgo de las mujeres, comunicación y otros ejes temáticos educativos que contribuyan al mejoramiento de la sociedad.

Consideramos que las capacitaciones a las mujeres son relevantes porque entre más capacitadas y preparadas estén, adquieren mayores habilidades sociales y económicas, porque aprenderían a solicitar sus créditos, a comunicarse con los demás, manejar sus ingresos, negociar con sus clientes y proveedores, mejorarían sus

capacidades para resolver problemas de la vida cotidiana; les permitirá tomar mejores decisiones con base en su experiencia, en la información proporcionada en los pequeños talleres e intercambio; convirtiéndose en agentes de cambio en la sociedad y en sus familias.

Alimentación

La mayoría de las mujeres entrevistadas plantearon que los préstamos les ha servidos para comprar alimentos para la familias y sus hijos e hijas, refirieron que han pagado deudas acumuladas de alimentación en diferentes pulperías donde ellas obtienen crédito por la provisión (comida) que compran cada mes. Las ideas expresadas son:

“Yo he pagado deudas y he podido cubrir otras necesidades a lo inmediato, que se me presentaron en el hogar, por ejemplo para comprar alimentos para mi familia y mis hijos” (Entrevista realizada a beneficiaria de préstamo del barrio José Esteban Suazo, 23 de Abril de 2009).

“El préstamo me ha servido para cubrir otras necesidades de mi hogar y pagar deudas que se me han acumulado, es decir que me han sacado de apuros, de comida, gastos personales y otros” (Entrevista realizada a beneficiaria de préstamo del barrio Luis Alfonso Velásquez Flores, 17 de Abril de 2009).

Lo antes expuesto se relaciona con los aporte de la **Enciclopedia Libre Wikipedia (s/f: 2)** quien hacer mención que la alimentación consiste en la obtención, preparación e ingestión de alimentos. Considera que es un elemento importante en la buena salud, influye la

calidad de los alimentos, la cantidad de comida y los hábitos alimentarios para un bienestar del ser humano, por lo cual se requiere de una nutrición equilibrada.

Con base en los argumentos anteriores podemos hacer resaltar que la microfinanciera ha contribuido con la alimentación de las mujeres y sus familias, porque ellas refirieron que han comprado alimentos, esto significa que han podido alimentarse y satisfacer una necesidad fisiológica fundamental para el crecimiento y desarrollo de las personas.

Satisfacción

Todas las mujeres expresaron que están satisfechas con los préstamos otorgados por la microfinanciera FUNDESER, ya que estos les han servido para resolver sus necesidades.

Así lo demuestran las siguientes expresiones de las mujeres entrevistadas:

“Si estoy satisfecha porque es fácil ir pagando las cuotas y cada mes va disminuyendo la cantidad que tengo que pagar” (Entrevista realizada a mujer beneficiaria de préstamo en FUNDESER, barrio Luis Delgadillo, 20 de mayo 2009).

“...Claro que estoy satisfecha, porque uno solicita lo que quiere y lo que puede pagar y es aprobado por el comité, no como en otros bancos que no aprueban lo que uno solicita...” (Entrevista realizada a beneficiaria de crédito en FUNDESER, barrio Sandino, 20 mayo 2009).

“Estoy satisfecha con el crédito que solicité en este banquito, ahí me puedo pasar ocho días y sólo me cobran de mora C\$ 86.00 y mientras que en otros bancos me cobran C\$ 600.00 cuando me retraso por alguna dificultad o cuando las ventas están malas” (Entrevista realizada a una beneficiaria de FUNDESER, barrio Luis Delgadillo, 20 mayo 2009).

Las expresiones de las mujeres coinciden con las ideas de **Thompson (2006: 2)** quien resalta que la satisfacción del cliente se logra si el producto o servicio que adquiere es de calidad, si cumple con el rendimiento percibido y con sus expectativas; además agrega que un cliente satisfecho, por lo general vuelve a comprar en la misma empresa, significa que las mujeres estarían dispuestas a contraer obligaciones crediticias con la microfinanciera e incluso así lo manifestaron en sus comentarios, en esto salen ganando ambas partes: mujeres y FUNDESER.

Podemos decir que las mujeres se sienten satisfechas por los préstamos realizados, porque sus solicitudes y demandas crediticias han sido concedidas. Significa que FUNDESER es una institución microfinanciera que a pesar de no tener políticas crediticias que favorezcan a las mujeres, da cobertura a sus necesidades y por eso se sienten agradecidas. Ellas resaltan que los intereses son bajos, que los intereses moratorios no son altos y que las cuotas disminuyen cada mes, les resuelven rápido y esto les agrada y sienten que están resolviendo sus problemas económicos y que las toman en cuenta.

5.2.2. Beneficios económicos.

Pequeños negocios y generación de ingresos.

La minoría de las entrevistadas refirió que los créditos, les han permitido mejorar sus negocios. Así opinaron dos mujeres:

“En mi caso he logrado pagar deudas acumuladas y poner un pequeño negocio de ropa variada y de esta forma poder sobrevivir y salir adelante (Entrevista realizada a beneficiaria de préstamo del barrio Miguel Alvarado, 17 de Abril de 2009).

“Se ha podido comprar material y se han aumentado las ventas, ya que compro por mayor, artículos de oficina, accesorios para computadora, papelerías, útiles escolares, libros y otros. Considero que los créditos me han ayudado mucho para prosperar con mi negocio” (Entrevista a una cliente de FUNDESER, del barrio Pedro Joaquín Chamorro sector tres, 16 de abril, 2009).

También, observamos que algunas mujeres que poseen pequeños negocios (pulperías) han aumentado sus productos y han mejorado sus ofertas a los clientes y plantean que han aumentado un poco los ingresos.

Las ideas anteriores se relacionan con las ideas de **Cheston (2004)** quien señala que la mujer emplea una mayor proporción de ingresos en su familia, se ha demostrado que las mujeres utilizan más de sus ingresos en sus hogares, por eso la creación de pequeños negocios les permite obtener ingresos para enfrentar sus necesidades sociales y económicas; por lo tanto, cuando a la mujer se le ayuda a aumentar sus ingresos, el bienestar de toda la familia mejora significativamente.

Al respecto podemos decir, que el mejoramiento y ampliación de los pequeños negocios les permite a las mujeres obtener ingresos que les sirven para solventar algunas necesidades personales y familiares; sobre todo que ellas mismas se autoemplean y no están esperanzadas a recibir dinero de otras personas o sus maridos. Por ello los negocios son un instrumento para lograr la independencia económica de las mujeres, para que tomen sus propias decisiones y con capacidad de administrar su propio dinero.

Prestación de servicios

Una de las entrevistadas opinó que presta servicios de transporte de Siuna – Puerto Cabeza y que ha invertido en su finca, lo cual le ha permitido obtener ingresos. Sus expresiones son las siguientes:

“...Reparé un bus que tenía en mal estado y ahora lo tengo trabajando, viaja a Puerto Cabezas, lo que me ha permitido salir adelante y con las ganancias he comprado ganado y he realizado mejoras en mi finca, por ejemplo, establecimientos de pastos mejorados, reparación de cercas y adquisición de picadoras de pastos, incluso he dejado alquilar potreros para el ganado...” (Entrevista a beneficiaria de crédito de FUNDSER del barrio Luis Delgadillo, 20 de mayo de 2009).

Estas versiones de las mujeres entrevistadas son congruentes con las expresiones de **López (2000: 8)** donde manifiesta que los créditos son importantes para emprender cualquier tipo de actividad, ya sea para mejorar los negocios e incrementar las ganancias y seguir invirtiendo en otros proyectos de vida, por ejemplo, servicio de transporte y mejora de la unidad de producción

agropecuaria, introduciendo nuevas variedades de pastos (brizanta, taiwán, estrellas, toledo), equipos agrícolas (picadoras de pastos) y aumentando el lote de ganado.

Con relación a lo antes planteado podemos agregar que no importa en lo que han invertido las mujeres, lo interesante es que han sabido utilizar los recursos crediticios para poder generar sus propias fuentes de trabajo y así obtener los ingresos necesarios para poder sobrevivir, cubrir las necesidades familiares y mantener a sus hijos e hijas.

Ahorro.

Otros beneficios que refirieron algunas mujeres entrevistadas es que han ahorrado parte de sus créditos en otras instituciones financieras, ya que FUNDESER no presta este servicio bancario.

Así lo expresaron tres mujeres:

“... He logrado ahorrar, pero yo considero que mis ahorros están en mi finca, porque he ido invirtiendo en ganado, pastos, equipos y otros. Esto me genera más ingresos y me permite mejorar las condiciones de vida de mi familia...” (Entrevista a una cliente de FUNDESER del barrio Luis Delgadillo, 20 de mayo de 2009).

“... Si, tengo ahorro, pero no en FUNDESER, ya que no hay este servicio en este banquito. Por eso ahorro en CARUNA y BANEX y además que es importante, porque tengo con que solventar cualquier necesidad...” (Entrevista a cliente de FUNDESER del barrio Olivero, 20 de mayo de 2009).

“... Yo aprendí a ahorrar cuando saqué el primer crédito en FUNDESER, porque antes dejábamos una cuota como ahorro, la cual estaba establecida en el plan de pago y al final del crédito si queríamos retirábamos la cantidad o la dejábamos ahorrada. Aunque era un poquito, pero ya era algo, ahora ya no existe esto, pero yo sigo ahorrando en CARUNA porque me sirve para cualquier necesidad de mi familia...” (Entrevista a mujer del barrio Marcos Antonio Somarriba, 20 de mayo de 2009).

“... Si ahorro, porque con el crédito he logrado invertir en mi pulpería y además, esto me ha servido para depositar y retirar efectivos en mi cuenta de ahorro que tengo en CARUNA y solventar alguna necesidad o emergencia de salud, educación u otro problema familiar...” (Entrevista a mujer del barrio Luis Delgadillo, 20 de mayo de 2009).

Los cuatro mensajes de las mujeres descritos anteriormente son coherentes con las versiones de **FINDESA (2005: 30)** quien plantea que el dinero se puede ahorrar en diferentes formas, ya sea en inversiones fijas, como vivienda, terrenos, negocios u otros, una de las mujeres señaló que sus ahorros están en su finca y otras ahorran en efectivos. De tal manera que las mujeres que han adquirido terrenos y han mejorados sus viviendas indirectamente éstos se convierten en ahorros, que según el autor antes mencionado garantizan el futuro y bienestar de la familia, les permite cambiar sus condiciones de vidas, poseen una vivienda, negocios, unidades de transportes y fincas.

Analizando las expresiones de las mujeres entrevistadas podemos decir que no todas ahorran; algunas plantearon que no ahorran porque no quieren y que utilizan el dinero para pagar sus obligaciones o deudas, es decir su situación económica no les permite ahorrar en efectivo, porque quizás ellas ahorran en otros aspectos, como compra de muebles, inversión en la vivienda, equipos u otros.

A continuación se presentan las versiones del Gerente y Técnico de FUNDESER Siuna:

“... Considero que los beneficios de las mujeres han tenido son diversos, entre ellos: han mejorado sus viviendas, adquirido equipos de trabajo y han fortalecido sus pequeños negocios, pulperías, tiendas, barbería, y otros. También han reparado sus unidades de transporte: taxis y buses...”
(Entrevista a gerente de FUNDESER, 21 de mayo de 2009).

“Son buenos, las mujeres han logrado avanzar, demuestran responsabilidad, esto ha mejorado la situación social y económica para ellas y sus familias lo que les permite convertirse en buenas clientes y esto mejora el acceso el crédito”
(Entrevista a técnico de FUNDESER, 20 de mayo de 2009).

El gerente de la microfinanciera FUNDESER remarcó que las mujeres han obtenido beneficios muy buenos en sus hogares, a nivel familiar y comercial porque han mejorados sus viviendas, han ampliado su huerto familiar, mejorado sus equipos de trabajo, reparado sus unidades de transporte entre otros.

El comentario del gerente y técnico coincide con los aportes de **Reñer (2004: 2)** quien plantea que los beneficios que han obtenido las mujeres con el acceso al crédito han sido muy rentables a nivel personal y familiar, porque han logrado ampliar y mejorar sus pequeños negocios y solventar sus necesidades familiares.

Podemos decir que la situación de las mujeres por su vulnerabilidad requieren que los diferentes sectores de la sociedad (Gobierno Nacional, Instituciones Financieras Alcaldía Municipal, sociedad civil y organismos no gubernamentales y otros) implementen acciones orientadas al fortalecimiento e iniciativas microempresariales de las mujeres para que modifiquen sus condiciones de vida y que ellas como sujeto activo protagonicen sus transformaciones para lograr un verdadero desarrollo humano.

VI. CONCLUSIONES

El estudio estuvo enfocado en el acceso de las mujeres al crédito en la Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER) en el área urbana del municipio de Siuna y con base en los resultados y el análisis de la información obtenida, podemos expresar las siguientes conclusiones.

1. La microfinanciera Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER) no cuenta con una política especial de crédito dirigida a las mujeres, pero posee una línea de crédito que es en grupo solidario que favorece sus demandas crediticias, donde las tasas de interés son menores en comparación a un grupo mixto (de hombres y mujeres) y los tipos de créditos que más han demandados las mujeres son: el crédito comercial para invertir y mejorar sus negocios, el personal que lo han solicitado mujeres asalariadas y el de mejoramiento de vivienda.
2. Entre los beneficios socioeconómicos que han obtenido las mujeres a través de los créditos, tenemos: que les han servido para cubrir necesidades de su hogar (educación de sus hijos e hijas, alimentación y salud), pago de deudas personales y familiares, mejorado sus viviendas, ampliado sus negocios y en un caso particular realizó inversiones en la finca y en medios de transporte además podemos agregar que las mujeres se encuentra satisfechas porque sus demandas crediticias han sido resueltas y consideran que les han servido para enfrentar sus necesidades familiares, comerciales u otras.

VII. RECOMENDACIONES

A la microfinanciera FUNDESER.

1. Que valore la posibilidad o la apertura de una política de crédito que promueva el desarrollo socioeconómico de las mujeres.
2. Que la microfinanciera promueva el ahorro con los y las clientes y busque como captar más fondos financieros.
3. Fomentar un plan de capacitación dirigido a las mujeres, que promueva el desarrollo personal y familiar de los y las clientes.
4. Que siga manteniendo la línea de crédito de grupo solidario porque favorece a las mujeres que no cuentan con una garantía para acceder a un crédito individual, además que el interés de este crédito es más bajo.
5. Que divulgue sus políticas de créditos mediante diferentes medios de publicidad: radio, trifolarios y otros, a fin de que las mujeres se apropien más de los requisitos y procedimientos de gestión crediticia.
6. Que se les entregue formalmente a las mujeres la información necesaria de la obligación que han contraído, para evitar el desconocimiento de las tasas de interés que pagan por el mismo.

A las mujeres beneficiarias de los créditos.

7. Que desarrollen sus propias fuentes de empleo, que pueden ser mediante la creación de pequeños

negocios, ya que cuentan con la ayuda financiera y financiamiento que ofrece la microfinanciera y de esta forma su situación socioeconómica mejoraría significativamente.

8. Que las mujeres compartan las experiencias que han logrado hasta el momento con otras mujeres del municipio a fin de que la información y los niveles de gestión se consoliden más.
9. A los Movimientos de Mujeres que implemente programas que mejore el acceso a las mujeres al crédito, ya que esto les ayudaría a todas las mujeres que no cuentan con garantías para respaldar un crédito.

VIII. LISTA DE REFERENCIAS

Almeyda, G. (1997). **"Dinero que cuenta. Servicios Financieros al servicio de la mujer"**, UNIFEM, Nicaragua. Pág.10

Aguilar, D. (1997). **Movimientos de mujeres en Centro América**, Managua, Nicaragua. Pág.: 511

Acevedo; R. (1996). **Los derechos de las mujeres**. Managua, Nicaragua Pág.: 172.

Barquero, F. (2004). **Empoderamiento de las mujeres en Waslala**. Managua, Nicaragua. Pág.: 162.

Caja Rural Nacional, (2002). **Principios de Administración Financiera**. Pág. 17

Emery Suazo Eliza Iona y Gutiérrez Díaz Isolda (2006). **Monografía impacto de Créditos otorgado a la mujer campesina financiado por el proyecto "Cerrando la Brecha"** ejecutado por el Movimiento de Mujeres Paula Mendoza Vega en las comunidades de Wany, Danly, Santa Rosa, Waspuko y El Consuelo. Pág. 22.

Gentil, D. y Fournier, Yves (s/f.). **¿Pueden los campesinos ser banqueros? Experiencias de ahorro y crédito**. Edición. Managua, Nicaragua. SIMAS-CICUTEC-IRAM. P. 251.

Gitman, Lawrence (1992). **Fundamento de administración financiera**. México, séptima edición. Pág. 810

Guerra, A. (1995). **Glosario para administradores y economistas agropecuarios**. Primera edición, México. Pág. 34

Greco, O. (1999). **Diccionario contable y comercial**. Editorial VALLETA. Pág. 337

Instituto Americano para el Desarrollo Empresarial, IADE (2006). **Tecnologías de concesión y análisis de crédito**. Managua, Nicaragua. Universidad Americana. P. 80.

López, G. (1994). **Crédito Rural y Mujer**. Tercera edición. Managua Nicaragua. Pág. 8

López, Georgina (2000). **Memoria del encuentro - taller de capacitación, crédito Rural y Mujer**. Managua, Nicaragua. Pág.53

Narváez, A. (2000). **Principio de administración financiera**. Managua; Nicaragua, segunda edición. Pág. 120

Ospina, Clara Ángel (1997). **Acceso al crédito y su impacto en el desarrollo económico local**. Quito, Ecuador. Pág.5

Rayo M., Fausto y Cantillano L., Oscar (2009). **Monografía. Contribución socioeconómica del proyecto Fondo de la Mujer Caribeña a beneficiarias del área urbana del municipio de Siuna, período agosto 2005 – agosto 2008**. Siuna, RAAN. Universidad URACCAN. P. 44.

Rosemberg, J. (1998). **Diccionario de administración y finanza.**, editorial OCEANO. Pág. 95

Rener, T (2004) **Mujeres en Centro América** Mexico. Pág.2

Samuelson, P. (1995). **Economía**. Editorial Mc. Graw Hill. Pág. 429.

Tórrez, Clara Ximena (2002). **Manual agropecuario**. Bogotá, Colombia. Editorial IBAALPE. Pág. 304

Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (Octubre, 2002). **Administración de cartera y evaluación de Riesgo**. Pág. 5

Universidad de las Regiones Autónomas de la Costa Caribe Nicaragüense (2001). **Memoria el microfinanciamiento**. Managua, Nicaragua. Pág. 17

Zamora (2001). **Enciclopedia autodidáctica actual-informática y ciencia de la producción**. Pág. 290

WEBGRAFÍA

Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas, ASOMIF (s/f). **Acerca de ASOMIF**. [En línea] Disponible en: www.asomif.org/10.0.html [2009, 11 de Septiembre].

Banco Multisectorial de Inversiones derechos Reservados (2005). **Generalidades sobre el crédito**. [En línea] Disponible en: https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_... [2009, 18 de julio]

Calderón, Roberto (s. f). **Administración, Análisis y Políticas de Crédito**. [En línea] Disponible en:

www.monografias.com/trabajos28/politicas-credito/politicas-credito2.shtml [2009, 7 de Mayo].

Cheston, Susy (2004). **Microcrédito y Empoderamiento**, [en línea]. Disponible en: www.microcreditsummit.org/paper/sp-cheston/kuhn-ew. [2007, 10 de septiembre].

Enciclopedia Libre Wikipedia (s/f: 2). **Alimentación humana, desordenes alimenticios**. [En línea] Disponible en: es.wikipedia.org/wiki/Alimentación [2009, 11 de Septiembre].

Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural, FUNDESER (2007). **Políticas de crédito**. [En línea] Disponible en: www.fundeser.org.ni/paginas/principal.htm/ [2009, 12 de marzo].

Lanzagorta Joan (2008). **Los créditos son distintos por los plazos de pago**. [En línea] Disponible en: www.planeatusfinanzas.com [2009, 06 de Julio].

Sánchez Sáenz, Raquel (s.f). **Acceso al crédito**. [En línea] Disponible en: www.unizar.es/economiafeminista/comunicaciones/area_4_poiticas_publicas/Raquel_SANCHEZ_SENN_comunicacion.pdf [2009, 7 de Mayo].

Thompson, Iván (2006). **La Satisfacción del Cliente**. [En línea] Disponible en: www.promonegocios.net/mercadotecnia/satisfaccion-cliente.htm [2009, 7 de Mayo].

IX. ANEXOS

**UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE
LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN**

ANEXO 1

**Guía de entrevista dirigida a las beneficiarias de
créditos otorgados por la microfinanciera FUNDESER
del municipio de Siuna.**

Objetivo:

Recopilar información sobre el acceso de las mujeres al crédito en la Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER) en el área urbana del municipio de Siuna.

Datos generales:

Barrio/Comunidad: _____

Fecha de recopilación: _____

Entrevistador: _____

Preguntas:

1. ¿Desde cuándo es beneficiaria de crédito por parte de la Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural, FUNDESER de Siuna?
2. ¿Qué tipo de crédito le han financiado?
3. ¿Cuánto tiempo tarda para darle repuesta a su crédito?
4. ¿Cuáles son los requisitos que usted tiene que cumplir para que le otorguen el crédito?
5. ¿Cree que las políticas crediticias de FUNDESER le dan mayor acceso a las mujeres?
6. ¿A qué plazo recibió el préstamo?
7. ¿A este plazo usted ha recuperado su inversión y ha pagado su deuda?

8. ¿Qué facilidades de pago le dieron?
9. ¿Cuál es la tasa de interés que debe pagar por el préstamo?
10. ¿Qué tipo de garantía respalda su crédito?
11. ¿Se le han presentado dificultades por alguna garantía solicitada para respaldar su crédito?
12. ¿Cuando le dieron el préstamo usted, decidió en qué invertirlo o consultó a su marido? ¿Por qué?
13. ¿Qué beneficios ha obtenido con el crédito que le ofreció FUNDESER?
14. ¿Cree usted que el préstamo recibido ha resuelto sus necesidades? ¿Por qué?
15. ¿Estaría usted dispuesta a gestionar otro préstamo en FUNDESER? ¿Cuál sería y por qué?
16. ¿Se siente usted satisfecha con el préstamo que ofrece esta financiera?
17. ¿Ahora que es beneficiaria del crédito cuenta con un fondo de ahorro?

**UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE
LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN**

ANEXO 2

**Guía de entrevista dirigida al Gerente de la Fundación
para el Desarrollo Socioeconómico Rural
(FUNDESER)**

Objetivo:

Recopilar información sobre el acceso de las mujeres al crédito en la Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER) del área urbana del municipio de Siuna, RAAN.

Datos generales:

Fecha de aplicación: _____

Entrevistador: _____

Barrio: _____

Preguntas:

1. ¿Cuáles son las políticas de crédito que aplica FUNDESER? ¿Existe alguna política especial para las mujeres? ¿Por qué?
2. ¿Cuál es el proceso que realiza FUNDESER para otorgar los créditos?
3. ¿Quiénes conforman el comité de crédito?
4. ¿Cuáles son los servicios de créditos que presta FUNDESER?
5. ¿Cuál es la tasa de interés anual y el interés moratorio?
6. ¿Quiénes son los financiadores de FUNDESER?

7. ¿Cuál es la tasa de interés que aplican cada uno de los financiadores?
8. ¿Cuáles son los montos que otorga FUNDESER?
9. ¿Qué tipo de crédito ofrecen y a qué plazo de pago?
10. ¿Qué metodología utilizan para la distribución del crédito?
11. ¿Cuáles son sus valoraciones sobre los créditos otorgados a las mujeres?
12. ¿Han realizado evaluaciones con las beneficiarias? ¿Por qué?
13. ¿Brinda asesorías y capacitaciones a las beneficiarias? ¿De qué tipo?
14. ¿Tiene planes de ampliarse o brindar otros servicios a las mujeres?
15. ¿Cree usted que los préstamos les ha servido a las mujeres para llevar cambios en sus hogares? ¿Por qué?
16. ¿Cuántos créditos le han aprobado a las mujeres?
17. ¿Cuáles son los principales beneficios que las mujeres han obtenido con los créditos que les ha otorgado FUNDESER?
18. ¿Cuáles son los procedimientos para acceder a los créditos?

**UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE
LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN**

ANEXO 3

**Guía de entrevista dirigida a analista de crédito de la
Microfinanciera Fundación para el Desarrollo
Socioeconómico Rural (FUNDESER).**

Objetivo:

Recopilar información sobre el acceso de las mujeres al crédito en la Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER) del área urbana del municipio de Siuna, RAAN.

Fecha de aplicación: _____

Entrevistador: _____

Barrio: _____

Preguntas.

1. ¿Cuántos años tiene de trabajar en la microfinanciera FUNDESER?
2. ¿Qué cargo tiene dentro de la microfinanciera?
3. ¿Qué tipos de créditos ha otorgado a las mujeres del área urbana de Siuna?
4. ¿Cuántos créditos maneja para mujeres?
5. ¿Qué política de créditos posee FUNDESER para las mujeres?
6. ¿Brindan servicios de capacitación a las mujeres?
¿En qué temas?
7. ¿Qué políticas implementan para que las mujeres accedan al crédito?

8. ¿Cuál son los procedimientos para la aprobación de los créditos?
9. ¿Existen problemas de morosidad con los créditos de mujeres? ¿Qué acciones aplican?
10. ¿Cómo evalúan los beneficios que han obtenido las mujeres mediante los créditos?
11. ¿Qué recomendaciones daría usted para mejorar el acercamiento de las mujeres al financiamiento crediticio?

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE
LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN

ANEXO 4.

Guía de observación dirigida a las beneficiarias de la
Microfinanciera Fundación para el Desarrollo
Socioeconómico Rural (FUNDESER) en el hogar,
negocio y gestionando un crédito.

Objetivo:

Recopilar información sobre los beneficios que han obtenido las mujeres mediante los créditos que les ha otorgado la Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER) en el área urbana del municipio de Siuna.

Datos generales.

Barrio: _____

Fecha de aplicación: _____

Observador: _____

Aspectos a observar:

Actividades que realizan

Trabaja Si () No ()

Ama de Casa

Estado de la Vivienda

Bueno ()

Regular ()

Malo ()

Mejoramiento de negocio

Bueno ()

Regular ()

Malo ()

Condiciones de Vida

Agua ()

Energía Eléctrica ()

Letrina ()

Inodoro ()

**UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE
LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN**

ANEXO 5.

**Ubicación geográfica de las sucursales de la
microfinanciera FUNDESER a nivel de Nicaragua.**

