

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGÜENSE URACCAN

Monografía

Contribución socioeconómica del Proyecto
Fondo de Desarrollo de la Mujer Caribeña
(FONDEMUC) a beneficiarias del área urbana
del municipio de Siuna. Período Agosto 2005 –
Agosto 2008

Para optar al título de: Licenciados en Administración
de Empresas con mención en
Banca y Finanzas

AUTORES: Br. Fausto Rayo Montoya
Br. Oscar Alberto Cantillano Larios

TUTORA: MSc. Leonor Ruiz Calderón

Siuna, Enero 2009.

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTONOMAS
DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN



BIBLIOTECA

REGISTRO: 479

EJEMPLAR: 03

RECINTO SIUNA

A Dios, por darme la vida y servirme de guía para realizar las cosas bien y por servicio y amor al prójimo.

A mis padres: Mateo Isabel Rayo Gómez y Amelia Josefa Montoya Zelaya por su valioso apoyo tanto económico como moral para que pudiese formarme profesionalmente.

A mi compañera de Vida: Luz Marina Loza Aguilar, por su comprensión y colaboración para que este proyecto de vida llegara a concretarse con éxitos, por estar a mi lado siempre que necesito de su cariño.

A mis preciosos hijos: Neysi, Faustito y Luzmerry, fuente de inspiración para que lograra mis sueños y objetivos.

A todos mis hermanos(as) especialmente a mi hermana mayor Ivania que ha sido como una segunda madre para mí, aconsejándome, apoyándome y ayudándome en todos los momentos difíciles de mi vida.

A mis amigos: Ronaldo Siu Sánchez y Fabián Saavedra Castillo que siempre me dijeron que nunca es tarde para estudiar y aprender cosas nuevas.

A los docentes de la Universidad URACCAN por haberme dotado de los conocimientos necesarios para poder defenderme en la vida, por los momentos gratos en que compartimos experiencias, por su paciencia y disposición para atenderme cuando se les necesitaba.

Fausto Rayo Montoya.

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTONOMAS DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE	
URACCAN	
	
BIBLIOTECA	
REGISTRO:	479
EJEMPLAR:	03
RF	A

A Dios Todo Poderoso, por permitirme culminar esta carrera profesional, por la salud y guiarme siempre por el buen camino.

A mis adorados padres: Nicolás Cantillano Suárez y Petrona Larios Solano, por sus consejos, por su apoyo incondicional y por haber inculcado en mí el amor hacia el estudio.

A mi bella y queridísima hija: Osmary Roshelle Cantillano Soza, por ser un bello regalo de Dios y ser símbolo de inspiración para seguirme preparando profesionalmente.

A mi querida esposa: Mirian Soza Díaz, por todo su apoyo incondicional, por su comprensión al momento que me ausentaba por mis clases y por estar pendiente del cuidado de mi hija.

A mis adorados hermanos y hermanas: por ser sabia y sangre compartida.

A los y las docentes de la Universidad URACCAN – Siuna, por toda la paciencia y estar siempre dispuesto a compartir sus conocimientos y experiencias en los escenarios de clases.

Oscar A. Cantillano Larios.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos profundamente a:

La Universidad de las Regiones Autónomas de la Costa Caribe Nicaragüense, URACCAN – Siuna por contribuir al desarrollo socioeconómico de la región y el país y habernos dado la oportunidad de estudiar y de prepararnos profesionalmente.

A nuestra tutora MSc. Leonor Ruiz Calderón, por su apoyo incondicional y constante motivación durante el proceso de construcción de nuestra monografía.

Los docentes de la Universidad, por compartir sus conocimientos y experiencias durante los cinco años de nuestra carrera, por contribuir en nuestra formación y para que seamos profesionales capaces y competentes. Con gran amor le agradecemos a la Lic. Aidalina Balladares, Lic. Aura González Mendoza, Lic. Noel Altamirano, Lic. Carolina Blanco y Lic. Pedro Pablo Amador.

A la Presidenta de la Asociación de Mujeres Nidia White y Gerencia del Proyecto “Fondo de Desarrollo de la Mujer Caribeña (FONDEMUC) por habernos permitido realizar nuestro estudio con las mujeres beneficiarias del mismo, por habernos facilitado en todo momento la información necesaria para realizar con éxito el estudio.

A las beneficiarias del Proyecto “FONDEMUC” por la voluntad y por estar dispuestas a cooperar en el proceso de recolección de la información.

ÍNDICE GENERAL

Contenidos	Páginas
Dedicatoria	i
Agradecimientos.....	ii
Índice de contenido general.....	iii
Índice de cuadro y anexos	iv
Resumen	v
I. INTRODUCCIÓN	1
II. OBJETIVOS	5
III. MARCO TEÓRICO	6
3.1. Generalidades	6
3.2. Beneficios sociales obtenidos por las beneficiarias mediante el acceso al crédito	11
3.3. Efectos económicos que ha generado el microcrédito en las beneficiarias	18
3.4. Cambios significativos obtenidos a través del microfinanciamiento en las familias beneficiarias	24
IV. METODOLOGÍA	40
V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	49
5.1. Beneficios sociales obtenidos por las beneficiarias mediante el acceso al crédito que ofrece el proyecto FONDEMUC	49
5.2. Efectos económicos que ha generado el microcrédito en las	

	beneficiarias del proyecto “Fondo de Desarrollo de la Mujer Caribeña (FONDEMUC)	56
5.3.	Cambios significativos obtenidos en las beneficiarias a través del microfinanciamiento otorgado con el proyecto FONDEMUC	66
VI.	CONCLUSIONES.....	72
VII.	RECOMENDACIONES.....	74
VIII.	LISTA DE REFERENCIAS.....	76
IX.	ANEXOS.....	78

Índice de cuadro y anexos

Índice de cuadro

Títulos	Página
Cuadro 1. Montos, tasas de interés y plazo de los créditos que el proyecto FONDEMUC ofrece a las mujeres beneficiarias	65

Índice de anexos

- Anexo 1. Guía de entrevista dirigidas a las presidentas de Fondos Comunales.
- Anexo 2. Guía de entrevista dirigidas a las beneficiarias.
- Anexo 3. Guía de preguntas del Grupo Focal realizado con las beneficiarias.
- Anexo 4. Guía de entrevista dirigida a Presidenta del Movimiento de Mujeres Nidia White.
- Anexo 5. Guía de Observación para pequeños negocios y hogares de las beneficiarias del proyecto FONDEMUC.
- Anexo 6. Fotografías en diferentes escenarios de las beneficiarias del proyecto FONDEMUC.
- Anexo 7. Glosario de términos.

RESUMEN

La presente investigación se realizó en el área urbana del Municipio de Siuna, Región Autónoma del Atlántico Norte, particularmente en ocho barrios donde se encuentran ubicadas las beneficiarias directas del Proyecto Fondo de Desarrollo de la Mujer Caribeña (FONDEMUC).

La investigación está enfocada directamente en la contribución socioeconómica del Proyecto FONDEMUC a las beneficiarias del área urbana del municipio de Siuna período agosto 2005 – agosto 2008. Para este estudio se consideró de gran relevancia identificar los beneficios sociales que han obtenido las mujeres mediante el acceso al crédito, describir los efectos económicos que ha generado el microcrédito y analizar los cambios significativos obtenidos por ellas.

El tipo de estudio fue descriptivo con enfoque cualitativo, se utilizaron técnicas de recolección de información como: grupos focales con beneficiarias directas del microcrédito, entrevistas con presidentas de Fondos Comunales, beneficiarias y presidenta del Movimiento de Mujeres Nidia White, además se aplicó la observación no participante en el proceso recopilación de datos.

Los principales beneficios sociales que han recibido las mujeres son capacitaciones en temas de liderazgo, creación y administración de pequeños negocios y otros ejes temáticos; chequeos médicos; se han organizados en Fondos Comunales lo que les ha permitido convertirse en gestoras de los problemas sociales y económicos y han mejorado las relaciones familiares en los hogares.

Otros resultados que sobresalen es que las mujeres han fortalecido y creado sus pequeños negocios como fuente

de generación de ingresos y de autoempleo, contribuyen en los gastos de la familia y el ahorro que les sirve para solventar ciertas cuotas retrazadas con el préstamo y enfrentar necesidades, por tanto sienten que han aportado a la economía familiar.

Los cambios significativos que han logrado las mujeres son el empoderamiento en el ámbito social y económico; se sienten con mayor seguridad al tomar decisiones, son independientes económicamente, han elevado su autoestima y tienen mayores espacios de participación en el nivel local.

I. INTRODUCCIÓN

Aproximadamente 200 millones de mujeres en el mundo en desarrollo viven en condiciones de extrema pobreza. La mayoría se encuentran autoempleadas, luchando por asegurar la supervivencia de sus familias a través de múltiples actividades económicas que les generan ganancias mínimas. El acceso a pequeños préstamos y la oportunidad de ahorrar constituye una manera de aumentar el rendimiento de su trabajo y mejorar sus condiciones de vida. Sin embargo, el proveer de estos servicios a este sector requiere de enfoque y técnicas sensibles a la pobreza, al aislamiento y la marginalidad de la mujer (**Nelson, 1998, p. 6**).

Afortunadamente, dichos enfoques están emergiendo cada vez más. En Bangladesh, el Banco Grameen Bank de Muhammad Yunus, fue el pionero del microcrédito, poniendo en práctica lo que se conoce como "préstamo entre compañeras", que hoy alcanza a dos millones de mujeres. De este modo surgen los Bancos Comunales desarrollados en América Latina durante la década de los ochenta por John Hatch, a través de la creación de instituciones comunitarias y redes que buscan satisfacer la enorme demanda de crédito de aquellos con mayor necesidad y por ende, más ignorados (**Ibíd**).

Las microfinanzas tomaron fuerza en Nicaragua en el transcurso de los años noventa, como respuesta al vacío que dejó la banca estatal frente a amplios sectores de la economía. La banca privada tampoco pudo satisfacer la demanda de servicios financieros. Actualmente se estima que un 20 por ciento de la población recibe atención de organizaciones no gubernamentales, cooperativas de ahorro y crédito, sociedades anónimas y sociedades financieras. Numerosas Instituciones Microfinancieras

(IMF), en su mayoría afiliadas a la Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (ASOMIF) en algo más de una década, han logrado una presencia significativa en términos de alcance, desempeño y solidez institucional, también al haberse organizado en el nivel nacional. Entre éstas, se encuentran las dos instituciones más fuertes FINCA y PROMUJER, especializadas en atender a las mujeres, implementando la metodología de Bancos Comunales y/o Fondos Comunales (**Zamor, Morín y Áviles, 2003, p. 20**).

En el contexto regional la demanda del crédito ha sido atendida por las llamadas intermediarias financieras no bancarias como la Cooperativa de Ahorro y Crédito Caja Rural Nacional, R.L. (CARUNA), Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (FUNDESER), Banco del Éxito (BANEX), Fondo Nicaragüense para el Desarrollo Comunitario (PRESTANIC) y Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Microempresa (ACODEP), aunque no tienen presencia en todos los municipios de la región, debido a que existe solamente dos bancos en el Municipio de Puerto Cabezas; el Banco de Crédito Centroamericano (BANCENTRO) y Banco de la Producción (BANPRO) con políticas que limitan el acceso al crédito a personas de escasos recursos.

La Asociación Regional de Movimientos de Mujeres Nidia White ha venido trabajando en el área de la RAAN por más de diez años desarrollando cierto grado de experiencia en el tema de crédito. El tema de crédito surgió del proyecto Cerrando la Brecha, fondos que fueron aportados por Save The Children y el Fondo de Contravalor de Canadá. En el manejo de este fondo intervinieron tres actores: CARUNA, Save The Children y el Movimiento de Mujeres Paula Mendoza de Siuna, filial

de la Asociación Regional **(Asociación Regional de Mujeres Nidia White, 2005, p. 5).**

A nivel local existen organizaciones no gubernamentales que tienen programas de microcréditos para sus afiliados como el Movimiento de Mujeres Paula Mendoza Vega, la Unión de Cooperativas Agropecuarias y el Programa de Campesino a Campesino cuyos recursos financieros son provenientes de donaciones de la cooperación externa como OXFAM Gran Bretaña, Save The Children y Unión Europea.

El Proyecto Fondo de Desarrollo de la Mujer Caribeña (FONDEMUC) es un proyecto de microcrédito y capacitación para las mujeres más pobres de la Región Autónoma Atlántico Norte (RAAN) que nace con el objetivo de mejorar el nivel de ingreso de las beneficiarias, de su familia y reducir su nivel de pobreza. Se concibe como un instrumento para dar acceso a pequeños préstamos para actividades económicas de subsistencia y crear capacidades en las mujeres más vulnerables de la Región Autónoma Atlántico Norte, en barrios suburbanos y área rural con facilidades de acceso, para dar respuestas a mujeres que desarrollan pequeños negocios de subsistencia, contribuyendo así a mejorar las condiciones de vida de las mujeres y sus familias; y desarrolla las capacidades organizativas, gerenciales, económicas y principalmente el empoderamiento de las mujeres para transformar ellas mismas sus vidas.

Por consiguiente, el presente estudio se realizó en este programa, sus propósitos fueron analizar el aporte socioeconómico del programa y los cambios significativos que han tenido las mujeres beneficiarias del área urbana del municipio de Siuna, mediante el acceso al microcrédito dado que no existen estudios donde se evidencie la contribución socioeconómica del Proyecto

FONDEMUC a las mujeres beneficiarias del microcrédito, el cual resulta de mucho interés para la Asociación Regional de Mujeres Nidia White, como ente encargado de su ejecución.

Cabe mencionar que los resultados de este estudio servirán como fuente de información para instituciones que trabajan con microcréditos y no toman el género como un componente importante para mejorar las condiciones de vida de las familias y en particular de las mujeres y más aún cuando se ha demostrado que las mujeres son excelentes administradoras de los créditos, a la universidad URACCAN como consulta para estudiantes, docentes y personas interesadas en conocer y profundizar el tema, a la misma organización ejecutora y a OXFAM Gran Bretaña como organismo cooperante para evaluar los resultados y tomar decisiones acertadas.

II. OBJETIVOS

2.1. Objetivo General

Analizar la contribución socioeconómica del Proyecto Fondo de Desarrollo de la Mujer Caribeña (FONDEMUC) a las beneficiarias del área urbana del municipio de Siuna durante el período Agosto 2005 – Agosto 2008.

2.2. Objetivos Específicos

1. Identificar los beneficios sociales obtenidos por las beneficiarias mediante el acceso al crédito.
2. Describir los efectos económicos que ha generado el micro crédito en las beneficiarias del proyecto.
3. Analizar los cambios significativos obtenidos en las beneficiarias a través del microfinanciamiento.

III. MARCO TEÓRICO

3.1 Generalidades

La mujer Nicaragüense constituye cerca de la mitad de la clientela de las Instituciones Microfinancieras (IMF), que es el producto de la alta concentración de las mujeres en los sectores informales y de sus dificultades acceder a los bancos oficiales. A pesar de la alta participación de la mujer en los programas microfinancieros en Nicaragua, existe un debate sobre los efectos que causan sus servicios en el nivel de vida de las mujeres, ya que hay inquietudes y preocupaciones con respecto al endeudamiento de las mujeres más pobres, los altos costos del crédito para las mujeres, la falta de control de la mujer sobre el crédito y la falta de acceso a los recursos para las mujeres en términos generales para poder aprovechar el crédito otorgado (**Kofi, 2003, p. 2**).

El modelo recomendado se basa en dos líneas estratégicas principales: una financiera enfocada hacia la consolidación del sector con el fin de brindar un servicio más eficiente y barato, que ofrezca productos financieros ajustados a las necesidades de las mujeres, y otra de tipo social que busca la articulación de los servicios financieros y no financieros, el control de las mujeres sobre el préstamo otorgado y su empoderamiento, como mecanismos para asegurar un impacto positivo como resultado de los servicios financieros (**Cheston, 2004, p. 1**).

En la actualidad, las Instituciones Microfinancieras (IMF) y los Programas de crédito constituyen parte importante de la oferta de servicios financieros a los pequeños y medianos empresarios y a los pequeños productores. Los servicios ofrecidos por entidades son cruciales para

IMF generalmente no diferencian entre la demanda de crédito por parte de las mujeres o los hombres, lo cual puede traer como consecuencia que los servicios no se ajusten a las necesidades de ambos. Las mujeres tienen prioridades que guardan una estrecha relación con sus actividades productivas y reproductivas (mantener la empresa y la familia al mismo tiempo), y, además, sus empresas se encuentran en sectores que requieren de atención diferida por parte de los programas crediticios (**Ibíd, p. 4**).

Fondos comunales (Bancos Comunales)

Es una organización comunitaria de prestamos y ahorros compuesta por un mínimo de veinte y máximo treinta mujeres (se pueden incluir algunos varones). Tienen actividades económicas muy parecidas y viven en la misma comunidad. Se auto seleccionan, y están unidas (o) por el principio de confianza entre ellas y por el interés de encontrar una alternativa para mejorar sus pequeños negocios, siendo la garantía de este de carácter solidario (**IADE, 2006, p. 23**).

¿Cómo se organizan los fondos comunales?

Se reúne un grupo de mujeres que se han auto seleccionado, pertenecen a la misma comunidad y necesitan obtener un crédito. Están dispuestas a responsabilizarse entre ellas mismas por los compromisos que asuman. Se organizan en grupos solidarios (4 a 5 personas), y se rigen por una Junta Directiva que ellas(o) mismas eligen democráticamente, esta Junta coordinara y representará a los integrantes del mismo. Elaboran su propio reglamento interno para el buen desarrollo del trabajo del grupo. La máxima autoridad son todos los miembros del Fondo Comunal (**Ibíd**).

IADE (2006) describe lo que hacen los fondos comunales, que a continuación se mencionan:

- ✓ Reciben capacitación antes de crédito y después del crédito, sobre manejo de los fondos, liderazgo, organización, ahorro y otros.
- ✓ Eligen democráticamente a la jefa de cada grupo solidario.
- ✓ Eligen democráticamente a su Junta Directiva.
- ✓ Elaboran su propio reglamento interno. (Fecha reunión, hora, lugar)
- ✓ Definen el nombre del Banco Comunal.
- ✓ Los y las integrantes del grupo reciben préstamos de forma simultánea Y se va obteniendo otros montos de acuerdo al cumplimiento y capacidad de pago del grupo.
- ✓ Tienen reuniones semanales ó quincenales, para realizar sus pagos y ahorros.
- ✓ Como grupo son la máxima autoridad del fondo comunal.
- ✓ Todos y todas son responsables de todos los préstamos, por lo que a lo interno de cada grupo se supervisan para estar al día con los pagos.
- ✓ Promueven el ahorro y préstamos internos.
- ✓ Se proponen metas sociales, económicas.
- ✓ Organizan actividades de integración.
- ✓ Administran sus propios fondos.
- ✓ En todas las reuniones participa el promotor.

De igual manera **IADE (2006, p. 24)** señala quienes integran un fondo comunal y son los siguientes:

- ✓ Mujeres de la misma comunidad o del mismo sector, para garantizar que se conozcan.

- ✓ Tener negocios establecidos conforme los rubros propuestos por el proyecto.
- ✓ Tener capacidad de pago de acuerdo a los montos solicitados.
- ✓ En el grupo no se deben aceptar familiares inmediatos.
- ✓ Se priorizará a las mujeres del movimiento, pero también se les dará oportunidad a otras mujeres y hombres (menor porcentaje en el grupo).
- ✓ No tener crédito con otras instituciones.
- ✓ Deben ser mujeres mayores de edad.
- ✓ Recibir capacitación pre crédito.

¿Qué es el grupo solidario?

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 (**Ibíd**).

¿Cómo funcionan los grupos solidarios?

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**).

Formación de los grupos solidarios

Es el mismo procedimiento que el Banco comunal. En caso de formar grupos solidarios independientes, siempre hay que procurar organizarlos como Banco Comunal, sobre todo para la supervisión y control de clientes (**Ibíd**).

IADE (2006, p. 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.

3.2 Beneficios sociales obtenidos por las beneficiarias mediante el acceso al crédito.

Los principales hallazgos de los estudios realizados en la región latinoamericana acerca de los aportes del micro crédito, indican que los micro créditos generan empleos directos e indirectos en la producción que proporcionan importantes y seguros mecanismos para el ahorro a las persona con menores ingresos, muchas veces con rendimientos reales y positivos; convirtiendo el ahorro no monetario al que usualmente recurren los pobres, en ahorro monetario integrado a circuitos económicos mediante el otorgamiento del crédito. El micro crédito convierte en sujeto de crédito a millones de personas discriminadas por los sistemas financieros, generando nuevas dinámicas sociales en los individuos que participan y contribuyendo a la creación de redes y de

IADE (2006, p. 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.

3.2 Beneficios sociales obtenidos por las beneficiarias mediante el acceso al crédito.

Los principales hallazgos de los estudios realizados en la región latinoamericana acerca de los aportes del micro crédito, indican que los micro créditos generan empleos directos e indirectos en la producción que proporcionan importantes y seguros mecanismos para el ahorro a las persona con menores ingresos, muchas veces con rendimientos reales y positivos; convirtiendo el ahorro no monetario al que usualmente recurren los pobres, en ahorro monetario integrado a circuitos económicos mediante el otorgamiento del crédito. El micro crédito convierte en sujeto de crédito a millones de personas discriminadas por los sistemas financieros, generando nuevas dinámicas sociales en los individuos que participan y contribuyendo a la creación de redes y de

capital social al interior de las comunidades donde operan **(Redcamif, Op. cit., p. 12)**.

Algunos mitos sobre el micro crédito dirigido a las mujeres.

En primer lugar, el mito de la falta de capacidad de ahorro de los hogares de bajos ingresos, ya que se demostró que, no sólo pueden pagar créditos a tasas de mercado más bajas que las tasas de los agiotistas, sino que también logran ahorrar **(Ibíd)**.

En segundo lugar, se confirmó que los fondos disponibles para estos grupos en las instituciones financieras eran sumamente limitados y que las facilidades disponibles para el ahorro y crédito eran, cuando menos, inapropiadas **(Ibíd)**.

En tercer lugar, las microfinanzas han innovado mecanismos y técnicas para captar ahorros, a pesar de la dispersión geográfica, las malas comunicaciones y lo pequeño de las transacciones, habiendo innovado a través de una mezcla de productos ahorros líquidos y no líquidos, ya que la innovación ha sido una de las cosas más importantes del sector **(Ibíd)**.

En cuarto lugar, se estableció que, en lo individual, el inicio de una actividad productiva implica, además de las generación de ingresos, la asistencia de los hijos a la escuela, mejor alimentación, mejor vivienda, visibilidad del trabajo femenino y reflexión sobre los roles de género, induciendo muchas veces hacia la socialización de algunas tareas **(Ibíd)**.

Finalmente se ha demostrado que si hay capacitación, se desarrollan y/o fortalecen habilidades de lectoescritura,

manejo de empresas, al tiempo que mejora la confianza, autoestima y la seguridad, se pierde el temor de hablar en público y se cuenta con mayor voz de parte de muchos de los integrantes de estas redes de servicios, se mejora la capacidad de manifestarse, opinar y dialogar en grupo y se construyen sujetos sociales capaces de influir en su futuro y el de sus comunidades (**Ibíd**).

Según experiencias de microfinanciamiento a la mujer, el empoderamiento social y económico de las mujeres con los programas de micro crédito puede definirse por los siguientes indicadores: 1) El incremento del poder de decisión intrafamiliar, 2) El reconocimiento de los derechos de las mujeres, 3) El incentivo a su autonomía, 4) Establecimiento de espacios de participación, 5) El reconocimiento de su trabajo, 6) Elevando el autoestima y el deseo de superación personal, 7) El incremento de sus ingresos, 8) El aporte a la economía familiar y 9) El Incremento de sus activos (**URACCAN, 2003, p. 33**).

El informe de desarrollo humano de Nicaragua de 2000 argumentó que la llave del desarrollo es la educación. La educación permite a las personas cultivar sus capacidades y en la medida en que éstas se potencian, se amplía el sentido crítico, analítico y propositivo: “La educación entonces abre oportunidades, permite opciones, que son la síntesis, la esencia del desarrollo humano (**PNUD, 2005, p. 70**).

En ese marco las tendencias educativas observadas en las regiones autónomas en los últimos años son indicativas de cuánto han avanzado en la ampliación de oportunidades educativas de la población costeña y cuánto habría que hacer para alcanzar un nivel educativo que responda a las especificidades socio culturales de los pueblos indígenas y comunidades étnicas de las regiones

autónomas y equiparable al promedio nacional, para avanzar efectivamente hacia los objetivos del desarrollo del milenio (**Ibíd, p. 71**).

Sin embargo, por las características geográficas y climáticas, políticas, económicas y culturales, así como por una frágil infraestructura de transporte y comunicación, el acceso a la educación en los municipios y comunidades rurales es precario. Muchas veces la inaccesibilidad está acompañada de la carencia de plazas y salarios para contratar nuevos maestros. Esa situación se agrava más en las comunidades y comarcas más alejadas de los centros urbanos de ambas regiones (**Ibíd, p. 72**).

Como se dice con frecuencia, el conocimiento para el pobre es poder. Esto es lo que da poder a la gente pobre del medio rural en los proyectos. La educación y alfabetismo general de la mujer son importantes para que ella alcance todo su potencial - y adquiera empoderamiento. El analfabetismo crea una situación de dependencia en los demás, la cual puede limitar los prospectos individuales de empoderamiento. Muchas IMF han encontrado que el analfabetismo es una gran barrera para sus clientes. Algunas, tratan de adaptarse asegurándose de que hay por lo menos una socia que sabe leer y escribir en cada grupo o que por lo menos una de ellas tiene un hijo que lo hace y puede ayudar al grupo (**Cheston, Op. cit., p. 3**).

Muchas instituciones microfinancieras emplean técnicas de capacitación participativa que no requieren alfabetismo para educar a sus clientes, pero muy pocas pueden ofrecer alfabetización, ya que la mayoría de los métodos utilizados son relativamente caros y de tiempo intensivo tanto para los empleados como para las clientes. Aunque

muchas empresarias analfabetas pueden llevar cuentas en su cabeza, su habilidad para interactuar con el sector comercial formal siempre estará limitada (**Ibíd, p. 4**).

Algunas ONG como World Education y el Women.s Empowerment Project (WEP) de Nepal han creado métodos innovadores y de bajo costo para capacitar a las mujeres en alfabetismo, los cuales han mejorado considerablemente los beneficios de empoderamiento de los grupos de crédito y ahorro a los que pertenecen las clientes. Al usar grupos existentes de crédito y proporcionar materiales para que las mujeres se auto-eduquen, los programas de alfabetización han crecido rápidamente con un costo relativamente bajo en comparación con muchas iniciativas de alfabetización. Estos programas han demostrado que el alfabetismo y la educación contribuyen fuertemente al empoderamiento y complementan la independencia financiera que las microfinanzas proporcionan (**Ibíd, p. 5**).

En el caso de WEP, el índice de alfabetismo entre sus socias creció de 21 a 85% durante los primeros 30 meses del programa. Helen Sherpa de World Education escribe: En los grupos nuevos estas mujeres comienzan siendo nadie que guían grupos sin dinero y que no reciben respeto. Los fondos de estos grupos crecen y ellas se hacen cada vez más autodependientes, rompiendo el control que los prestamistas y miembros familiares hombres tienen sobre las decisiones económicas. Esto eleva repentinamente el estatus de los grupos y de las socias y líderes individuales. Las líderes de los grupos se convierten en modelo a seguir, porque estas son mujeres como ellas pobres y que han aprendido a leer y escribir tarde en sus vidas. Además, la educación de la mujer tiene beneficios adicionales para sus hijos (**Ibíd, p. 6**).

World Education ha documentado que las mujeres que atienden programas de educación aumentan drásticamente su compromiso con la educación de sus hijos y, particularmente, de sus hijas. Debido a que la falta de dinero para cuotas escolares es la causa principal del abandono de estudios en Nepal, al igual que en muchos otros países, el ingreso generado por microempresas juega un papel importante ayudando a que la mujer realice lo que sueña para sus hijos. Kashf en Pakistán encontró un vínculo similar. Un estudio independiente encontró que 35% de las socias de Kashf ven a sus oficiales de crédito educados como modelos a seguir para sus hijas. Más del 50% de las mujeres querían educar a sus hijas y más del 40% deseaban un futuro distinto para ellas (Ibíd, p. 7).

A través de su experiencia las personas y comunidades perciben su situación y la juzgan. A continuación se describen algunas percepciones y juicios que expresan los costeros sobre su situación. Estas se desprenden de la encuesta de percepción y estudios cualitativos; en el cual se destacaron los siguientes aspectos.

- Falta de un buen servicio de energía eléctrica.
- Carencia de sistema de agua potable.
- Baja calidad del agua potable.
- En el caso de los servicios de salud señalan.
- Falta de medicamento en los puesto de salud.
- Falta de atención medica especializada (PNUD; 2005, p. 97).

Capacitación para mujeres como potente herramienta de desarrollo social y económico.

La capacitación es un componente importante de todo sistema de ahorro y crédito, la capacitación es necesaria

para su desarrollo y para la apropiación por parte de los usuarios. En sistemas con rápido crecimiento y/o de carácter nacional, la capacitación no ha podido seguir el ritmo de desarrollo, sea porque ha sido subestimada o porque el crecimiento no ha podido ser controlado (**Gentil y Fournier, s/f, p. 225**).

Una política de capacitación se define en función de diversos elementos:

- Los objetivos de desarrollo de la institución: el número de cajas locales a crear cada año, el aumento de miembros, de la actividad de ahorro y crédito, etc.
- Los recursos humanos a movilizar para alcanzar estos objetivos y las habilidades requeridas: miembros, representantes de los consejos directivos y de vigilancia, empleados.
- Los medios y métodos que se usarán para responder a las necesidades detectadas: programas, contenidos de capacitación, participantes, estructuras de atención; la evaluación del impacto de la capacitación realizada a fin de realizar adaptaciones necesarias (**Ibíd**).

Ámbitos y espacios de participación de las mujeres.

Los primeros espacios de participación de las mujeres es a nivel local, conocido como espacio comunitario; la base de la organización de los pueblos, que constituye la garantía de su supervivencia. Ya que es el nivel donde se mantiene y reproduce la cosmovisión y la práctica de relación armónica entre los comunitarios y la naturaleza (**Cunningham, 1996, p. 25 citado por Mairena, 2005, p. 44**).

En el nivel comunitario, las organizaciones se desarrollan en dos ámbitos espaciales: el espacio geográfico que es en sí la comunidad específica y un espacio territorial, que

incluye dentro a otras comunidades. El espacio comunitario, ya sea a nivel geográfico o territorial, es donde la mujer ha tenido mayor participación en las asambleas comunitarias, juntas territoriales y las propias organizaciones de mujeres en las comunidades para resolver sus propios problemas sociales y económicos (Ibíd, p. 45).

En estos espacios las mujeres se han incorporado a la participación como respuesta a la búsqueda de soluciones a las problemáticas sociales que afectan a la comunidad en general. La participación de las mujeres a nivel de la comunidad toma distintos matices, como la defensa del territorio, la autodefensa y administración de sus pequeños proyectos, capacitarse, participación en asambleas y en los procesos de gestión comunitaria (Chirapaq, 1995, p. 12 citado por Mairena, 2005, p. 45).

3.3 Efectos económicos que genera el microcrédito en las beneficiarias de proyecto.

El ingreso es el dinero o valor representativo ganado o devengado, es un resultado positivo. Es el producido en virtud de la actividad principal de la empresa sin considerar su percepción. Ingreso de las personas físicas de bienes y servicios durante un periodo de tiempo (Lacayo, s/f, p. 2).

Los ingresos familiares resultan de la sumatoria de los ingresos de todas las personas que perciben alguna remuneración en un hogar. El ingreso per cápita es el ingreso familiar entre el número de miembros del hogar. A partir de estos indicadores se puede medir la pobreza mediante el método de línea pobreza que indica la capacidad de la familia de adquirir la canasta básica y la canasta alimenticia cuando el ingreso no alcanza para

adquirir la canasta básica se habla de pobreza, y cuando no es posible adquirir la canasta alimentaría se habla de entonces de pobreza extrema. Aquellos que pueden adquirir la canasta básica se consideran simplemente no pobres. Sin embargo a fin de identificar estratos sociales por ingresos se establece niveles porcentuales **(Ibíd, p. 3)**.

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 lo tanto, cuando a la mujer se le ayuda a aumentar sus ingresos, el bienestar de toda la familia mejora. En su informe sobre los hallazgos de su estudio, la Unidad Especial para las Microfinanzas de UNCDF explica que el éxito de la mujer beneficia a más de una persona. Varias instituciones confirmaron el bien documentado hecho de que las mujeres son más propensas que los hombres a gastar sus ganancias en el hogar y necesidades familiares. Por lo tanto, ayudar a la mujer genera un efecto multiplicador que agranda el impacto de las actividades de instituciones **(Cheston, Op. cit., p. 4)**.

El Fideicomiso para el Desarrollo del Carácter Emprendedor de la Mujer en inglés Women.s Entrepreneurship Development Trust Fund (WEDTF) en Zanzíbar, Tanzania, reporta también que .mayores ingresos para la mujer benefician a los niños, particularmente en cuanto a educación, dieta, cuidado de la salud y prendas de vestir. De acuerdo a un informe de WEDTF, el 55% del aumento de ingresos de la mujer se utiliza para comprar artículos del hogar, 18% se dedica a la educación y 15% se emplea en ropa. En su investigación sobre el nivel de pobreza de hogares encabezados por mujeres, Sylvia Chant, una investigadora de la London School of Economics, cita

varios estudios en América Latina que otorgan credibilidad a la creencia común de que las mujeres gastan un mayor porcentaje de sus ingresos en sus hogares, en comparación con los hombres. Ella escribe que en Guadalajara, México, por ejemplo, González de la Rocha nota que los hombres generalmente contribuyen sólo el 50% de sus salarios al fondo colectivo del hogar (**Ibíd, p. 5**).

En Honduras, esto promedia un 68% y un estudio en las ciudades mexicanas de Puerto Vallarta, León y Querétaro en 1986, muestra que la asignación equivalente es del 67.5%. Las mujeres, por otro lado, tienden a no guardar nada para ellas mismas, dando como resultado que el dinero en hogares encabezados por mujeres está generalmente disponible para gastos del hogar. Asimismo, Naila Kabeer escribe que existen razones sólidas por las cuales es probable que se atiendan mejor los intereses de la mujer invirtiendo esfuerzos y recursos en el bienestar colectivo del hogar y no en el beneficio personal de la mujer. Pero Kabeer también advierte que es importante reconocer que esos incentivos pueden cambiar cuando la mujer sea empoderada y tenga nuevas opciones (**Ibíd, p. 6**).

En República Dominicana, los hombres tienen la responsabilidad de lo que llaman: la compra, es decir, ir a comprar la comida y lo básico al supermercado, y pagar el alquiler de la casa, lo demás es problema de la mujer. En las entrevistas y grupos focales, ellas decían: él se compró una sábana el día que nos juntamos, nunca más volvió a comprar una sábana. Ese es problema de ella si quiere otras cosas en la casa. Las mujeres como administradoras, son responsables de todos los otros gastos, lo ven como algo natural e inevitable, eso es así y ha sido siempre, así son los hombres en ese país. Por

supuesto que no es igual en todos los países, en otras culturas, se ha encontrado que es otro tipo de relaciones y otra forma de socialización (**Redcamif, 2005, p. 27**).

Un estudio reciente en relación al impacto del crédito en el consumo per cápita de los integrantes del hogar, mostraba que éste tenía más impacto cuando se da a la mujer que cuando se da al hombre y demostraba que la diferencia era el doble del consumo per cápita en el hogar, no en el producto. Por eso para muchos programas de combate a la pobreza, entregan sus transferencias a la mujer, porque maneja mejor el dinero del presupuesto familiar destinado a la salud, nutrición y educación (**Ibíd, p. 28**).

También ocurre que los hombres y mujeres tienen diferente percepción de los recursos necesarios para administrar el hogar, porque no es la realidad de ellos; él no sabe cuanto tiempo toma hacer una actividad doméstica, por ejemplo lavar la ropa. Las mujeres afirman que, ellos desconocen la inversión de tiempo y el dinero necesario para administrar el hogar, ya que no se encargan de estas actividades. Eso produce conflictos en la unidad familiar. Según las mujeres y confirmados por muchos de los hombres, en República Dominicana, a ellos les gusta sentir que tienen un ingreso del que pueden disponer con discrecionalidad, ellos compran la comida y pagan el alquiler, pero el resto de su dinero es para diversión o para invertir en su negocio. Entonces las mujeres tienen que crear mecanismos muy ingeniosos para ahorrar y sacarles más dinero (**Ibíd, p. 29**).

A partir de ahí, las mujeres establecen y desarrollan una serie de estrategias de ahorro. Ahorran de lo que les dan para la compra, si les dan diez pesos – según decía los mismos hombres- ellas buscan como ahorrar, aunque

ellos generalmente nunca saben cuánto dinero tiene la mujer, pero saben que ellas tienden a ahorrar y, en uno de los casos una de las señoras contaba que su marido necesitaba tres mil pesos para algo y ella tenía el dinero, entonces ella fue donde la vecina y le dijo que le prestara a su marido los tres mil pesos que ella tenía ahorrados y que le cobrara intereses, además le ayudó a su marido a resolver el problema y recuperó su dinero. Los dueños de pulperías – que en República Dominicana llaman los colmaderos - nos contaban que a veces llegan las señoras que tienen fiado y les dicen: Cuando venga Juan dile que te debo 200, en lugar de 100, entonces la señora para los 100 y se queda con los otros 100. Esos son algunos ejemplos de la serie de estrategias que utilizan las mujeres para crear sus huacas (**Ibíd, p. 30**).

En el caso de las mujeres, el ahorro destinado al asunto de la vivienda es algo que ellas valoran muchísimo, pese a que tanto los hombres como las mujeres involucradas en el estudio hablaron de vivienda y educación para los hijos e hijas, era notoriamente el deseo de las mujeres de invertir en propiedades y mobiliario, porque eso les genera ingresos por un tiempo y es una inversión pasiva en el sentido que una vez que las personas son mayores pueden vivir de eso. En cambio, los hombres tenían un poco de recelo de invertir en vivienda por la preocupación que sí la relación no funciona, la mujer puede quedarse con la casa y los hijos, de manera que sienten que están invirtiendo en algo de los que no tienen control (**Ibíd, p. 31**).

Un servicio importante que brindan las instituciones microfinancieras, además del crédito, es el ahorro. A través de esta herramienta se ayuda a la persona de bajos recursos a disminuir su vulnerabilidad a shocks externos, un seguro frente a las variaciones estacionales

de sus ingresos y a desarrollar una planificación de los ingresos y gastos familiares en el tiempo. Es un medio para educar a la persona en la administración de sus ingresos. Mucha gente cree que la gente pobre no ahorra por sus ahorros son en activos y no de la forma normal. Es por eso que es necesario que se les de la oportunidad de guardar su dinero de una forma más líquida ya que enfrentan las mismas demandas repentinas de dinero que todos ante la enfermedad, la escuela, funerales, etc. En definitiva contar con un sistema de depósitos refuerza la disciplina financiera de los clientes puede hacer eventualmente, de garantía y servir de fuente de financiamiento para otorgar los nuevos créditos. Pero el ahorro no crea riqueza significativa sino está acompañado al crédito **(Robert, 2003, p. 7)**.

En las condiciones de género puede esperarse la independencia económica de las mujeres, a partir de dirigir el crédito a este sector, permitiendo que se involucren en actividades económicas para crear cierta autonomía financiera dentro del hogar. Por otro lado, otro efecto a esperar (negativo por cierto) es la captación del crédito por los hombres incluso en los programas específicos para mujeres. El hombre toma el crédito que recibe la mujer y lo ocupa para cosas ajenas al propósito del programa o fondo **(SIMAS, 1996, p. 28)**.

Los egresos son desembolso que se hacen para el sostenimiento y la buena marcha de una organización o ya sea en una economía domestico con el propósito de operar con las operaciones pertinente de una organización **(Espinoza, 2002, p. 15)**.

Los egresos mensuales de las familias nicaragüenses son desiguales ya que los miembros de los jefes realizan diversas actividades desempeñando funciones estatales y

por cuenta propia. Los egresos están distribuidos en energía eléctrica, vivienda, pagos de bienes inmuebles, pagos de impuestos, reparación de vehículos, pago de transporte. Los únicos que alcanzan con sus ingresos son los que ejercen altos cargos en el estado cubren sus egresos quedándole un restante para sus ahorros (Ibíd).

3.4 Cambios significativos obtenidos a través del microfinanciamiento en las familias beneficiarias.

Un oficial de crédito de Sinapi Aba Trust (SAT) en Ghana definió empoderamiento, como permitir a cada persona alcanzar el potencial que Dios le ha dado. Algunos clientes han empleado el término autodependencia y autorrespeto para definirlo. De acuerdo a la United National Development Fund For Women (UNIFEM), adquirir la habilidad de generar opciones y ejercitar el poder de negociar, desarrollar un sentido de autoestima, creer en la habilidad de ella misma para asegurar los cambios deseados y el derecho de controlar su propia vida son elementos importantes del empoderamiento de la mujer. El empoderamiento es una meta implícita, o a veces explícita, de un gran número de instituciones microfinancieras alrededor del mundo (Cheston, Op. cit., p. 9).

El empoderamiento se refiere al cambio, decisión y poder. Es un proceso de cambio mediante el cual los individuos o grupos que tienen poco o ningún poder adquieren el poder y la habilidad para tomar decisiones que afectan sus vidas. Las estructuras de poder quién lo tiene, cuáles son sus fuentes y cómo se ejercita afectan directamente las decisiones que las mujeres pueden tomar en sus vidas. Los programas de microfinanzas pueden tener un impacto tremendo en el proceso de empoderamiento si

sus productos y servicios toman en cuenta estas estructuras (**Ibíd, p. 10**).

Para que una mujer adquiriera empoderamiento, necesita acceso a los recursos materiales, humanos y sociales necesarios para hacer elecciones estratégicas en su vida. Las mujeres han estado no sólo en desventaja históricamente en cuanto al acceso a los recursos materiales como el crédito, la propiedad y el dinero, sino que también han sido excluidas de recursos sociales como la educación o el conocimiento a fondo de algunos negocios. Sin embargo, el acceso a los recursos por sí solo no se traduce automáticamente en empoderamiento o igualdad, ya que la mujer debe también tener la habilidad de utilizar los recursos para cumplir sus metas (**Ibíd, p. 11**).

Para que los recursos puedan empoderar a la mujer, debe poder emplearlos para un propósito de su elección. Naila Kabeer usa el término *agencia* para describir el proceso de toma de decisiones, negociación y manipulación requeridas para que la mujer pueda emplear los recursos efectivamente. Las mujeres que han sido excluidas de la toma de decisiones casi todas sus vidas con frecuencia carecen de este sentido de agencia que les permite definir metas y actuar efectivamente para lograrlas. Pero estas metas también pueden ser fuertemente influenciadas por los valores de la sociedad en la cual viven estas mujeres, por lo que en ocasiones pueden replicar, en lugar de desafiar, las estructuras de injusticia (**Ibíd, p. 12**).

La influencia de la sociedad sobre el rango y ejercicio de las decisiones también significa que si buscamos promover el empoderamiento, debemos al mismo tiempo considerar los factores que afectan el estatus y derechos de las mujeres como grupo. Aunque muchos programas

de microfinanzas promueven la solidaridad social hasta cierto grado, la mayoría de las instituciones de microfinancieras tienden a enfocar su atención en promover cambios a un nivel individual. Una mujer que, por ejemplo, ahora puede enviar a sus niños a la escuela, negociar precios más bajos por los materiales de su trabajo o incluso tener sueños más grandes para ella misma, su familia y su negocio (**Ibíd, p. 13**).

Los logros de mujeres individuales pueden tener un impacto poderoso en la manera en que las mujeres son percibidas y tratadas en sus comunidades, pero los niveles de empoderamiento individual que las mujeres pueden adquirir usualmente son limitados si ellas, como grupo, son en general desempoderadas. Por tal razón muchas instituciones incluyen también elementos diseñados a elevar a la mujer y las comunidades colectivamente y no sólo como individuos (**Ibíd, p. 14**).

Algunos ejemplos:

- Un Banco de Confianza en Colombia se organizó para traer electricidad a su barrio.
- En Nepal, un grupo de mujeres luchó contra la violencia doméstica después de aprender acerca de sus derechos en sus centros de préstamo.
- El Foro para Mujeres que Trabajan, en India, organizó a mujeres tejedoras para que rompieran el monopolio de acceso a materiales de trabajo que disfrutaban las cooperativas de tejedores hombres apoyadas por el gobierno (**Ibíd, p. 15**).

En Opportunity International, el empoderamiento es una parte crítica de nuestra visión sobre la transformación integral. Buscando permitirle al pobre convertirse en agente de cambio en su comunidad, nuestro método abarca el empoderamiento social, económico, político y

espiritual del individuo, dentro del hogar, negocio y comunidad. En la mayoría de los casos hemos encontrado que estos procesos se refuerzan mutuamente. El empoderamiento de la mujer a nivel individual ayuda a construir una base para el cambio social. Los movimientos que buscan el empoderamiento de las mujeres como un grupo, aumentan las oportunidades disponibles a mujeres individuales y el empoderamiento económico puede aumentar el status de las mujeres en sus familias y sociedades (**ibíd, p. 16**).

El empoderamiento de la mujer y la igualdad de géneros son prerequisites para lograr la seguridad política, social, económica, cultural y ambiental de todas las personas. Como lo ha demostrado esta frase de la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer de las Naciones Unidas y mucha de la evidencia presentada hasta ahora en este artículo, el empoderamiento de la mujer es un parte crítica del desarrollo sostenible. No obstante, el gran potencial de las microfinanzas para empoderar a las mujeres de bajos recursos, con frecuencia y en gran medida queda sin realizarse. Aunque los estudios muestran que las microfinanzas *pueden* y *logran* empoderar a la mujer, tienen el potencial de empoderar a muchas más y aún más intensamente (**ibíd, p. 17**).

¿El acceso al crédito lleva automáticamente al empoderamiento? La teoría básica es que las microfinanzas empoderan a las mujeres al poner capital en sus manos y al permitirles ganar ingresos independientes y contribuir económicamente a sus hogares y comunidades. Se espera que este empoderamiento económico genere una mayor autoestima, respeto y otras formas de empoderamiento en las mujeres beneficiarias. La participación en actividades remunerativas exitosas debe traducirse en un mayor control y empoderamiento (**ibíd, p. 18**).

La habilidad de una mujer para transformar su vida mediante el acceso a servicios financieros depende de muchos factores, algunos de ellos vinculados a su situación y habilidades personales, y otros dependientes de su ambiente y el status de las mujeres como grupo. El control de capital es sólo una dimensión del complejo y siempre cambiante proceso por el cual los ciclos de la pobreza y la falta de poder se replican a sí mismos. Las mujeres también enfrentan desventajas en el acceso a información, redes sociales y otros recursos que ellas necesitan para tener éxito en los negocios y en la vida. Sólo evaluando las necesidades de las mujeres, las IMF serán capaces de maximizar su potencial de empoderamiento (**Ibíd, p. 19**).

Impacto en la familia y las relaciones familiares. Todos los hombres entrevistados dijeron que desde el principio apoyaron que sus esposas se unieran al programa. Aquellos que dijeron tener reservaciones sobre la participación de sus esposas, principalmente temían que ellas no fueran capaces de pagar el dinero y que ellos quedarían atrapados por la deuda, perseguidos por las cortes o de algunas maneras deshonoradas como familia, debido a su ineptitud para cumplir con sus obligaciones. La mayoría piensa que las mujeres deberían ganar ingresos si pueden hacerlo y expresaron aprecio por las contribuciones financieras de sus esposas al hogar. Como consecuencia, ellos agradecían cualquier programa, tal como SAT, que pudiera ayudarles a ser más exitosos y ganar más ingresos (**Ibíd, p. 20**).

En Ghana, la completa apropiación de los préstamos de las mujeres por parte de los hombres es bastante rara y las mujeres típicamente controlan los ingresos de su propio negocio. Aunque algunos hombres reportaron

haber ayudado a sus esposas con las cuentas, planificación u otros aspectos del negocio, hubo un solo caso en el que el esposo entrevistado parecía ser el administrador principal del negocio. El estudio subsiguiente de uso de los préstamos confirmó una ausencia casi completa de interferencia masculina en la decisión del uso del préstamo. Solo una mujer indicó que su esposo había decidido cómo debía utilizarse su primer préstamo, pero que ella había intervenido en las decisiones siguientes (**Ibíd, p. 21**).

Los oficiales de crédito reportaron que algunas mujeres escondían de sus esposos sus préstamos y a veces hasta sus negocios para proteger sus ingresos en inversiones. Aunque el grado en el cual esconder los préstamos es un problema difícil de resolver entre las clientes de SAT, la investigación de seguimiento reveló que la mitad de las clientes de SAT estaban escondiendo sus préstamos por temor a que sus esposos retiraran el apoyo económico que ellos aportaban (**Ibíd, p. 22**).

Aunque la mayoría de las mujeres en Ghana tienen influencia en cómo se gasta cierta porción del ingreso familiar, muchas están todavía en una posición de dependencia y tiene poca influencia sobre la cantidad que ellas reciben para gastar o cómo sus esposos gastan el resto del dinero ganado. Típicamente las mujeres reciben de sus esposos dinero para manutención y necesidades básicas del hogar. Pero a menudo el dinero no es suficiente, por lo que las mujeres se ven forzadas a pedirles a sus esposos más dinero o a encontrar la manera de generar algún ingreso ellas mismas para compensar la falta (**Ibíd, p. 23**).

Ya que las mujeres tradicionalmente son responsables de proporcionar comida, ropa, mesadas para los hijos, y

artículos de limpieza y cocina, el hecho de que una mujer gane un poquito de dinero para cubrir gastos del hogar no le merecerá necesariamente más respeto a los ojos de su esposo. Sin embargo, si ella gana suficiente como para ayudar a cubrir gastos típicamente a cargo del hombre, como mensualidades escolares, renta, muebles y transporte, entonces su poder de decisión generalmente aumenta en gran medida (**ibíd, p. 24**).

Las mujeres entrevistadas se sentían particularmente orgullosas de su contribución financiera a la educación de sus hijos, no sólo porque les ayudaba a ganarse el respeto de sus esposos, sino también porque les daba la oportunidad de asegurar la mejor educación posible tanto para sus hijas como para sus hijos. Sus esposos, por otro lado, apreciaban este apoyo y decían que valoraban las opiniones de sus esposas sobre educación y otras decisiones importantes (**ibíd, p. 25**).

Los oficiales de crédito de SAT recalcaron la importancia de la educación femenina durante las reuniones de bancos de confianza y guiaron discusiones orientadas a convencer a las mujeres que sus trabajos y actividades no deberían verse limitados por ser mujeres. Las mujeres están poniendo en práctica lo que han aprendido al educar tanto a sus hijas como a sus hijos, tratándolos como iguales y evitando discriminar entre el trabajo de los hijos y las hijas. Algunas mujeres están incluso enviando a sus hijas a la universidad y escuela de negocios, y otras han enseñado a sus hijos a cocinar y hacer labores del hogar. Así, ellas están expandiendo las oportunidades de sus hijas y transformando las normas de género para generaciones futuras (**ibíd, p. 26**).

La mayoría de los hombres expresaron la creencia de que cocinar, cuidar a los niños y lavar eran responsabilidades

de la mujer, a pesar de su creciente respeto por ellas como generadoras de ingresos y administradoras de negocios. No obstante, varios de ellos compartieron las responsabilidades domésticas con sus esposas. Lavar parecía ser la contribución más común y generalmente aceptada del hombre en el hogar, pero algunos también reportaron cuidar a los hijos y ayudar a cocinar cuando sus esposas estaban fuera. Aunque unos cuantos esposos ocasionalmente ayudaban antes, la mayoría comentó que sentía que era un deber ayudar a sus esposas porque ellas estaban ahora ayudando a cumplir las obligaciones financieras de la familia. Un hombre comentó que justo había estado lavando la ropa de la familia antes de venir a esta entrevista. Él explicó que como su esposa estaba en el mercado, ella no tenía tiempo de hacerlo, así que él ayudaba. En otra entrevista, su esposa confirmó esto diciendo: Mi esposo sabe que estoy muy ocupada, así que él lava y cocina para nosotros y yo pienso que es porque yo estoy ayudándole económicamente (**ibíd, p. 27**).

Aunque las habilidades de liderazgo, autoconfianza y solidaridad juegan un papel importante en la transformación del papel y estatus de la mujer en la comunidad, el éxito económico de la mujer juega un papel modelando las percepciones que la comunidad tiene sobre las mujeres. En varias comunidades, las socias de SAT se han hecho bien conocidas por sus éxitos en los negocios y su trabajo duro. Varias de las mujeres, particularmente las viudas, notaron que los hombres generalmente las respetaban más porque veían que ellas tenían seriedad en sus negocios y, en el caso de las viudas, eran capaces de mantener por sí mismas a sus familias. Cinco de los esposos entrevistados comentaron que sus esposas eran ahora bien respetadas en la

comunidad debido a sus negocios y a su liderazgo (**Ibíd, p. 28**).

Un hombre, cuya esposa es líder de un banco de confianza y una reina del mercado local, declaró orgullosamente, ella es respetada y ha traído la gloria a la familia. Una mujer declaró que todos sus vecinos la respetaban porque habían visto lo que ella era capaz de hacer y ahora ellos consideran a su familia como de buena posición. Varias de las mujeres han sido invitadas a participar en reuniones de la comunidad porque ahora están en posición de contribuir y también ahora pueden de contribuir para los funerales, un gran símbolo de estatus social entre los habitantes (**Ibíd, p. 29**).

Las mujeres empiezan a dar consejo a sus vecinas en lo que se refiere a negocios, familia, salud y asuntos comunitarios. El estudio de impacto cuantitativo reveló que casi la mitad de las clientes de SAT están dando consejos a otras personas esto en comparación con el 29% de las mujeres que reportaron ser demasiado tímidas para asociarse con otros en el mercado o la comunidad antes de unirse a SAT. Una mujer entrevistada se había incluso convertido en agente de la Asociación de Paternidad Planificada de Ghana de su comunidad y daba pláticas regulares sobre temas de salud y reproducción. El que las mujeres brinden consejos es otro signo positivo de empoderamiento por varias razones (**Ibíd, p. 30**).

Primero, las mujeres están aprendiendo y poniendo en la práctica lo que aprenden. Además, están compartiendo su conocimiento y ayudando a otras, lo cual significa que los beneficios educativos del programa están teniendo un impacto más allá de las socias. Segundo, las mujeres tienen suficiente autoconfianza para ofrecer consejos y ayuda a otras. Dar consejo también genera respeto de la

comunidad por las mujeres que lo hacen, y así se inicia un ciclo positivo de autoestima y respeto en la comunidad. Noventa y ocho por ciento de las mujeres entrevistadas durante el estudio de empoderamiento subsiguiente expresaron que ahora ellas se sienten con capacidad adecuada para hacer todo lo que otros hacen (**Ibíd, p. 31**).

El aumento de autoconfianza parece extenderse también hacia la participación de las mujeres en la comunidad. Todas las mujeres entrevistadas en el estudio de noviembre juegan papeles activos en sus comunidades. Aunque no se encontró una diferencia estadísticamente significativa entre las clientes y las no clientes en términos de la participación en actividades voluntarias, casi la mitad de todas las mujeres que reportaron tener ahora puestos de liderazgo, afirman haber aprendido esas aptitudes a través de SAT. Ellas dicen que han aprendido a ser pacientes y a manejar y motivar a la gente; también han adquirido habilidades de organización mediante los bancos de confianza (**Ibíd, p. 32**).

Estas habilidades las han ayudado a tomar puestos de liderazgo fuera de los bancos de confianza y algunas mujeres se han convertido entonces en oficiales de sus iglesias o miembros de asambleas comunitarias y partidos políticos. Una mujer que ha ayudado a más de 100 mujeres a inscribirse en bancos de confianza de SAT, dice que su ayuda aconsejando y organizando bancos de confianza es su principal contribución a la comunidad. Ella observa que está ayudando a que más personas trabajen y expandan sus negocios. Algunas de las personas a quienes ha ayudado están ahora dando empleo a otros en la comunidad. Otras mujeres están empleando las habilidades de liderazgo que han aprendido mediante los bancos de confianza para organizar grupos femeninos en

sus iglesias, campañas de limpieza en la comunidad y otros proyectos (**Ibíd, p. 33**).

Prácticamente todas las mujeres contribuyen ahora ya sea con recursos financieros o con trabajo a los proyectos de desarrollo comunitario y alientan a otras a que hagan lo mismo. Sus actividades y contribuciones han traído a las socias de SAT el reconocimiento como grupo por ser trabajadoras, confiables, responsables y generalmente de buen carácter, todos rasgos muy valiosos en la sociedad ghaniana. Las clientas tienen una actitud claramente positiva acerca de sus papeles y estatus cambiantes en la comunidad (**Ibíd, p. 34**).

Uno de los retos más difíciles que deben enfrentar las mujeres cuando empiezan o expanden un negocio, además de las desventajas educativas, es encontrar un equilibrio entre sus crecientes responsabilidades laborales y las responsabilidades del hogar. Aunque la meta ideal debería de ser que hombres y mujeres compartieran las responsabilidades en el hogar, esto nunca sucede de la noche a la mañana (**Ibíd, p. 35**).

Existen muchos casos en que los negocios de las mujeres permanecen siendo pequeños y en lugares poco rentables, debido en gran parte a las restricciones que generan sus responsabilidades domésticas. El tiempo que tienen las mujeres para dedicarle a sus actividades laborales no sólo es limitado, si no que además con frecuencia deben abandonarlas del todo por periodos de tiempo para poder atender crisis familiares o enfermedades de sus hijos. Como resultado de esto, muchas de las oportunidades de empleo para mujeres se limitan a las que pueden hacerse irregularmente o a aquellas de medio tiempo (**Ibíd, p. 36**).

La experiencia de las organizaciones socias de Opportunity International ha demostrado que con frecuencia las mujeres necesitan de ayuda para desarrollar estrategias que les permitan administrar y cumplir con las expectativas de sus familias y los miembros de la comunidad, y a la vez ser capaces de dedicar suficiente tiempo y energía a sus negocios. Las mujeres también necesitan de apoyo para negociar los complejos cambios que el papel de su género debe sufrir para que ellas puedan ser microempresarias con éxito. Muchas de las clientas de Aba Trust así como otras organizaciones socias en África de Opportunity International, han valorado el asesoramiento que han recibido con respecto a la administración de su tiempo y administración de su esposo (**Ibíd, p. 37**).

Algunas organizaciones socias de Opportunity y otras IMF están reconociendo que se necesitan más esfuerzos de alcance para asegurar el apoyo y colaboración de los esposos. No es de sorprender que muchas de las clientes más exitosas de varias de las IMF sean aquellas con los esposos que las apoyan más y aquellas con más problemas son frecuentemente las que tienen problemas con sus esposos (**Ibíd, p. 38**).

La discusión sobre aspectos sociales que afectan las vidas de las mujeres y la de las comunidades puede conducir a alcanzar una mayor conciencia sobre las causas de los problemas que enfrentan y puede permitirles que actúen de forma más efectiva en la resolución de los problemas que las están deteniendo. Las discusiones sobre los derechos de las mujeres, los problemas comunitarios, políticos y familiares más comunes pueden crear una sensación de solidaridad que puede darle poder a la mujer como individuo y como grupo para poder solucionar sus problemas (**Ibíd, p. 39**).

Con algún apoyo, los grupos de las mujeres con empoderamiento económico pueden dar los pasos necesarios para vencer las barreras culturales y legales que limitan su empoderamiento social y político. Como resultado de las discusiones en los centros de préstamo sobre aspectos legales y sociales, las mujeres han adquirido mayor conocimiento sobre sus derechos civiles y legales, y están más concientes de su posición y de las elecciones que pueden hacer. Tienen mayor conocimiento de cómo las instituciones relevantes pueden ayudarlas cuando requieren asistencia legal y este conocimiento ha permitido que más mujeres se opongan a la violencia doméstica y al alcoholismo y a que exijan salarios mínimos justos (**Ibíd, p. 40**).

Muchos estudios señalan la importancia que tienen las estructuras sociales y culturales para el nivel de empoderamiento o valor social de un individuo. Por ejemplo, un estudio realizado por Dreze y Sen demuestra que las variables estructurales que construyen las relaciones de género en diferentes partes de la India, son mucho más importantes en la determinación de cuán valorada es una niña dentro de una familia que la determinación de las características individuales de sus padres. Otros estudios demuestran que las características estructurales tienen mayor importancia en la determinación del valor social o el empoderamiento de un individuo que cualquier otra acción o circunstancia del individuo incluyendo la participación en programas de microempresa (**Ibíd, p. 41**).

Este descubrimiento subraya la importancia de por lo menos *tratar* de abordar algunas de las estructuras sociales más amplias que están contribuyendo al desempoderamiento de las mujeres, y a la vez están

ayudando a las mujeres a enfrentar algunos de los problemas personales que limitan su potencial. Los programas de capacitación en temas como los derechos de las mujeres, prevención de violencia doméstica y planeación familiar en mayor cantidad y más formales, podrían mejorar sustancialmente la habilidad de las mujeres para enfrentar estos retos. Estos esfuerzos educativos pueden llegar a ser más exitosos si se desarrollan en conjunto con las clientas. Los bancos de confianza en SAT desarrollan sus propios programas de capacitación y educación dentro de cada ciclo de préstamos y en cooperación con las oficiales de préstamos. Esto asegura que la capacitación que se provee y los tópicos que se discuten sean los más relevantes y útiles para las clientas (**Ibíd, p. 42**).

Una de las contribuciones positivas que las metodologías basadas en préstamos de grupos proporcionan al empoderamiento de las mujeres es la oportunidad que tienen las mujeres de adquirir experiencia en la toma de decisiones y en dirigir e influenciar a otros. As Essma Ben Hamida e Inter Arabe en Tunisia lo describe así: La participación en programas de microcrédito constituye un aprendizaje sobre la democracia a través de los grupos auto-administrados de solidaridad, los cuales eligen a su presidente y tesorero: en muchos grupos mixtos, una mujer ha sido electa para presidenta, un desarrollo admirable dentro de una sociedad que sigue siendo dominada por los hombres (**Ibíd, p. 43**).

Al momento de unirse a los programas microfinancieros, muchas de las mujeres han tenido muy poca oportunidad de expresar sus opiniones o participar en la toma de decisiones. Algunas tienen muy poca experiencia en formular opiniones que puedan ser expresadas debido a la poca oportunidad que han tenido para hacerlo. La

síntesis de un estudio realizado por Jennefer Sebstad y Monique Cohen demostró que los grupos de préstamo, permiten a las mujeres conocer a otras mujeres así como darse a conocer; lo que constituye un forum para el liderazgo en el aprendizaje y la destreza de hablar en público; así como la base del desarrollo de la confianza, la amistad y la asistencia financiera. Aunque los niveles de control varían de acuerdo a la metodología, en muchos de los casos, se requiere que las mujeres desarrollen y usen sus destrezas para persuadir y en la dinámica de grupos, para ejercitar la autoridad y para exigir el respeto de los demás algunas de ellas por primera vez en sus vidas **(Ibíd, p. 44)**.

Las oportunidades para el liderazgo son afectadas no sólo por la estructura del programa, sino también por la política interna del grupo. Los grupos que establecen políticas para rotar frecuentemente a sus dirigentes son los que frecuentemente les dan más oportunidad a las mujeres para desarrollar sus habilidades de liderazgo, aunque los grupos que no tienen políticas de rotación pueden propiciar el desarrollo de destrezas de liderazgo más fuertes e incluso más duraderas en unas pocas mujeres. Además, si a la rotación de dirigentes se le suma una capacitación específica de habilidades de liderazgo y organización, puede crear una sensación de igualdad entre las mujeres y con eso desvanecer otras barreras sociales tales como la casta y el género **(Ibíd, p. 45)**.

Hombres y mujeres reconocen que la persona que genera los ingresos decide cómo se gastan y que eso equivale a poder. Los hombres hablaron extensamente sobre la diferencia en la manera como ellos veían a sus esposas o compañeras y la situación de las mujeres, por ejemplo, en la época de su mamá o abuela. Pero eso se da en todas las regiones del mundo, es decir no se da necesariamente

en Asia, pero en el caso de República Dominicana hay un reconocimiento de que, el que gana, tiene derecho a decidir. Claro que hay un vacío en la unidad familiar y si el hijo se enferma, puede ser que el marido se gaste el dinero merengueando y tomando cerveza el fin de semana, mientras que ella va a gastar el dinero en la salud de su hijo, así que no se trata de que están en igualdad de relaciones, pero ella tiene cierta autonomía sobre sus ingresos y reconocen su derecho a decidir sobre los mismos. Hombres y mujeres reconocen que el desarrollo de negocios y propiedades de las mujeres ha contribuido a que las mujeres tengan más derechos y más independencia para planear sus vidas (**Redcamif, Op. cit., p. 35**).

IV. METODOLOGÍA

4.1. Ubicación

El presente estudio se realizó en el área urbana del municipio de Siuna, Región Autónoma Atlántico Norte situada a una distancia de 334 Km. de la ciudad de Managua y a 206 Km. de la cabecera regional Puerto Cabezas (Bilwi), en el Proyecto de Microcrédito Fondo de Desarrollo de la Mujer Caribeña (FONDEMUC), el cual está ubicado en el barrio Sol de Libertad contiguo a Casa Materna.

4.2. Tipo de estudio

El estudio es de tipo descriptivo retrospectivo con un enfoque cualitativo, ya que se identificaron y analizaron los beneficios económicos y sociales que han obtenidos las beneficiarias que acceden al proyecto de microcrédito.

4.3. Población

La población de estudio fue de 225 mujeres beneficiarias del proyecto, ubicadas en el área urbana de Siuna, es decir en los barrios de incidencia del programa: Pedro Joaquín Chamorro, Reparto Olivero, Luis Alfonso Velásquez, José Esteban Suazo, Gilberto Romero, Marcos Antonio Somarriba, José Manzanares, Carlos Fonseca y Miguel Alvarado.

4.4 Lugares seleccionados

El estudio se hizo en 8 barrios del municipio de Siuna: Pedro Joaquín Chamorro, Reparto Olivero, Luis Alfonso Velásquez, José Esteban Suazo, Gilberto Romero,

Marcos Antonio Somarriba, José Manzanares y Miguel Alvarado.

4.5 Grupo seleccionado

Se seleccionaron mujeres beneficiarias directas, presidentas de los diferentes Fondos Comunales y Presidenta del proyecto "Fondo de Desarrollo de la Mujer Caribeña (FONDEMUC) con más de tres años de trabajar con el proyecto.

4.6 Unidad de análisis

La unidad de análisis son las beneficiarias directas del proyecto, en la que se analizaron los beneficios sociales y económicos que ellas han recibido, los efectos y cambios significativos que las mujeres han logrado con los pequeños préstamos que les ha otorgado FONDEMUC.

4.7 La observación

La observación como el método básico de toda ciencia, se aplicó durante todo el proceso del estudio, en los hogares y negocios de las beneficiarias para complementar la información, donde se observaron los hechos y la interpretación de su significado. Esto nos permitió comprender la realidad cotidiana de las beneficiarias, describir los efectos económicos que ha generado en las beneficiarias del proyecto y observar los cambios significativos producto del microcrédito. Por lo tanto, la observación se efectuó de forma no participante.

4.8. Descriptores

Los descriptores del estudio son los siguientes:

Beneficios sociales obtenidos por las beneficiarias mediante el acceso al crédito.

- ✓ Capacitaciones
- ✓ Salud
- ✓ Participación de las mujeres
- ✓ Organizaciones en fondos comunales
- ✓ Mejores relaciones familiares

Efectos económicos que ha generado el microcrédito en las beneficiarias del proyecto.

- ✓ Fortalecimiento y creación de pequeños negocios como instrumento de generación de ingresos.
- ✓ Gastos en la familia.
- ✓ Ahorro.

Cambios significativos obtenidos por las beneficiarias a través del microfinanciamiento.

- ✓ Empoderamiento
- ✓ Autoestima
- ✓ Toma de decisiones
- ✓ Independencia económica
- ✓ Participación

4.9 Criterios de selección

El criterio de selección fue por conveniencia, por ser de interés para la Asociación de Mujeres Nidia White, para la Junta Directiva y Gerencia del Proyecto FONDEMUC, por razones de tiempo, costos y por el acceso a la información. Y se seleccionaron a mujeres que han sido beneficiadas por tres años de trabajo por parte del proyecto.

4.10 Fuentes y obtención de la información

Las beneficiarias del proyecto, las presidentas de los fondos comunales seleccionados, la presidenta de la Asociación Regional de Mujeres Nidia White. Además, revisión de informes de evaluación y seguimiento del proyecto.

4.11 Técnicas e instrumentos

Para recolectar la información se aplicaron las técnicas de entrevistas y grupos focales con las beneficiarias y presidentas de fondos comunales, se realizó una entrevista con la presidenta de la Asociación Regional de Mujeres Nidia White y la observación directa en los hogares de las beneficiarias y la revisión documental. Los instrumentos utilizados fueron, para las entrevistas dirigidas a las mujeres (beneficiarias y presidenta del proyecto) se utilizaron las guías de preguntas, para la observación se utilizó una guía de observación y para el grupo focal una guía de preguntas.

4.12 Procesamiento de la información

Una vez concluida la recolección de información se procedió a la lectura sucesiva y reiterada de las transcripciones de las entrevistas y de los grupos focales aplicados con mujeres beneficiarias del proyecto "Fondo de Desarrollo de la Mujer Caribeña (FONDEMUC). Se elaboró una matriz para organizar y destacar las diferencias y semejanzas en las expresiones de las entrevistadas.

4.13 Análisis de la información

El análisis de la información se llevó a cabo mediante la organización y reducción de los datos según los descriptores para realizar sus respectivos análisis y redactar el informe final.

Dada 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 de las entrevistas y de los grupos focales, en busca de las categorías significativas semejantes entre los informantes y vaciarlas en una matriz que contuviera la gran cantidad de datos obtenidos.

A través, de la lectura analítica de las entrevistas se buscó la información que la observación no permite documentar. Fue necesario conocer en profundidad el discurso de los informantes claves, donde quedan sostenidos los beneficios económicos y sociales, así como los cambios significativos que han obtenido las mujeres del área urbana a través del microcrédito, durante éstos tres años de trabajo y esfuerzos por mejorar sus condiciones de vida.

4.14 Trabajo de campo

Se realizó en cuatro etapas:

Primera etapa: Preparación, organización y planificación de la investigación: Esta etapa consistió en la recolección de toda la información bibliográfica, selección de la metodología y elaboración de los instrumentos para recolectar la información necesaria del estudio.

Segunda etapa: Recolección de la información. En esta etapa se procedió a levantar la información mediante entrevistas, grupos focales y observación directa de forma no participante. Para esto fue necesario establecer las formalidades con los informantes, se visitaron a los responsables del proyecto y se plantearon las intenciones de realizar el estudio, se conversó con las mujeres para que nos brinden la información, lo cual fue posible por su disposición de atendernos, lo que nos permitió establecer las conversaciones directas con ellas.

Se coordinó con el director del proyecto la realización del grupo focal, para ello se hicieron las invitaciones necesarias a las mujeres, lo cual fue posible porque el proyecto necesitaba a la vez realizar una actividad similar para evaluar los avances del proyecto y todo fue fructífero porque la información que se obtuvo fue amplia y el intercambio de diferentes experiencias fue lo máximo.

Finalmente se les dijo la posibilidad de volver a retornar a conversar con ellas. Las observaciones se hicieron al momento de visitarlas y se hicieron recorridos en los lugares donde ellas trabajan y conviven.

Tercera etapa: Procesamiento, análisis e interpretación de los resultados. Consistió en realizar las transcripciones de las grabaciones y escritos, realizando una lectura analítica de las expresiones de las mujeres, para ello se diseñó una matriz, la cual nos permitió organizar la información y nos facilitó el análisis según las categorías que sobresalieron en el estudio.

Cuarta etapa: Consistió en la elaboración y comunicación de los resultados del estudio.

4.15 Matriz de descriptores

Objetivos	Descriptores	Preguntas orientadoras	Fuentes o informantes	Técnicas
Identificar los beneficios sociales obtenidos por las beneficiarias mediante el acceso al crédito.	Beneficios sociales obtenidos por las beneficiarias mediante el acceso al crédito.	¿Cuáles son los beneficios sociales que han obtenido las mujeres mediante el micro crédito? ¿Los préstamos les han servido a las mujeres para llevar cambios sociales en sus hogares? ¿Cuáles?	Beneficiarias Presidentas de Fondos Comunales Presidenta de la Asociación Regional de Mujeres Nidia White	Entrevistas Grupo Focal Observación Directa
Describir los efectos económicos que ha generado en las beneficiarias	Efectos económicos que ha generado el crédito en las beneficiarias	¿Cuáles han sido los efectos económicos obtenidos	Beneficiarias Presidentas de Fondos Comunales	Entrevistas Grupo Focal Observación

del proyecto.	s.	por las beneficiarias del proyecto? ¿Cuál es su participación en la toma de decisiones y en la administración de los ingresos de la familia?	ales Presidenta de la Asociación Regional de Mujeres Nidia White	ación Directa
Analizar los cambios significativos obtenidos a través del microfinanciamiento en las familias beneficiarias	Cambios significativos obtenidos a través del microfinanciamiento en las familias beneficiarias.	¿El proyecto ha generado cambios a nivel personal, familiar y comunitario? ¿Existe alguna otra cosa importante que haya aprendido o experimentado?	Beneficiarias Presidentas de los Fondos Comunitarios. Presidenta de la Asociación de Mujeres Nidia White.	Entrevistas Grupo Focal Observación Directa

		ntado con el proyecto? ¿Cuáles?		
--	--	--	--	--

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Con base en los propósitos particulares del estudio, se presentan los resultados por categoría de análisis.

5.1. Beneficios sociales obtenidos por las beneficiarias mediante el acceso al crédito que ofrece el proyecto FONDEMUC.

Es de gran relevancia mencionar que las entrevistadas en este estudio son mujeres de diferentes barrios (Pedro Joaquín Chamorro, Reparto Olivero, Luis Alfonso Velásquez, José Esteban Suazo, Gilberto Romero, Marcos Antonio Somarriba, José Manzanares y Miguel Alvarado) del municipio de Siuna, quienes son beneficiarias directas del proyecto FONDEMUC, principales clientes del microcrédito que ofrece el proyecto a las mujeres de los sectores más vulnerables de la Región Autónoma del Atlántico Norte (RAAN) de Nicaragua.

Las mujeres entrevistadas reflejaron que han obtenido significativamente beneficios sociales por parte del proyecto FONDEMUC, los cuales son los siguientes:

Capacitaciones como parte de los ejes de desarrollo para las mujeres.

Las entrevistadas señalan que han recibido capacitaciones por parte del Proyecto FONDEMUC en temas relacionado con: violencia intrafamiliar, manejo de cuentas, administración de pequeños negocios, salud sexual reproductiva, organización y liderazgo comunitario.

Los ejes temáticos antes mencionados han permitido que las mujeres o clientas del microcrédito en Siuna

desarrollen sus capacidades en el proceso de creación de sus propios negocios y en la toma de decisiones familiares, se sienten más seguras de sí mismas y con una actitud positiva para enfrentar la vida. Por tanto, se puede destacar que esto les ha servido como sujetos de cambio y desarrollo para el municipio.

En una de las entrevistas realizada el día 16 de septiembre del 2008 a una beneficiaria del microcrédito otorgado por el proyecto menciona:

“Lo que me gusta del proyecto es que además del microcrédito, nos brindan talleres tanto dentro como fuera del municipio de Siuna, donde nos enseñan a administrar nuestro pequeño negocio, a llevar los registros de las ventas y gastos del día, de la semana y el mes; y esto no tiene ningún costo, basta con sólo ser miembro de un Fondo Comunal para recibir las capacitaciones y estos beneficios adicionales por parte de FONDEMUC” (Entrevista a

beneficiaria del barrio Pedro Joaquín Chamorro, 16 de septiembre del 2008).

La observación no participante aplicada demuestra que las mujeres si realmente están aplicando los aprendizajes que han aprendidos en las capacitaciones, porque están registrando sus ventas en cuadernos, al final del día contabilizan sus ventas e ingresos y con base en ello planifican lo que venderán el día de mañana.

Todo lo antes planteado por las entrevistadas coincide con los aportes de **Cheston (2004)** quien resalta, que entre más capacitadas estén las mujeres, se convierten en agentes verdaderas de cambio y mejoran sus capacidades para resolver problemas económicos y sociales; y esto les permitirá tomar las mejores decisiones con base en su experiencia y el análisis adecuado a las situaciones con que se enfrenten en el mundo de sus negocios y entorno familiar.

Gentil y Fournier (s/f) ratifica los planteamientos antes descritos, donde señala que todo sistema de ahorro y crédito debe contar un con 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. Por tanto, se considera que el proyecto FONDEMUC está aportando al desarrollo socioeconómico del municipio y su componente de capacitación es de gran trascendencia e importancia para el desarrollo municipal.

Las capacitaciones ofertadas por el proyecto FONDEMUC tiene un enfoque educativo, lo cual coincide con los argumentos **PNUD (2005, p. 70)** que la llave del desarrollo es la educación; y por ello, las capacitaciones han permitido a las mujeres beneficiarias de los microcréditos, cultivar y fortalecer sus capacidades y en este contexto se ha ampliado el sentido crítico, analítico y propositivo de las mujeres.

Salud como garantía del buen desempeño de las mujeres en sus negocios.

Las mujeres entrevistadas coinciden en que han recibido beneficios como chequeos médicos, por ejemplo el examen de Papanicolao (PAP), el proyecto promueve el cuidado a la salud de las clientes del microcrédito, esto es coordinado con el Ministerio de Salud (MINSA) de Siuna, donde las enfermeras muchas veces se trasladan a los diferentes grupos comunales a recoger las muestras o bien los técnicos del proyecto elaboran el listado de las mujeres que se tienen que chequear cada año y se presentan al Centro de Salud del municipio y posteriormente se realizan las gestiones y acuerdos necesarios para que ellas mismas se presenten a realizarse el examen.

También cabe decir que las mujeres han recibido filtros para mejorar la calidad de agua y de esta forma evitar enfermedades bajo un convenio de colaboración con Save Children de Siuna, con acuerdos que beneficiaron a las mujeres, como formas de pago y período de pagos.

Una de las mujeres mencionó:

“El proyecto nos ha enseñado a cuidar nuestra salud, mediante charlas y capacitaciones en salud sexual y reproductiva y prevención del Sida” (Entrevista a beneficiaria del proyecto del barrio Reparto Olivero, 31 Octubre de 2008).

Por tanto, este beneficio social ha contribuido significativamente en las mujeres para que aprendan a cuidar su salud y a valorar que para realizar sus labores en sus propios negocios es necesario poseer una buena salud; lo antes planteado es coherente con los

argumentos teóricos de **Kofi (2003)**, que toda mujer debe estar en condiciones físicas y mentales adecuadas para emprender sus propios negocios y proyectos de vidas.

Participación de las mujeres en los procesos de desarrollo a nivel comunal.

Con base en las entrevistas y el grupo focal realizado con las mujeres beneficiarias del microcrédito en Siuna, se pudo notar que participan en los procesos de capacitaciones, charlas, intercambios de experiencias, mini talleres; todo ello unido en las redes de Salud, de Educación y Género; por tanto, se puede decir, que las mujeres beneficiarias del proyecto FONDEMUC van trascendiendo más allá de la creación y administración de sus propios negocios, están abriendo espacios de participación a nivel comunal y municipal.

Es importante mencionar, que las mujeres están organizadas por barrio, denominados por el proyecto como Fondos Comunales, lo cual les ha permitido ganarse el reconocimiento de la sociedad civil y las Instituciones Gubernamentales y No Gubernamentales, porque ellas mismas coinciden en:

“Como ya estamos organizadas en Fondos Comunales, Instituciones como IPADE, CEIMM de la Universidad URACCAN, Salud Sin Límites, nos han invitado a foros, seminarios-talleres, charlas en diferentes temáticas” (Entrevista a beneficiaria del barrio Luis Alfonso Velásquez, 31 de octubre del 2008).

También plantean que participan en las reuniones con los técnicos del proyecto FONDEMUC para evaluar los aspectos positivos y negativos del proyecto, así como para escuchar sus demandas, lo que piensan y lo que ellas esperan lograr en el futuro.

Se considera que las mujeres organizadas en los diferentes Grupos Comunales han ido abriendo espacios de participación a nivel de la sociedad, porque están siendo invitadas a participar en diferentes eventos por diversas instituciones y organismos ya señalados.

Estas expresiones de las mujeres entrevistadas se evidencian en los aportes de **Cheston (2003) y Mairena (2005)**, que las mujeres actualmente han aumentado su participación en el proceso toma de decisiones, como respuesta a las problemáticas sociales y comunales, además la participación de la mujer en diferentes espacios comunitarios en Asambleas Comunitarias y Organizaciones de Mujeres.

Organizaciones en Fondos Comunales como gestoras de sus necesidades sociales y económicas.

La organización de las mujeres en Fondos Comunales es con el objetivo de gestionar sus pequeños créditos en el Proyecto FONDEMUC, de participar en los diferentes talleres y capacitaciones que ofrece el proyecto en las temáticas antes mencionadas y para ser gestoras de sus propias problemáticas y ganar espacios sociales y económicos en la comunidad y a nivel municipal.

Una de las entrevistadas señaló:

“Estoy organizada en el Grupo Comunal La Esperanza con el fin de resolver mis problemas

económicos, sociales, familiares y participar en diferentes lugares o en las capacitaciones que se ofrecen". (Entrevista a beneficiaria del barrio José Esteban Suazo, 09 de Noviembre de 2008).

Mejores relaciones familiares como un instrumento que fortalece el proceso de comunicación en los hogares.

Las mujeres han manifestado que los talleres y capacitaciones que han recibido, les ha permitido mejorar las relaciones familiares; y el proceso de comunicación en el hogar ha crecido considerablemente en los tres años, hay más comprensión, diálogo y respeto, esto significa que se han fortalecido las familias beneficiadas con el micro crédito.

También plantean que han aprendido a socializarse más, han aprendido a hablar en público, antes no lo hacían porque tenían temor y no se sentían seguras de hacerlo.

"En mi hogar diálogo más abiertamente con mis hijos y marido, hablamos respetuosamente y buscamos como resolver nuestros problemas económicos y sociales" (Entrevista a beneficiaria del barrio Gilberto Romero, 09 de Noviembre del 2008).

Según la observación aplicada en los hogares y negocios de las mujeres beneficiarias, se pudo notar que las mujeres se ven más flexibles en el proceso de

comunicación y diálogo con los hijos, hijas, maridos y amigos, se ve que han cambiado de actitud en pro del mejoramiento de sus familias.

Con base en lo antes planteado, las explicaciones de **Cheston (2004, p. 20)** se relacionan con los resultados obtenidos en los grupos focales y entrevistas realizadas con las mujeres, donde mencionan que sus hijos lavan su ropa y limpian la casa; y el marido muchas veces coopera en la preparación de los alimentos, debido a que ellas tienen que trabajar en sus pequeños negocios, por tanto, se cree que hay colaboración en el trabajo familiar basado en el diálogo y el entendimiento familiar.

5.2. Efectos económicos que ha generado el microcrédito en las beneficiarias del proyecto “Fondo de Desarrollo de la Mujer Caribeña (FONDEMUC).

Las situaciones descritas revelan que los escenarios económicos de las mujeres entrevistadas han mejorado notoriamente respecto a las condiciones que tenían al iniciarse como beneficiarias del proyecto, así lo demuestran sus expresiones planteadas a continuación.

Fortalecimiento y creación de pequeños negocios como instrumento de generación ingresos.

La mayoría de las entrevistadas coinciden en que a través del pequeño crédito han incrementado sus ingresos, sus negocios se vieron fortalecidos y han obtenido mayores ganancias; lo que les ha permitido contribuir en la economía del hogar y les ha ayudado mucho a mejorar su vida familiar.

Esto confirma los aportes de **Cheston (2004, p. 1)** donde menciona 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 lo tanto, cuando a la mujer se le ayuda a aumentar sus ingresos, el bienestar de toda la familia mejora significativamente.

En algunos casos se ha generado el autoempleo haciendo referencia a que con el pequeño préstamo iniciaron sus propios negocios y en la medida que fueron creciendo, fueron buscando otros productos, diversificando así las actividades económicas a las que originalmente se dedicaban.

Se pudo observar que sus pequeños negocios lo han diversificado, venden diferentes productos y se ven contentas por el trabajo que están realizando, se observan animadas y motivadas en el proceso de compra – venta de sus productos.

Refiere la señora María Esther Monzón del Fondo Comunal La Fe del Barrio Pedro Joaquín Chamorro.

“Inicialmente cuando no tenía el préstamo hacía unas pocas tortillas para vender y medio mantenerme pues no tenía el dinero para comprar más maíz, cuando ingresé al proyecto me prestaron mil córdobas y ya compraba el quintalito de maíz y así fui creciendo y en estos momentos me dedico a vender ropa usada, ya que por mi buen comportamiento de pago he logrado acceder a mayores montos” (Grupo Focal realizado el 28 de Mayo 2008).

El estar organizadas en los Fondos Comunales permitió que algunas mujeres que carecían de alternativas de trabajo crearan sus propios pequeños negocios iniciando con algunas actividades que no requerían de un gran fondo para emprenderlo, tales como venta de cosméticos, refrescos, enchiladas, nacatamales, pan y comidas rápidas entre las actividades que más destacan y que les sirvió como experiencia para aprender a administrar pequeños negocios e invertir en otras actividades en la medida que fueron desarrollándose.

Doña Socorro Blandón Orozco del Fondo Comunal Nueva Luz del Barrio José Manzanares, expresó lo siguiente:

“Me di cuenta que en mi barrio, FONDEMUC estaba organizando un grupo de mujeres pobres para darles un préstamo, me integré y recibí capacitación sobre como manejar el crédito, comencé vendiendo cosméticos en el barrio y aprovechaba también las reuniones del grupo para venderles a mis compañeras, cuando mi monto fue un poco mayor compré ropa barata y así fui incrementando mi capital de trabajo, logrando poner un pequeño tramo en el mercado y tengo las esperanzas de avanzar más en mi trabajo para ayudar a mi familia” (Entrevista a beneficiaria del barrio José Manzanares, 15 septiembre del 2008).

Todo lo antes referido es coherente con los argumentos de **Redcamif (2005)**, donde cita que en los principales hallazgos de los estudios realizados en la región latinoamericana acerca de los aportes del micro crédito, indican que los micro créditos generan empleos directos e indirectos en la producción que proporcionan importantes y seguros mecanismos para el ahorro a las persona con menores ingresos, muchas veces con rendimientos reales y positivos; convirtiendo el ahorro no monetario al que usualmente recurren los pobres, en ahorro monetario integrado a circuitos económicos mediante el otorgamiento del crédito.

Algunas beneficiarias manifiestan que con los ingresos de sus negocios han adquirido activos para su trabajo, compraron una máquina nueva de coser para reponer la deteriorada, una refrigeradora para vender refrescos y esto les ha permitido a tener sus negocios y trabajar en el hogar y por lo tanto, estar al cuidado de sus hijos y de sus casas.

Esto se relaciona con los aportes de **Cheston (2004)** que señala que uno de los retos más difíciles que deben enfrentar las mujeres cuando empiezan o expanden un negocio, además de las desventajas educativas, es encontrar un equilibrio entre sus crecientes respñsabilidades laborales y las responsabilidades del hogar. Aunque la meta ideal debería ser que hombres y mujeres compartieran las responsabilidades en el hogar, esto nunca sucede de la noche a la mañana.

Otras expresaron que sus cambios han sido, de ir tomando cierta independencia y no estar atentas a sus compañeros de vida, ellas mismas suplen sus necesidades con los excedentes que les generan sus

negocios y son tomadoras de sus propias decisiones y con la capacidad para administrar su dinero.

Esto coincide con **SIMAS (1996, p. 28)** donde refleja que en las condiciones de género puede esperarse la independencia económica de las mujeres, a partir de dirigir el crédito a este sector, permitiendo que se involucren en actividades económicas activas, para crear cierta autonomía financiera dentro del hogar.

Compartir los gastos en la familia.

Las entrevistadas expresan que como mujeres tienen sus propios ingresos lo que les permite contribuir en los gastos de la familia, están concientes que la situación económica actual esta más difícil, la canasta alimenticia está más cara, compartiendo los gastos con sus maridos les ayuda un poco a solventar sus necesidades, la vida es un poco más fácil de llevar, han apoyado a sus hijos comprándoles ropa, zapatos, útiles para la escuela y tienen para darle un poco a sus hijos para el refrigerio, se sienten más importantes porque ya pueden aportar parte de sus ganancias en la manutención del hogar.

Lo anterior coincide con el estudio del Fideicomiso para el Desarrollo del Carácter Emprendedor de la Mujer (*Wómen.s Entrepreneurship Development Trust Fund, WEDTF*) en Zanzíbar, Tanzania, reporta también que mayores ingresos para la mujer benefician a los niños, particularmente en cuanto a educación, dieta, cuidado de la salud y prendas de vestir. De acuerdo a un informe de WEDTF, el 55% del aumento de ingresos de la mujer se utiliza para comprar artículos del hogar, 18% se dedica a la educación y 15% se emplea en ropa.

Algunas mujeres que son madres solteras expresaron que trabajan por sí solas, con el apoyo de sus hijos, el estar organizadas les ha permitido trabajar con el pequeño préstamo y han logrado cumplir sus metas y sueños. Han podido mandar a sus hijos a la escuela, han comprado sus útiles y equipos de trabajo, enseres domésticos y han arreglado un poco más sus viviendas, permitiéndoles vivir con un poco más de comodidades.

Concepción Polanco, madre soltera y con seis hijos en su poder, expresó lo siguiente:

*“...Tenía once años de estar trabajando como costurera debido a la escasez de trabajo, descubrí que había una organización FONDEMUC que estaba organizando grupos de mujeres, logramos formar un grupo de cinco mujeres llamado La Fe, recibimos charlas primero para darnos el primer préstamo, con éste comencé a comprar unas cuantas yardas de telas, ciperes, hilos, botones y elaboré unos
trajes y los vendía, con las ganancias logré cancelar el crédito y así (...) iba trabajando y aumentando mi negocio por lo que hoy en día logré cambiar mi trabajo y ahora tengo una fresquería y eso me genera mejores ingresos de lo cual me siento orgullosa por tener un trabajo digno y tenemos para nuestro pan de*

cada día. Con este pequeño negocio logré evitar que mis hijos anduvieran exponiéndose en la calle” (Entrevista a beneficiaria del barrio Pedro Joaquín Chamorro, 16 septiembre de 2008).

También mencionan que como generadoras de sus propios ingresos pueden decidir con mucha independencia en que invertir y gastarlos. Si desean comprarse cosas de uso personal para verse mejor, no tienen necesidad de pedirle a sus maridos, más bien se alegran cuando las ven cambiadas, más bonitas, por lo que se sienten más contentas ahora que han aprendido a trabajar gracias al proyecto.

Todo lo antes referido se relaciona con el estudio realizado por **Cheston (2004)** donde expresa que las mujeres tradicionalmente son responsables de proporcionar comida, ropa, mesadas para los hijos, y artículos de limpieza y cocina, el hecho de que una mujer gane un poquito de dinero para cubrir gastos del hogar no le merecerá necesariamente más respeto a los ojos de su esposo. Sin embargo, si ella gana suficiente como para ayudar a cubrir gastos típicamente a cargo del hombre, como mensualidades escolares, renta, muebles y transporte, entonces su poder de decisión generalmente aumenta en gran medida.

Ahorro

Las mujeres expresan que con el proyecto, además de aprender a administrar sus negocios han aprendido a ahorrar, nunca lo hicieron antes, que ha sido de muchísima importancia para ellas, ya que ese fondo les ha servido para atender cualquier emergencia o

necesidad, han hecho algunas pequeñas reparaciones a sus viviendas, para promociones de sus hijos, incluso hasta para pagar alguna cuota atrasada.

Para Lilliam Talavera del Fondo Comunal Rafaela Herrera: ***“Es importante porque eso que uno ahorra le puede servir para un futuro, le puede servir para cubrir los gastos de una enfermedad, de eso mismo uno puede pagar sus cuotas si no tiene”*** (Entrevista a beneficiaria del barrio Carlos Fonseca, 16 septiembre de 2008).

Mayor relevancia tiene aún cuando han logrado crear un fondo independiente, porque han ahorrado lo suficiente y con esto se han hecho préstamos a lo interno del grupo para aumentar su capital de trabajo, para apoyar a sus compañeras en alguna emergencia; por lo tanto definen sus propias políticas para pagar dicho préstamo.

Todo lo antes referido se relaciona con el estudio de **Robert (2003, p. 27)**, quien dice que: Un servicio importante que brindan las instituciones microfinancieras, además del crédito, es el ahorro. A través de esta herramienta se ayuda a la persona de bajos recursos a disminuir su vulnerabilidad a shocks externos, un seguro frente a las variaciones estacionales de sus ingresos y a desarrollar una planificación de los ingresos y gastos familiares en el tiempo. Es un medio para educar a la persona en la administración de sus ingresos. Muchas personas creen que la gente pobre no ahorra por que sus ahorros son en activos y no de la forma normal. Es por eso que es necesario que se les de la oportunidad de guardar su dinero de una forma más líquida, ya que

enfrentan las mismas demandas repentinas de dinero, igual que toda persona, por enfermedad, escuela y funerales.

En los aspectos negativos del proyecto señalaron que los plazos son muy cortos, los montos muy pequeños y los intereses los sienten un poco altos, que como se han puesto garantías en los grupos para asegurar el pago, algunas se han retirado por que carecen de ellas, a otras no les parece bien estarse reuniendo y que las cuotas les dicen que son mensuales y son cada 28 días, además pagar cuotas ajenas para no quedar mal en el grupo. También, que no se les ha brindado capacitaciones para mejorar los productos de las actividades que realizan orientadas a la repostería, costura, cocina y manualidades.

Sin embargo la presidenta del proyecto señaló lo siguiente:

“... Las políticas del proyecto van orientadas a desarrollar las capacidades socioeconómicas de las mujeres, por ello los intereses son bajos (...) es del 2% mensual a un plazo variado, de cuatro meses a un año... son a corto plazos, los montos que ofertamos van de 1500 a 12,000 córdobas netos, esto dependen de las capacidades de las beneficiarias para respaldar sus créditos...” (Entrevista a presidenta del Movimiento de Mujeres Nidia White, 10 septiembre del 2008).

Podemos decir que el proyecto está dirigido a promover el desarrollo integral de las mujeres en varias dimensiones (sociales, económicas y otras) y relacionando esto con las expresiones anteriores vemos que la tasa de interés es baja, lo único que los plazos son muy cortos y los montos bajos; como pudimos observar en las visitas realizadas en sus escenarios de trabajos hay mujeres que necesitan mayores financiamientos, porque han crecido económicamente en sus negocios y necesitan realizar otras inversiones para desarrollarse más.

Cuadro 1. Montos, tasas de interés y plazo de los créditos que el proyecto FONDEMUC ofrece a las mujeres beneficiarias.

Montos	Tasa de interés	Plazo
C\$ 1,500 – 12,000	2% mensual	4 meses a 1 año

El cuadro uno demuestra los montos, la tasa de interés y los plazos a los cuales pueden acceder las mujeres al momento de solicitar financiamientos crediticios.

Los requisitos para acceder a los créditos son: que las mujeres estén organizadas en grupos o en fondos comunales que pueden variar de 20 a 30 mujeres o bien en grupos solidarios pequeños de 5 a 10 mujeres; además ser del mismo barrio cada grupo, tener pequeños negocios o iniciativas microempresariales y copia de cédula, los cuales son accesibles y no requieren gran esfuerzo para gestionar los créditos. El tipo de crédito es para desarrollar pequeños negocios, en este caso es de carácter comercial.

Esto concuerda con lo expresado por **Kofi (2003, p. 2)** donde resalta que existe un debate sobre los efectos que causan sus servicios en el nivel de vida de las mujeres, ya que hay inquietudes y preocupaciones con respecto al endeudamiento de las mujeres más pobres, los altos costos del crédito para las mujeres, la falta de control de la mujer sobre el crédito y la falta de acceso a los recursos para las mujeres en términos generales para poder aprovechar el crédito otorgado y que sería el modelo recomendado; debe basarse en dos líneas estratégicas principales: una financiera enfocada hacia la consolidación del sector con el fin de brindar un servicio más eficiente y barato; que ofrezca productos financieros ajustados a las necesidades de las mujeres, y otra de tipo social que busca la articulación de los servicios financieros y no financieros, el control de las mujeres sobre el préstamo otorgado y su empoderamiento, como mecanismos para asegurar un impacto positivo como resultado de los servicios financieros.

5.3. Cambios significativos obtenidos en las beneficiarias a través del microfinanciamiento otorgado con el proyecto FONDEMUC.

La mayoría de las entrevistadas expresan que se sienten con una alta autoestima, se consideran con capacidad y con mayor decisión para avanzar en fortalecer sus pequeños negocios, así como una mayor capacidad para solicitar mayores montos y asumir sus obligaciones con mucha responsabilidad. Deciden en que gastar y como gastar los ingresos que le generan sus negocios.

Esto ratifica las contribuciones del estudio de **Cheston (2004)** donde refleja que el empoderamiento se refiere al *cambio, decisión y poder*. Es un proceso de cambio mediante el cual los individuos o grupos que tienen poco o

ningún poder adquieren el poder y la habilidad para tomar decisiones que afectan sus vidas. Las estructuras de poder quién lo tiene, cuáles son sus fuentes y cómo se ejercita afectan directamente las decisiones que las mujeres pueden tomar en sus vidas.

Las beneficiarias entrevistadas expresan que han perdido el miedo de hablar ya que cuando iniciaron en el proyecto, no podían expresarse, les daba pena, casi ni se relacionaban con los técnicos ni con sus compañeras pero ahora lo hacen muy bien, debido a que el préstamo ha sido otorgado en base a confianza fueron estableciendo paulatinamente lazos de amistad y hermandad entre los miembros de sus grupos.

Han desarrollado solidaridad en el grupo. Están organizadas, se tienen confianza, se visitan y se ayudan, son reconocidas como organización. También las ha ayudado mucho las actividades de convivencia que realizan como celebración de cumpleaños, cierres de ciclos, navidad, día de la madre, juego del amigo secreto y las actividades que son invitadas por el proyecto. Existe una estrecha relación con los habitantes de la comunidad, con las integrantes de sus grupos, con los técnicos del proyecto y sobre todo son bien reconocidos en la comunidad por su trabajo.

Lo antes referido concuerda con el estudio de **Redcamif** donde relata que se ha demostrado que si hay capacitación, se desarrollan y/o fortalecen habilidades de lectoescritura, manejo de empresas, al tiempo que mejora la confianza, autoestima y la seguridad, se pierde el temor de hablar en público y se cuenta con mayor voz de parte de muchos de los integrantes de estas redes de servicios, se mejora la capacidad de manifestarse, opinar y dialogar

en grupo y se construyen sujetos sociales capaces de influir en su futuro y el de sus comunidades.

Algunas de las entrevistadas expresaron que han involucrado a sus compañeros y sus hijos en el trabajo y estos les han permitido mejorar las relaciones intrafamiliares, hay muy buena comunicación, que aunque tengan sus propias fuentes de ingresos a veces es necesario tomar algunas decisiones compartidas con la familia, esto hace que el seno familiar esté más unido y fortalecido.

Para Doña Andrea Larios, Presidenta del Fondo Comunal La Nueva Sonrisa: ***“Es importante mi participación en la administración de los ingresos y en la toma de decisiones cuando es necesario la comparto con mi esposo, así se mejoran las relaciones en el hogar”*** (Entrevista a beneficiaria del barrio Pedro Joaquín Chamorro, 16 de septiembre de 2008).

Con el proyecto han aprendido a valorarse como personas, se han dado cuenta que ellas si pueden hacer cosas para cambiar sus vidas, que cuentan con la capacidad suficiente para enfrentar retos, han aprendido valores como responsabilidad, honestidad, respeto por los demás, disciplina y puntualidad en sus pagos, razones que las ha llevado a desarrollarse individualmente y hacer que el programa funcione con mucho éxito.

“Me siento importante y que soy útil en la vida, por que estoy trabajando bien. He aprendido

muchas cosas como administrar mi pequeño negocio y claro que mi experiencia es otra ahora, me siento con orgullo de asumir cargos”

así lo refirió la señora Marcia Vega del Fondo Comunal Rafaela Herrera (Grupo Focal realizado el 28 mayo de 2008).

Mencionan además que el microcrédito les ha permitido muchos cambios en sus vidas como cambios de actitudes, a través de las capacitaciones y charlas sobre género, no violencia y autoestima que les han impartido sienten que son capaces de defender sus derechos como mujeres, que tienen derecho a participar, a gestionar y a expresar sus opiniones, cambios que los han logrado en la interacción con los miembros de sus grupos y en trabajo de acompañamiento de los técnicos.

Doña Josefa Espinales, Presidenta del Fondo Comunal Jesús de la Buena Esperanza de Barrio Gilberto Romero, relata: ***“Si como personas hemos cambiado mucho, sobre todo de actitudes. Hablamos sobre la miseria que teníamos antes, socialmente hemos visto cambios en nuestros hogares y con esos préstamos nos hemos levantado poco a poco”,*** coincidiendo con las palabras de doña María Esther Rodríguez, Presidenta del Fondo Comunal Estrella de la Buena Esperanza quien

dice: “El proyecto nos ha enseñado muchas cosas buenas, como aprender a tener paciencia, a querernos como integrantes del grupo y otras cosas, más que todo en el comportamiento de nosotras mismas, somos mujeres que nos apreciamos por el trabajo que hacemos, que podemos hablar y pedir que se nos atiendan nuestras necesidades” (Grupo Focal realizado el 28 mayo de 2008).

Las mujeres entrevistadas dirigentes de los Fondos Comunales expresaron que con el proyecto han aprendido a dirigir sus grupos, a gestionar tanto sus fondos con el proyecto como en otras instituciones, tiene experiencias en gestiones bancarias, que sus compañeras las ven como líderes y las apoyan, sobre todo las respetan y sienten que están bien representadas, han aprendido a administrar sus fondos, tienen mayores conocimientos debido a que los promotores les han enseñado como realizar su trabajo, y han tenido muchos cambios en sus roles como mujeres ya no se dedican solo a cuidar a sus hijos, también aportan su fuerza de trabajo para obtener más ingresos.

Lo antes descrito queda ratificado con las observaciones aplicadas en los escenarios donde las mujeres están participando voluntariamente; se vió su participación en talleres y foros realizados por IPADE, Salud Sin Límites, Centro de Salud Carlos Centeno y Movimiento de Mujeres. Se observó que se reúnen en grupo promedio de 20 mujeres para gestionar sus financiamientos.

Esto coincide con los posiciones de **Cheston (2004)** donde menciona que en la síntesis del estudio realizado por Jennefer Sebstad y Monique Cohen demostró que los grupos [de préstamo] permiten a las mujeres conocer a otras mujeres así como darse a conocer; lo que constituye un forum para el liderazgo en el aprendizaje y la destreza de hablar en público; así como la base del desarrollo de la confianza, la amistad y la asistencia financiera. Aunque los niveles de control varían de acuerdo a la metodología, en muchos de los casos, se requiere que las mujeres desarrollen y usen sus destrezas para persuadir y en la dinámica de grupos, para ejercitar la autoridad y para exigir el respeto de los demás, algunas de ellas por primera vez en sus vidas.

VI. CONCLUSIONES

El estudio fue dirigido a analizar la contribución socioeconómica del proyecto de microcrédito FONDEMUC ha otorgado a grupos de mujeres pobres, durante los primeros tres años de ejecución y basados en los resultados obtenidos se pueden verter las siguientes conclusiones:

1. La Metodología de Bancos Comunales (Fondos Comunales) es una buena forma de brindar alternativas de organización y atención con servicios financieros y no financieros a los sectores más vulnerables logrando así, el empoderamiento de las mujeres que es perceptible en la mayoría de los grupos organizados.
2. Con el proyecto las beneficiarias han adquirido nuevos conocimientos referentes a organización, al cuidado de su salud, defensa de sus derechos y participación en procesos de desarrollo comunitario.
3. El proyecto de Micro crédito ha permitido el desarrollo de actividades económicas de subsistencia y pequeños negocios, pequeños pero significativos, avances en los niveles de independencia económica de las mujeres, generación de autoempleo, lo cual ha traído consigo una mayor participación de las mujeres de las relaciones de poder en la familia.
4. Las políticas de crédito no están ajustadas a las demandas y necesidades de las beneficiarias puesto que requieren montos mayores, plazo más

largos y diferentes modalidades de pago, de acuerdo a las actividades que realizan esto no les ha permitido la rentabilidad deseada de sus negocios.

5. Las capacitaciones han contribuido a desarrollar habilidades de liderazgo en las mujeres, capacidad para dirigir y gestionar, elevar el nivel de autoestima, práctica de valores y mejoramiento de la relaciones con la comunidad.
6. Otro de los avances más significativos, es que las mujeres que tienen iniciativas micro empresariales, las cuales dieron como resultado el desarrollo de pequeños negocios bajo el reto de compromisos con rentabilidad.

VII. RECOMENDACIONES

A la Junta Directiva y Gerencia del proyecto:

1. Ajustar sus políticas crediticias con montos, plazos y formas de pago diferenciados de acuerdo a la capacidad de pago de las mujeres y de esta manera lograr una mayor satisfacción por los servicios brindados y permitiendo el incremento en las utilidades de los pequeños negocios, pero sin afectar la rentabilidad del programa.
2. Dotar de capacidades a las mujeres en el mejoramiento de sus productos, mercadeo y creación de redes empresariales para facilitar el desarrollo de sus negocios, como una respuesta justa a sus demandas.
3. Establecer alianzas con otras organizaciones dedicadas a promover la comercialización y el desarrollo empresarial a nivel municipal.
4. Continuar con el acompañamiento a las mujeres y con las capacitaciones en temas sociales por parte del personal, ya que habrán nuevas beneficiarias que integren los Fondos Comunes.

A la Asociación de Mujeres Nidia White:

5. Garantizar la sostenibilidad del proyecto y analizar las posibilidades de la creación y conversión de una cooperativa de ahorro y crédito para las mujeres caribeñas y de esta forma garantizar la continuidad del programa y brindar otros servicios financieros que garanticen su transformación integral.

A las beneficiarias:

6. Que continúen aplicando los conocimientos adquiridos mediante las capacitaciones brindadas por FONDEMUC en sus pequeños negocios, en sus hogares, en el barrio y en el municipio para que trasciendan más allá.
7. Que compartan sus experiencias y sus logros con otras mujeres pobres y desempleadas del municipio, para busquen alternativas, financiamiento, asesoría y de esta manera puedan crear sus propias fuentes de trabajo.

A las Instituciones Financieras:

8. Aprovechar estos espacios para desarrollar sus proyectos sociales ya que se encuentran grupos de mujeres con buen nivel organizativo y que han desarrollado cierto nivel de liderazgo.

VIII. LISTA DE REFERENCIAS

1. Asociación Regional de Mujeres Nidia White (2005). *Proyecto NIC A35*. Nicaragua, P: 15.
2. Barquero, Francisco. (2004). *Empoderamiento de Mujeres de Waslala*. 1era. Ed. Managua, P: 141.
3. Cheston, Susy (2004). *Microcrédito y Empoderamiento*, [en línea]. Disponible en: www.microcreditsummit.org/paper/sp-cheston/kuhn-ew. [2007, 10 de septiembre].
4. Deugd, Michelle (2002). *Microfinanzas y Género en Nicaragua*, [en línea]. Disponible en: www.cedla.uva.nl/20_events/PDF_files_news/wto/microkrediet/Microfinanzas%20y%20género%20en%20Nicargua. [2007, 10 de septiembre].
5. Espinoza, M. (2002). *Modulo de Contabilidad*. Edición. Managua, Nicaragua. P: 15.
6. 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.
7. Instituto Americano para el Desarrollo Empresarial, IADE (2006). *Tecnologías de concesión y análisis de crédito*. Managua, Nicaragua. Universidad Americana. P. 80.
8. Kofi, Annan (2003). *El Microcrédito*, [en línea]. Disponible en: www.cedla.uva.nl/20-event/pdf-files-new/wto/microcredit/microfinanzas. [2007, 10 de septiembre].

9. Lacayo, Roberto (s/f). *Economía familiar*. Disponible en línea <http://es.wikipedia.org/wiki/ingreso>.
10. Mairena, Eileen (2005). *Empoderamiento: El empoderamiento para garantizar la plena, activa y propositiva participación de las mujeres indígenas y el fortalecimiento del liderazgo*. 1ª Edición. Managua, Nicaragua. URACCAN. P: 99.
11. Nelson, Candace (1998). *Bancos comunales. La práctica mundial*. México. P 110.
12. Programa de Naciones Unidas PNUD. (2005). *Informe de Desarrollo Humano de las Regiones Autónomas de la Costa Caribe*. 1ra. Edición. Nicaragua, P: 365.
13. Redcamif. (2005). *Revista de Microfinanzas, Género y Empoderamiento en Centroamérica*. Volumen 2. P: 68.
14. Robert, Andrés (Octubre 2003). *El microcrédito y su Aporte al Desarrollo Económico*. Argentina P: 7.
15. SIMAS (Febrero 1996). *Sistemas Financieros No Convencionales*. Managua, Nicaragua. P: 28.
16. URACCAN (2002). *Memoria de Microfinanciamiento*. Managua, Nicaragua. P: 65.
17. Zamor, Ronie; Morín, Sonia; Aviles, Ana (2003). *Metodología de Crédito en Instituciones con Predominancia de Clientes Mujeres*. Managua, Nicaragua, P: 2

IX. ANEXOS

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS
DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN

ANEXO 1.

**Guía de entrevistas dirigidas a las presidentas de
fondos comunales.**

Objetivo:

Recopilar información sobre los beneficios sociales y económicos que han recibido las beneficiarias del proyecto Fondo de Desarrollo de la Mujer Caribeña (FONDEMUC) en el área urbana del municipio de Siuna.

Datos generales:

Barrio: _____ Fecha de
aplicación: _____

Nombre _____ del _____ Fondo _____ Comunal:

Entrevistador: _____ Hora:

Preguntas:

- 1) ¿Qué ha significado para usted estar organizadas en un fondo comunal?
- 2) ¿Qué ha significado para usted ser representante de su fondo comunal?
- 3) ¿Cuáles son los cambios que le genera en la vida estar organizadas, como mujeres, en el hogar y en su comunidad?
- 4) ¿Cuáles son los beneficios que les brinda el programa a las mujeres de su grupo?

- 5) ¿Qué otros beneficios han obtenido del proyecto, les ha permitido generar relaciones con otros actores?
- 6) ¿Cómo valora usted el trabajo de su fondo comunal?
- 7) ¿Cómo valora usted las políticas de crédito, atienden a sus demandas? ¿Por qué? (Montos, plazos, formas de pago, intereses, etc.)
- 8) ¿Cuál es la importancia de ahorrar?
- 9) ¿Ha observado cambios de actitud en las beneficiarias de su fondo comunal? ¿Cuáles?
- 10) ¿Qué otros servicios les ha brindado el proyecto?
- 11) ¿Cuál es la opinión de las personas de su comunidad acerca del trabajo del fondo comunal?
- 12) ¿Cuáles son los aspectos negativos del proyecto?

¡Un millón de gracias!

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS
DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN

ANEXO 2.

Guía de entrevistas dirigidas a las beneficiarias.

Objetivo:

Recopilar información sobre los beneficios sociales y económicos que han recibido las beneficiarias del proyecto Fondo de Desarrollo de la Mujer Caribeña (FONDEMUC) en el área urbana del municipio de Siuna.

Datos generales:

Barrio: _____ Fecha de
aplicación: _____
Nombre _____ del _____ Fondo _____ Comunal: _____
Entrevistador: _____ Hora: _____

Preguntas:

- 1) ¿Qué ha significado para usted estar organizadas en un fondo comunal?
- 2) ¿El programa le ha servido para generar algún cambio en su vida personal, en su hogar y en su comunidad? ¿Cuáles?
- 3) ¿Cómo se encuentran las relaciones familiares a partir de que recibió el microcrédito, comparándolas con la manera de relacionarse anterior a éste?
- 4) ¿Ha mejorado el acceso a los servicios básicos a partir de la obtención del microcrédito? ¿Cómo?

- 5) ¿Cuáles han sido los cambios en su situación económica y social a través del microcrédito?
- 6) ¿Cuál es su participación en la toma de decisiones y en la administración de los ingresos de la familia?
- 7) ¿Cómo se valora usted como mujer beneficiaria de este proyecto, cree que ha adquirido experiencias y conocimientos nuevos, o cambios en su comportamientos personal?
- 8) ¿Cómo valora usted las políticas de crédito, atienden a sus demandas? ¿Por qué? (Montos, plazos, formas de pago, intereses, etc.)
- 9) ¿Cuál es la importancia de ahorrar?
- 10) Además del microcrédito, ¿Qué otros servicios les ha brindado el proyecto?
- 11) ¿Existe alguna otra cosa importante que haya aprendido o experimentado con el proyecto?
¿Cuáles?
- 12) ¿Cuáles son los aspectos negativos del proyecto?

¡Un millón de gracias!

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS
DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN

ANEXO 3.

**Guía de preguntas del Grupo Focal realizado con las
beneficiarias.**

Objetivo:

Recopilar información sobre los beneficios sociales y económicos que han recibido las beneficiarias del proyecto Fondo de Desarrollo de la Mujer Caribeña (FONDEMUC) en el área urbana del municipio de Siuna.

Datos generales:

Lugar de realización: _____ Fecha de
realización: _____

Participantes: _____ Hora:

Realizado por: _____

Preguntas:

- 1) ¿Cuáles son los beneficios sociales que han recibido del proyecto FONDEMUC?
- 2) ¿Cuáles son los beneficios económicos que han recibido del proyecto?
- 3) ¿Les han servido las capacitaciones que les ha ofrecido el proyecto? ¿De qué forma?
- 4) ¿Qué cambios sociales y económicos han obtenido?
- 5) ¿Cómo han mejorado sus pequeños negocios?
- 6) ¿Cómo contribuyen a los gastos de las familias?
- 7) ¿Cómo son las relaciones familiares en sus hogares?

- 8) ¿Cuáles son los problemas que han obtenido con los pequeños préstamos? ¿Cómo los han resueltos?
- 9) ¿Cómo están organizadas? ¿Con qué fin se organizan?
- 10) ¿Cuál es la participación de ustedes en el barrio y el municipio?

¡Un millón de gracias!

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS
DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN

ANEXO 4.

**Guía de entrevistas dirigida a Presidenta del Movimiento
de Mujeres Nidia White.**

Objetivo:

Recopilar información sobre la contribución social y económica del Proyecto FONDEMUC en las beneficiarias del área urbana del municipio de Siuna, RAAN.

Datos generales:

Fecha de aplicación: _____ Hora: _____

Entrevistador: _____

Preguntas:

1. ¿De dónde nace la idea del proyecto?
2. ¿Cuáles son los objetivos del proyecto?
3. ¿Cuáles son los componentes o servicios que presta el proyecto?
4. ¿Cuáles son las políticas del crédito?
5. ¿Qué metodología utilizan para la distribución del crédito?
6. ¿Cuáles son los resultados obtenidos a la fecha?
7. ¿Cuáles son sus valoraciones sobre el impacto del proyecto?
8. ¿Han realizado evaluaciones con las beneficiarias?

9. ¿Brinda asesorías y capacitaciones a las beneficiarias? ¿De qué tipo?
10. ¿Tiene planes de ampliarse o brindar otros servicios a las mujeres?
11. ¿Cuál es la visión del proyecto a corto, mediano y largo plazo?
12. ¿Cree usted que los préstamos les ha servido a las mujeres para llevar cambios en sus hogares? ¿Por qué?

¡Un millón de gracias!

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS
DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN

ANEXO 5.

**Guía de observación para pequeños negocios y hogares
de las beneficiarias del proyecto FONDEMUC.**

Objetivo:

Observar el proceso de mejoramiento en los hogares y pequeños negocios de las beneficiarias del proyecto FONDEMUC a fin de complementar la información del estudio.

Datos generales:

Barrio: _____ Fecha de
aplicación: _____
Nombre del Fondo Comunal: _____
Beneficiaria: _____
Observador: _____ Hora:

Aspectos a observar:

1. Estado actual de la vivienda.
2. Productos que ofrecen en el pequeño negocio.
3. Actividades que realizan en el pequeño negocio y en el hogar.

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS
DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN

Anexo 6. Fotografías en diferentes escenarios de las beneficiarias del proyecto FONDEMUC.



Foto 1. Representantes de Fondos Comunales participando en taller de capacitación. Tomada por Fausto Rayo Montoya el 08 de Marzo de 2008.



Foto 2. Grupo Solidario "La Fe" del Barrio Pedro J. Chamorro recibiendo desembolso de préstamo. Tomada por Fausto Rayo Montoya el 23 de Junio de 2008.



Foto 5. Presidenta del Fondo Comunal Estrella de la Buena Esperanza del barrio Olivero elaborando sus productos. Tomada por Fausto Rayo Montoya el 21 de Abril 2008.



Foto 6. Beneficiaria del Fondo Comunal Buena Esperanza trabajando en Sastrería. Tomada por Fausto Rayo Montoya el 31 de octubre del 2008.

UNIVERSIDAD DE LAS REGIONES AUTÓNOMAS
DE LA COSTA CARIBE NICARAGUENSE
URACCAN

Anexo 7.

Glosario de términos.

FONDEMUC Caribeña.	Fondo de Desarrollo de la Mujer
IMF	Instituciones Microfinancieras.
ASOMIF	Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas.
FINCA	Fundación para la Asistencia Internacional Comunitaria.
PROMUJER	Programa para el Desarrollo de la Mujer.
CARUNA	Caja Rural Nacional.
FUNDESER	Fundación para Desarrollo Socioeconómico Rural.
BANEX	Banco del Éxito.
PRESTANIC	Fondo Nicaragüense para el Desarrollo Comunitario.
ACODEP	Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Microempresa.
BANCENTRO	Banco de Crédito Centroamericano.
BANPRO	Banco de la Producción.
RAAN	Región Autónoma Atlántico Norte.
UNCDF	Unidad Especial para las Microfinanzas.
WEDTF Trust Fund.	Womens Entrepreneurship Development
REDCAMIF	Red Centroamericana de Instituciones de Microfinanzas.

PNUD
WEP
ONG
SAT
UNIFEM
Women.
IADE
Empresarial.

Programa de Naciones Unidas.
Womens Empowement Project.
Organismos no Gubernamentales.
Sinapi Aba Trust
United National Development Fund For
Instituto Americano para el Desarrollo