

CDR Centro de Estudios para el Desarrollo Rural
ULA Universidad Libre de Amsterdam

**Enfoque de Género
en Microfinanzas**

Nicaragua

Informe de Misión para
La Embajada Real de los Países Bajos en Nicaragua

Michelle Deugd
San José, Costa Rica
Diciembre , 2002

Resumen

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. Este informe pretende sistematizar las percepciones y las experiencias que existen en torno al tema “género y microfinanzas” tanto en el ámbito de estos programas, como en la cooperación internacional y el gobierno, basándose en entrevistas y literatura sobre el tema. A través del análisis de la información se han identificado ideas, metodologías y modelos que podrían contribuir a mejorar la orientación de los servicios financieros brindados a las mujeres.

El propósito del estudio es investigar la diferencia de servicios financieros requeridos por mujeres en comparación con hombres, y de investigar la aplicación del conocimiento de mejores prácticas del continente Latinoamericano a Nicaragua. Se reconoce que la combinación entre servicios no-financieros y financieros para las micro y pequeñas empresas es la clave para lograr éxito, pero para fines de enfoque y para restringir el alcance, el presente trabajo se concentrará básicamente en los servicios financiero.

El suministro de servicios financieros a empresarios y productores de bajos ingresos ha sido reconocido como un medio efectivo para afrontar la pobreza y fomentar un desarrollo económico amplio. Sin embargo, a pesar de la posible contribución de los servicios financieros en el mejoramiento de la situación y el empoderamiento de la mujer, este proceso no ocurre de forma automática. En muchos casos los beneficios pueden ser marginales e incluso se puede desempoderar a las mujeres (Mayoux, 2000). Para reflexionar sobre los posibles efectos positivos y negativos de los servicios financieros se compararon tres paradigmas: el paradigma de la auto-sostenibilidad – que pone énfasis en los elementos financieros con el objetivo final de crear programas grandes, rentables y totalmente independientes desde el punto de vista económico-, el paradigma del alivio de la pobreza –con énfasis en el desarrollo comunitario, en términos que van más allá de los ingresos comerciales para abarcar mayores capacidades y opciones, y reducir la vulnerabilidad de las personas pobres-, y el paradigma feminista – en donde se promueva el microfinanciamiento como un punto de entrada en el contexto de una estrategia más amplia para el empoderamiento económico y sociopolítico de las mujeres que se centra en la sensibilidad de género y la organización feminista.

Independientemente del paradigma que sea aplicado, el mayor reto de las Microfinancieras es buscar el balance adecuado entre la sostenibilidad, el impacto y el alcance, en relación con su misión. Las IMF deberían ajustar sus herramientas de monitoreo a esta misión, de tal forma que si se plantea una misión de carácter social, debería tener la posibilidad de evaluar hasta qué grado se ha cumplido con el cambio social que se ha propuesto.

La literatura internacional reporta que la mujer representa entre el 60-70% de la clientela de las IMF al nivel mundial. En el debate internacional con respecto al tema de microfinanzas y género destaca la discusión sobre la importancia de ofrecer servicios integrales, para evitar un impacto negativo y para asegurar el empoderamiento de la mujer. Otro tema de discusión es el pertinente al control del crédito otorgado a la mujer, ya que según la literatura en algunos casos hasta el 60 % de los hombres controlan y utilizan el crédito otorgado a la mujer.

En la literatura internacional hay básicamente tres elementos que llaman la atención con respecto al género y microfinanzas:

- En primer lugar las experiencias exitosas se caractericen por haber logrado una sostenibilidad financiera por un lado, ofreciendo un servicio accesible y relativamente barato por otro lado, a través del aprovechamiento de economías de escala, la especialización en servicios financieros y por medio del diseño de productos ajustados al grupo meta, las mujeres más pobres.

- En segundo lugar muchas experiencias en el ámbito internacional se basan en la formación de grupos o aplican políticas que permiten la garantía solidaria.
- En tercer lugar, en muchos de estos casos las IMF buscan combinar servicios financieros y no financieros, a través de departamentos dentro de la misma institución o mediante alianzas, con el fin de brindar un servicio integrado y lograr así un mayor impacto en la clientela atendida.

También en Nicaragua la mujer representa gran parte de la clientela de las microfinancieras. No obstante, los montos otorgados a las mujeres son más bajos que aquellos otorgados a los hombres. Hasta cierta medida esto corresponde a la realidad que la mujer está insertada en sectores de la economía menos dinámicos y con menos remuneración, y que ella tiene menos garantías para respaldar préstamos de montos más altos. Pero aún bajo circunstancias iguales, las solicitudes para montos mayores por parte de las mujeres son más cuestionadas que las de los hombres. Según los resultados de varios estudios de impacto la mujer está menos conforme con los montos recibidos en comparación al hombre, indicando la importancia de revisar cómo aumentar los montos en los casos que ella tiene los respaldos y el potencial para utilizarlo.

En vista de las experiencias internacionales y nacionales se puede plantear que para la aplicación de un enfoque de género en las microfinancieras el mayor reto es buscar el desarrollo de un modelo que procure balancear tanto la eficiencia y la auto-sostenibilidad financiera de las Instituciones Microfinancieras, como la integridad y la sinergia de los servicios ofrecidos a los clientes, para asegurar sostenibilidad, alcance e impacto de los servicios brindados. Para ello se deberían realizar acciones en diferentes niveles, básicamente en función de dos líneas estratégicas.

Una primera línea financiera enfocada hacia la sostenibilidad financiera y la consolidación del sector con el fin de brindar un servicio más eficiente y barato. Como punto central de esta línea los IMF deberían de buscar mecanismos para bajar costos y lograr mayor eficiencia, de tal forma que la mujer pueda acceder a fondos crediticios más baratos y más ajustados a sus demandas. Además, en este contexto necesario analizar las posibilidades de aprovechar la economía de escala, a través de la formación de una red con compromisos claros y revisar las posibilidades de la fusión de varias intermediarias financieras enfocadas hacia la mujer. La cooperación internacional debería jugar un papel clave en facilitar e inducir en este proceso.

Una segunda línea con enfoque social debería buscar la articulación de los servicios financieros y no financieros, como mecanismos para asegurar un impacto positivo como resultado de los servicios financieros. Para ello se recomienda promover la formación de alianzas estratégicas entre instituciones microfinancieras e instituciones que capaciten a la mujer, ambas especializadas en sus servicios. En este contexto el reto es ofrecer un servicio integral a una misma persona, de tal forma que el conjunto de servicios brindados le apoyen a salir del círculo vicioso que le limita el acceso a recursos y la mantiene en actividades poco remunerables. El rol de la cooperación internacional en este contexto debería ser el de un facilitador de este proceso de formación de alianzas. Esto implica orientar las negociaciones, financiar pilotajes y evaluar de efectividad de las mismas, en vista de sus costos por un lado y el impacto logrado por otro lado, evaluando tanto los cambios al nivel de vida, como con respecto al empoderamiento y el control sobre los recursos.

Es importante enfatizar que las IMF tienen que rendir cuentas y ser evaluadas con base en la misión que se han propuesto y dentro de este contexto no se justifica un mal desempeño financiero, ni el asistencialismo. Diferentes experiencias dentro y fuera de Nicaragua han demostrado que es posible y necesario otorgar préstamos a mujeres pobres bajo condiciones de mercado, para evitar la distorsión del mismo y más bien aportar a la formación de una economía saludable. Por tanto, el subsidio debería limitarse a las etapas de la formación institucional y para el arranque de las IMF.

Al nivel de las microfinancieras se debería empezar con la revisión del manejo de los recursos humanos y la sensibilización del personal. En este contexto la cooperación internacional podría ser un actor clave en el proceso del desarrollo institucional.

Al nivel externo las entidades microfinancieras deberían buscar la eficiencia y la integración del mercado. Esto requiere el desarrollo de productos que se adapten a las necesidades de su clientela, lo cuál implica, en el caso de las mujeres, desarrollar productos que se ajustan tanto a sus necesidades productivas como reproductivas. Para el desarrollo de dichos productos y otras herramientas se deberían realizar estudios de mercados, eventos participativos, pilotajes y validaciones. El buen desempeño de las mujeres, registrado por todas las microfinancieras entrevistas, permita ir buscando y probando modalidades que permitan paulatinamente y dentro de las capacidades de ellas, ir incrementando los montos prestados.

Para conocer el efecto del trabajo de las IMF y sus aliados es primordial realizar estudios de impacto, evaluar la modalidad y discutir tanto los resultados positivos como negativos, para ir ajustando y mejorando el modelo y las herramientas aplicadas, proceso que debería ser facilitado y promovido por la cooperación internacional.

En este contexto el gobierno y las diferentes redes que existen al nivel del país, también juegan un papel fundamental para fomentar las experiencias y promover el intercambio y la reflexión, a través de plataformas de discusión. Por otro lado el gobierno debería impulsar la creación de un marco legal que permita fomentar el ahorro, un servicio financiero importante para la mujer.

Índice

1. INTRODUCCIÓN	6
2. MARCO TEÓRICO	7
2.1 EL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES Y EL MICROFINANCIAMIENTO.	8
2.2 EL BALANCE ENTRE CRITERIOS FINANCIEROS Y CRITERIOS SOCIALES	9
3. SITUACIÓN ACTUAL	12
3.1 DEBATES INTERNACIONALES Y EXPERIENCIAS LOCALES.....	12
3.1.1 <i>Debates y reflexiones al nivel mundial</i>	12
3.1.2 <i>Experiencias en Latinoamérica</i>	12
3.2 MUJER, EMPLEO Y MICRO-FINANZAS EN NICARAGUA	17
3.2.1 <i>El papel de la mujer en la economía Nicaragüense</i>	17
3.2.2 <i>Microfinanzas y género en Nicaragua</i>	18
3.2.3 <i>Impacto identificado en el mejoramiento del nivel de vida de las mujeres</i>	22
3.2.4 <i>Combinación de Servicios Financieros y Servicios No Financieros</i>	28
3.2.5 <i>Crédito grupal</i>	29
4. DESARROLLO DE INSTRUMENTOS POLÍTICOS.....	30
4.1 CREACIÓN DE UNA SITUACIÓN DONDE TODOS GANAN	30
4.2 COORDINACIÓN INTERINSTITUCIONAL	34
4.3 POLÍTICAS DE LA AGENCIA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL	36
4.4 INSTRUMENTOS AL NIVEL DE LAS MICROFINANCIERAS	38
4.4.1 <i>Al interno de las instituciones</i>	38
4.4.2 <i>Definición de indicadores</i>	39
4.4.3 <i>Políticas crediticias y el desarrollo de productos especiales</i>	39
4.4.4 <i>Disminuir barreras de entrada</i>	41
4.4.5 <i>Sistematizar experiencias crédito grupal</i>	42
4.5 POLÍTICAS DEL ESTADO	42
5. CONCLUSIONES.....	44

1. Introducción

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. Este informe pretende sistematizar las percepciones y las experiencias que existen en torno al tema “género y microfinanzas” tanto en el ámbito de estos programas, como en la cooperación internacional y el gobierno, basándose en entrevistas y literatura sobre el tema. A través del análisis de la información se han identificado ideas, metodologías y modelos que podrían contribuir a mejorar la orientación de los servicios financieros brindados a las mujeres.

La economía nicaragüense vive una crisis económica relacionada con la lenta reconversión tecnológica de su sistema productivo y la baja de los precios internacionales de sus productos de exportación (crisis en cadena del café, banano, caña, entre otros). Esta situación se ha traducido en graves efectos para sectores de la banca comercial. Lo anterior en combinación con algunas acciones fraudulentas ha causado la quiebra de cinco bancos comerciales privados. Relacionado con la crisis en el sistema bancario, la abundante presencia de agencias cooperantes y préstamos canalizados a través de la banca de segundo piso, se ha desarrollado una oferta creciente de recursos de crédito por la vía de Intermediarias Micro-Financieras (IMF), canalizada hacia sectores marginales en áreas urbanas y en menor grado en rurales.

En la actualidad, las IMF y los Programas de crédito constituyen parte importante del servicio crediticio a los pequeños y medianos empresarios y los pequeños productores. Los servicios financieros que ofrecen estas entidades son cruciales para facilitar el desarrollo de oportunidades de estos sectores, y de ese modo contribuyen al desarrollo y crecimiento económico del país. La participación de las mujeres en los Programas microfinancieros es relativamente alta. En las zonas urbanas y rurales la clientela femenina representa el 59% y 38% respectivamente (Agurto y Guido 2001), producto de la concentración de mujeres en el sector informal. Las múltiples responsabilidades de las mujeres y su nivel educativo -relativamente bajo- le impide el acceso al sector bancario formal, donde la representación de la mujer es menor.

Sin embargo, las mujeres acceden al 42 % de los fondos en el sector urbano y 17 % en el sector rural, reflejando la brecha que existe entre los montos otorgados a mujeres y a hombres. Las 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.

Este estudio tiene el propósito de investigar la diferencia de servicios financieros requeridos por mujeres en comparación con hombres, y de investigar la aplicación del conocimiento de mejores prácticas del continente Latinoamericano a Nicaragua. Se reconoce que la combinación entre servicios no-financieros y financieros para las micro y pequeñas empresas es la clave para lograr éxito, pero para fines de enfoque y para restringir el alcance, el presente trabajo se concentrará básicamente en los servicios financiero (Ver términos de referencia en el Anexo 1).

A través de este informe se espera dar un nuevo impulso a la discusión sobre el tema en cuestión, aun cuando para algunas personas este causa cierto cansancio y la sensación de seguir hablando de ello sin poder llegar a acciones concretas. No obstante, es importante destacar que durante este estudio se ha identificado cierto avance en la concretización de la aplicación de un enfoque de género efectivo y eficiente que da expectativas positivas en torno al crédito y la mujer Nicaragüense.

Este informe consta de 5 secciones. La segunda presenta el macro lógico utilizado para organizar y analizar el contenido de las entrevistas y la literatura. La tercera describe la situación actual con respecto a las experiencias en el continente seguido por las experiencias en Nicaragua. La cuarta sección presenta el desarrollo de instrumentos políticos en tres niveles, basándose en dos líneas estratégicas: una línea financiera enfocada hacia la consolidación del sector con el fin de brindar un servicio más eficiente y barato para las mujeres y una línea 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. La quinta y última sección despliega algunas conclusiones y recomendaciones.

2. Marco teórico

El suministro de servicios financieros a empresarios y productores de bajos ingresos puede ser el medio más efectivo para afrontar la pobreza y fomentar un desarrollo económico amplio. El disponer de servicios financieros da a las personas de bajos ingresos los medios para incrementar sus activos, mejorar sus estándares de vida y sus roles en la reestructuración de la sociedad.

Al nivel mundial, la mayoría de las personas pertenecen al sector de bajos recursos y parte importante de estas son mujeres. Adicionalmente, las mismas son autoempleadas o trabajan en pequeñas o micro empresas. Es poco probable que el empleo en el sector formal crezca lo suficiente para que esta situación cambie en el transcurso de los próximos años. Si se quiere reducir la pobreza y desarrollar el potencial económico de la mayoría es necesario financiar las actividades económicas de las personas de bajos recursos (Women's World Banking, 1995).

Cuando los empresarios y productores de bajos recursos tienen acceso a servicios financieros a tasas del mercado y que responden a sus necesidades, estos repagan sus préstamos y emplean las ganancias para incrementar sus activos y mejorar sus condiciones de vida. El aumento en los ingresos, especialmente en manos de las mujeres, se invierte en salud, educación y vivienda, creando una nueva demanda significativa de bienes y servicios. Las empresarias de bajos ingresos utilizan los ahorros para crear redes fiables de seguridad social para sus empresas familiares (Women's World Banking, 1995). Además, se asume que el Microcrédito es una herramienta efectiva para el empoderamiento económico y social de sus clientes, especialmente para la mujer, debido al desarrollo de sus actividades empresariales.

Sin embargo, a pesar de la posible contribución de los servicios financieros en el mejoramiento de la situación y el empoderamiento de la mujer, este proceso no ocurre

de forma automática. En muchos casos los beneficios pueden ser marginales e incluso se puede desempoderar a las mujeres (Mayoux, 2000).

En este capítulo se introducen conceptos que permiten la reflexión sobre los efectos positivos y negativos para clientela femenina de los Servicios Financieros, resumiendo los debates alrededor del tema. Los conceptos presentados a continuación conformarán la base para analizar los resultados del estudio de la literatura y entrevistas.

2.1 El empoderamiento de las mujeres y el Microfinanciamiento.¹

Muchas organizaciones de mujeres en el mundo entero han incluido un componente de crédito y ahorro, como medida para incrementar los ingresos de las mujeres. Existe gran variedad entre los Programas Microfinancieros en cuanto a perspectivas y objetivos. Recientemente ha habido una aparente convergencia de políticas, terminología y preocupaciones comunes alrededor de la sostenibilidad, la participación y el empoderamiento a medida que las agencias donantes y las ONG han intentado responder a sus críticos y los activistas han entablado un diálogo constructivo. Sin embargo, por debajo del aparente consenso actual, es posible identificar tres “paradigmas” contrastantes con diferentes objetivos y percepciones subyacentes, así como diferentes prescripciones y prioridades de políticas con relación al propio microfinanciamiento y a la política de género:

El paradigma de la autosostenibilidad financiera (a menudo llamado el enfoque de los sistemas financieros o el enfoque de la sostenibilidad) es un esfuerzo por insertar los temas del alivio de la pobreza y el empoderamiento en la agenda neoliberal. Este paradigma es la base de los modelos de microfinanciamiento promovidos desde mediados de los 80, por la mayoría de las agencias donantes y de las directrices de Mejores Prácticas que se promueven en las publicaciones de USAID, el Banco Mundial, el PNUD, el CGAP y la Campaña de la Cumbre del Micro Crédito. El objetivo final son programas grandes, que sean rentables y totalmente independientes desde el punto de vista económico, en competencia con otras instituciones bancarias privadas, y capaces de recaudar fondos de los mercados financieros internacionales en lugar de depender del financiamiento de las agencias de desarrollo. El principal grupo meta, a pesar de lo que se dice sobre favorecer a los más pobres,² son los “pobres financiados por el banco”, o sea, pequeños empresarios y productores. Las discusiones se han centrado en el establecimiento de tasas de interés para cubrir los costos, la separación del microfinanciamiento de otras intervenciones para permitir una contabilidad separada y la expansión del programa para aumentar su alcance, las economías de escala y la reducción de los costos de transacción. Recientes directrices para recibir financiamiento del CGAP y de mejores prácticas se centran en la producción de un “índice de sostenibilidad financiera” que registra el avance de los programas en la cobertura de los costos a través de los ingresos. Este énfasis en la sostenibilidad financiera se considera necesario para crear instituciones que lleguen a un número significativo de personas pobres, en el contexto de una reducción en los presupuestos de asistencia y de la oposición a las prestaciones sociales y a la redistribución en las políticas macroeconómicas.

¹ Esta sección ha sido extraída de los paradigmas definidos por Linda Mayoux (2000), los cuales han sido presentados y discutidos en el último encuentro Regional para Centroamericana, México y República Dominicana; Nicaragua 18-21 de julio 2000. Los mismos forman la base de análisis más reconocido con respecto al tema de género y microcrédito.

² Por ejemplo, en los documentos de la Cumbre sobre el micro crédito y el título del mismo CGAP.

El paradigma del alivio de la pobreza está en la base de muchos programas de desarrollo comunitario. En este caso, el alivio de la pobreza se define en términos que van más allá de los ingresos comerciales para abarcar mayores capacidades y opciones, y reducir la vulnerabilidad de las personas pobres. En general, el principal enfoque de los programas está en el desarrollo de medios de vida sustentables, en el desarrollo comunitario y en el suministro de servicios sociales como la alfabetización, la atención en salud y el desarrollo de la infraestructura. La preocupación no está sólo en beneficiar a los pobres sino a los más pobres. En particular, los debates se han centrado en la importancia de los pequeños ahorros y en la facilitación de préstamos para el consumo así como para la producción, la formación de grupos y la posible justificación para algún nivel de subvención para los programas que trabajan con grupos de clientes particulares o en contextos específicos. Algunos programas han desarrollado metodologías eficaces para enfocar la pobreza u operar en áreas remotas.

El paradigma feminista del empoderamiento está en la base de las políticas de género de muchas ONG y las perspectivas de algunos de los consultores e investigadores que analizan el impacto de género de los programas de microfinanciamiento (como Johnson, 1997). Este paradigma no se originó como una imposición del Norte, pero está firmemente enraizado en el desarrollo de algunos de los primeros programas de microfinanciamiento en el Sur, incluyendo SEWA y WWF en la India. En este caso las preocupaciones subyacentes son la igualdad de género³ y los derechos humanos de las mujeres. El microfinanciamiento se promueve como un punto de entrada en el contexto de una estrategia más amplia para el empoderamiento económico y sociopolítico de las mujeres que se centra en la sensibilidad de género y la organización feminista. Como lo desarrollara Chen (1996) en sus propuestas para un enfoque de subsector hacia el micro crédito, basado en parte en la estrategia de SEWA y promovido por UNIFEM, el microfinanciamiento debe:

- Ser parte de una estrategia sectorial para el cambio que identifica oportunidades, limitaciones, y cuellos de botella en las industrias, los que si se abordan pueden elevar los ingresos y las perspectivas para grandes cantidades de mujeres. Posible estrategias incluyen la vinculación de las mujeres a los servicios e infraestructuras existentes, el desarrollo de nuevas tecnologías que ahorran trabajo como el procesamiento de los alimentos, la construcción de redes de información, el cambio a nuevos mercados, cambios en las políticas para superar las barreras legislativas y la sindicalización.
- Basarse en principios participativos para fortalecer el conocimiento progresivo de las industrias y permitir a las mujeres desarrollar sus estrategias para el cambio.

2.2 El balance entre criterios financieros y criterios sociales

Independientemente al paradigma que aplica, el mayor reto para una IMF que se ha propuesto como misión el mejoramiento del nivel de vida de su clientela, es encontrar el balance entre los criterios financieros y los criterios sociales. En términos globales, se deben tomar en cuenta tres elementos para evaluar este balance, estos son: la sostenibilidad financiera para evaluar los criterios financieros, el impacto y el alcance

³ El término igualdad se utiliza aquí no en el sentido de uniformidad sino de igualdad de opción y oportunidad. Se utiliza en preferencia a la palabra "equidad" la que ha sido utilizada por la derecha conservadora para justificar las diferencias y divisiones de género existentes.

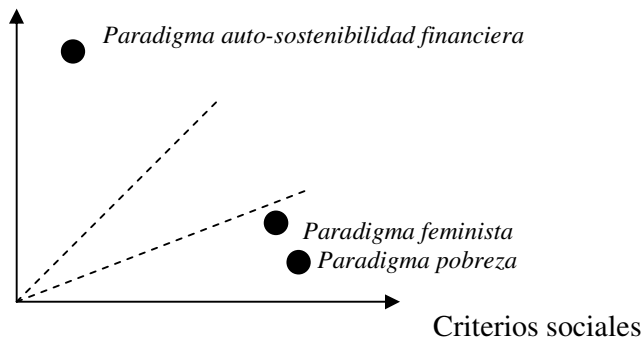
para evaluar los criterios sociales (Nusselder y Sanders, 2000), los cuales se definen de la siguiente manera:

- **Sostenibilidad**, la cual está vinculada a la oferta actual y futura de los servicios proporcionados a la población meta. Este objetivo se relaciona primero con los aspectos de sostenibilidad financiera, ya que sin equilibrio y crecimiento financiero muy pocas entidades pueden mantenerse. Al pasar del tiempo, esta afecta su autonomía e independencia de los subsidios de agencias donantes.
- **Alcance**. Este punto refiere a la cobertura de hogares y/o empresas por parte de las intermediarias, tomando en cuenta la población meta de las organizaciones contrapartes. Es decir, este indica hasta qué punto un programa de crédito logra atender a la población de escasos recursos y con problemas de acceso a servicios financieros, pero con potencial de hacer uso del crédito para mejorar su posición socio-económica. Entre ellos no se encuentran genéricamente los pobres, las mujeres, productores rurales, jóvenes, analfabetos y otros marginados, sino que entre estas categorías se trata de atender la demanda calificada, aplicando los criterios difíciles de capacidad (potencial) y disposición de pago.
- **Impacto**: Este criterio refiere a los efectos de desarrollo de los fondos de créditos otorgados a la población meta. En este se incluyen tantos indicadores tangibles (nivel ingresos y mejores condiciones de vivienda), como los no tangibles (empoderamiento, creación de nuevos empleos, realización socio-psicológica y otros). Este es uno de los criterios más difíciles de medir, pero su determinación en muchos casos es la razón de ser de los programas y/o proyectos financiados por donantes.

Los criterios mencionados guardan relación directa entre ellos, existiendo una cierta compensación (*trade off*) entre los mismos. Por un lado los programas de microfinanzas deben ofrecer un servicio financiero rentable en donde los ingresos percibidos sobre la cartera cubran los gastos financieros y operativos, y por el otro lado deben llegar con sus servicios a una población de bajos recursos y altamente vulnerables a cambios externos.

Según los objetivos de cada IMF y el paradigma que aplica habrá una inclinación para uno de estos tres criterios, tal como se demuestra en la figura 1 y los ejemplos presentados en el recuadro 1.

Figura 1. Énfasis de trabajo de los diferentes los IMF, según paradigma
Criterios financieros



Recuadro 1: Ejemplos de posibles relaciones entre los tres criterios y los paradigmas

En los siguientes ejemplos se intenta explicar la aplicación de los tres criterios con relación a los paradigmas mencionados anteriormente. Es importante observar que los ejemplos planteados en este recuadro tienen un objetivo explicatorio. La mayoría de las instituciones se encuentran en medio de diferentes paradigmas y no pueden ser categorizados tan rígidamente como se plantea aquí.

Ejemplo 1: Paradigma auto-sostenibilidad financiera: énfasis en sostenibilidad

Las instituciones que trabajan según este paradigma, ponen mayor parte de su énfasis y esfuerzo en la sostenibilidad financiera, con el peligro de que esta se vuelva el único objetivo final. Si un programa de crédito atiende a un grupo de personas con una situación económicamente aceptable, el programa puede reportar una sostenibilidad financiera y operativa satisfactoria. No obstante, en el afán de lograr la rentabilidad, el programa no necesariamente responde al reto de atender a una población de escasos recursos, sino que gradualmente sustituye su población meta original por otros estratos medianos y altos. Además, tampoco se asegura un impacto positivo en su grupo meta y no se revisa, ni ajusta el trabajo cuando ocurre un impacto negativo.

Ejemplo 2: Paradigma pobreza: énfasis en el alcance

Las instituciones que trabajan según el paradigma de la pobreza generalmente logran atender una gran cantidad de personas que pertenecen a su población meta -los más pobres de la población- reportando un alcance satisfactorio y posiblemente una acumulación de bienes por una buena parte de los prestarios. No obstante, si esta organización enfrenta un deterioro progresivo de sus índices de recuperación y recaudación de intereses, y tiene altos costos de operación, sus días estarán contados en cuanto a la sostenibilidad financiera e institucional.

Ejemplo 3: Paradigma feminista: énfasis en impacto

Las instituciones que trabajan según este paradigma muchas veces tratan de ofrecer servicios integrados -combinación de servicios financieros y no financieros- con el fin de asegurar el impacto positivo en los usuarios, especialmente la mujer, tanto en cuanto a la acumulación de bienes, como en el empoderamiento. No obstante, si esta institución no tiene separada la contabilidad de los servicios financieros y los no financieros, y si no tiene claro cuál es el grado de auto-suficiencia de los servicios financieros, la sostenibilidad de la institución podría correr riesgo, afectando su impacto a largo plazo.

Cada IMF trabaja según su propia misión y de acuerdo con sus propios objetivos. Dependiendo de ello buscará su balance con respecto a estos tres conceptos y desarrollará sus propios modelos para el logro de su misión, sin perder de vista el balance entre estos conceptos. Para evaluar hasta qué grado logra llegar a este balance la institución deberá tener un marco de monitoreo adecuado. Lo anterior implica que en el caso de una IMF que tiene una misión que se limita a “ofrecer un buen servicio a los clientes” se justifica cierta inclinación hacia el modelo de la auto-sostenibilidad; por el contrario, cuando una IMF tiene una misión en donde se compromete con el mejoramiento del nivel de vida de su clientela, esta debería tener la capacidad de evaluar y ajustar su trabajo con relación a la misión que se ha propuesto.

En la práctica se puede observar que la mayoría de las IMF se encuentran en medio de diferentes paradigmas y logran en menor o mayor medida el cumplimiento de los tres criterios. Algunas IMF que trabajan según el paradigma feminista, subrayan la importancia de lograr la auto-sostenibilidad financiera para asegurar el impacto al largo plazo; mientras que otras que trabajan con el paradigma de auto-sostenibilidad, han logrado un alcance satisfactorio.

3. Situación actual

3.1 Debates internacionales y experiencias locales

3.1.1 Debates y reflexiones al nivel mundial

Donantes internacionales, gobiernos, programas para el alivio de la pobreza y otros expertos para el desarrollo rural han puesto mucha atención en las Microfinanzas como estrategia para llegar a las mujeres e involucrarlas en el proceso de desarrollo. La industria de microfinanzas ha hecho un esfuerzo para identificar y eliminar las barreras para que las mujeres accedan al crédito. Existe evidencia de que las mujeres conforman parte importante de la clientela de las entidades microfinancieras. Se estima que ellas representan entre el 60-70% de la clientela total, al nivel mundial (Cheston y Kuhn, 2002; Mayoux, 2000; Ramírez, 1999; Women World Banking, 1995). Sin embargo, estas mismas referencias subrayan que esta alta participación de las mujeres en las IMF no necesariamente significa que se ha logrado un impacto positivo, sino más bien demuestra la alta demanda de los servicios por parte de las mujeres, lo cual es un indicador de la alta participación de la mujer en la económica informal. Estas actoras enfatizan la importancia de evaluar el impacto, anticipar y reaccionar ante los impactos negativos, sistematizar las experiencias y buscar formas para ofrecer un servicio integrado a la clientela, de tal manera que el crédito otorgado a la mujer no tenga un efecto de desempoderamiento, sino que incita al empoderamiento⁴ de la mujer y su nivel de vida.

Un tema de creciente preocupación y debate, pero poco sistematizado a nivel de Latino América, es el tema del control sobre los créditos. Según datos de Asia (Sebstad and Chen, 1996) en algunos casos, cerca del 60% de los préstamos otorgados a las mujeres son en realidad invertidos y/o utilizados por hombres, mientras que las mujeres tienen la responsabilidad formal para el repago de los mismo. Esto no necesariamente significa que hay un impacto negativo, ya que podría ser aprovechado por la mujer para mejorar su posición de negociación al nivel familiar y, además, el posible impacto del crédito al nivel familiar podría beneficiar también a la mujer. Sin embargo, es bastante evidente que el impacto de los servicios financieros será mayor cuando las mujeres realmente controlan los recursos financieros que consiguieron a su nombre. Según Goetz y Gupta (1995) y Acerly (1995), el aumento del control sobre el crédito tiende a: contribuir al empoderamiento de las mujeres, facilitar su desarrollo empresarial, apoyar sus actividades productivas y aliviar el estrés relacionado al repago.

3.1.2 Experiencias en Latinoamérica

⁴ Si una institución microfinanciera aplica un enfoque de género, la meta es poner fin a la posición de subordinación de las mujeres hacia los hombres y lograr la equidad ente ambos en todos los ámbitos de la vida humana. La equidad no implica que hombres y mujeres lleguen a ser idénticos, sino que sus oportunidades en la vida sean las mismas. En otras palabras, un enfoque de género busca contribuir al proceso de *empoderamiento* de las mujeres. La meta de empoderamiento de la mujer consiste en cambiar las relaciones existentes de poder del hombre **sobre** la mujer, a relaciones de poder de la mujer **con** el hombre para lograr un desarrollo sostenible, equitativo y justo (Verbruggen, 2002).

En esta sección se comparan algunas experiencias registradas en el continente Latinoamericano. Es importante destacar que no hay información disponible que compare en forma sistemática las experiencias y el impacto de diferentes organizaciones en luz de las metodologías aplicadas; y por ende las experiencias reflejados aquí representan información rescatadas de diferentes documentos que por falta de datos sólo se pueden presentar de forma anecdótica.

Llama la atención que la mayor parte de la literatura con referencia a las experiencias exitosas en Latinoamérica se basan en metodologías grupales, con un elemento de empoderamiento, o métodos que buscan una sinergia entre servicios financieros y no financieros para la oferta de un producto integrado.

Con respecto a las metodologías grupales, Karremans y Aguilar (2002, versión borrador), identificaron las siguientes estructuras organizativas principales en Centroamérica:

- ROSCAs (Rotating saving and Credit Associations): Grupos informales de ahorro y crédito en el cuál un grupo de miembros limitado de una comunidad se reúnen regularmente para aportar un monto predeterminado (igual para cada uno) y constituir un fondo grupal. La suma total se presta a un solo miembro en forma rotativa.
- Grupos solidarios: entre tres y diez personas que se unen para acceder a una ventanilla de crédito y servicios no financieros de cooperativa técnica. Los miembros del grupo ofrecen avales los unos a los otros. Bancos Comunales: formación de una sociedad de 20 a 50 vecinos, los cuales eligen democráticamente un comité de administración, la sociedad recibe un préstamo externo, para lo cuál con una garantía solidaria debe tener ahorros no menores del 20 % de la suma prestada. El modelo fue diseñado en los años ochenta, conocido como FINCA y difundido en varios países Asiáticos y latinoamericano.
- Cajas rurales: Son sociedades conformadas por grupos de vecinos que se integran para acceder a fuentes de financiamiento que por lo general carecen; el capital de estas proviene de acciones, ahorros, donaciones y utilidades. Las políticas crediticias son definidas por el grupo.

*A continuación se presentan algunos ejemplos concretos de experiencias grupales e individuales:*⁵

1. *Banco Sol o Banco Solidario S.A.:* inició sus operaciones en Bolivia a partir del año 1992, como el primer banco privado al nivel mundial que abastece especialmente a microempresarios. Ha emergido desde PRODEM (Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa) y una IMF sin fines de lucro (Glosser, 1994). Tienen una gran variedad de productos ajustados a la necesidad de los microempresarios, tales como crédito solidario, crédito individual, crédito para efectivo rápido, para la vivienda, boletos de garantía, ahorros, depósitos de plazo, transferencias, entre otros. El desarrollo del sector informal ha jugado un papel significativo en el desarrollo económico del país durante la última década, con el microfinanciamiento como elemento clave para facilitar este crecimiento. Según la literatura encontrada, el ejemplo del Banco Sol subraya la importancia

⁵ Obviamente hay numerosos ejemplos de experiencias exitosas, pero lo que se intenta reflejar es una mezcla de experiencias que rescatan elementos de interés.

que las IMF buscan como aportar a la creación de instituciones que formen parte de las economías nacionales. La experiencia de Bolivia demuestra que la asistencia exitosa para el desarrollo consiste en la facilitación del intercambio de ideas, nutriendo liderazgo dentro de un contexto de estándares de alta calidad (Rhyne, 2001).

2. *Calpia, El Salvador*: Muchas veces citado como programa exitoso, con amplio alcance⁶ y con una alta participación de la mujer, manifiesta con base en la sistematización de la experiencia que: “cualquier programa de crédito que intente llegar a los sectores más pobres del sector microempresarial deberá usar promotores para lograr dicho objetivo. La razón de ello, es que estas personas no solamente promueven los servicios, sino que también se dirigen a los lugares de trabajo de los microempresarios para realizar transacciones de distribución y recuperación de fondos. El proceso de préstamo deberá ser sencillo y permitir formas flexibles de garantía. Es a través de este tipo de estrategias como las mujeres, los microempresarios sin empleados y otros trabajadores con largas jornadas laborales pueden ser incorporados a los programas de microfinanzas” (Kandel, 1997)
3. *PROMUJER Ecuador y Bolivia*: experiencias que buscan combinar el servicio de crédito dirigido a microempresarias de bajos recursos con capacitación en varias áreas. Además, apoyan a la organización de mujeres y estimulan el ahorro mediante la formación de cajas de ahorro y crédito autogestionadas. Un estudio de impacto realizado a estas, mostró que hubo un cambio positivo tanto al nivel de las empresas de mujeres, como al nivel familiar e individual, específicamente en términos de empoderamiento (Intercambio, 2000).
4. *Famiempresa, Ecuador*: busca proporcionar el mejoramiento social y económico de las microempresarias mediante su acceso al crédito. Ofrece la opción para que las mujeres se capaciten de forma voluntaria. La estrategia para llegar a las mujeres más pobres se centra en facilitar los procedimientos y minimizar los requisitos, solicitando garantía solidarias principalmente. Un estudio de impacto ha mostrado que alrededor el 65% de las clientas ha podido mejorar considerablemente su actividad empresarial. Sin embargo, en esta experiencia no se ha reportado un impacto significativo en términos de empoderamiento (Intercambio, 2000).
5. *Bancos Comunales en Lempira, Honduras*: Durante los años 90 se han formado cerca de 300 Bancos Comunales en Lempira, los cuales representan para el 45% de la población, la única fuente de crédito especialmente para la población más pobre, entre ellas mujeres jefe de familia (El Zamorano, 2000). En el 40% de los bancos comunales se encuentran una o más mujeres en las Juntas Directivas. Los montos prestados a los hombres son mayores que los de las mujeres, pero los montos ahorrados de las mujeres son mayores que los de los hombres. A través de la formación de grupos y comités de mujeres un porcentaje considerable de las mujeres ha logrado mejorar su nivel de vida, especialmente con respecto a su integración en el mercado y autoestima, tal como lo expresaron durante varios eventos participativos.
6. *El comité de Mujeres de Nancuchiname en El Salvador*: Un comité de mujeres que ha logrado una eficiencia financiera y con un crecimiento satisfactorio de su

⁶ “Quizás la tendencia más significativa en el campo de las microfinanzas es la creación de instituciones financieras consolidadas para proveer servicios permanentes a los pobres; El Banco Sol en Bolivia, Calpia en El Salvador, y BRI en Indonesia han logrado sostenerse mientras brindan servicios a una clientela relativamente pobre”, Wilson K (2000).

cartera. Las mujeres que participan en este grupo han puesto especial atención en la diversificación de sus actividades empresariales, para evitar la competencia entre ellas, esta particularidad ha permitido que cada una maneje su negocio de forma rentable. En el manejo de la cartera crediticia, ellas aplican un control estricto de esta con respecto a la mora. Según manifestó una de ellas “ el entender como manejar los préstamos y la mora al nivel de nuestro grupo ha sido la clave para poder entender la diferencia entre un préstamo y una donación y de cómo podemos crecer con el apoyo de los préstamos, entre todas, administrándolo bien ”.

7. *WWB-Colombia*: Se refiere al recuadro 1 para conocer la experiencia de WWB en Colombia, donde ha sido desarrollada una experiencia con 5 microfinancieras. Cada una de estas instituciones funciona en forma independiente, pero compartiendo e intercambiando experiencias y procesos de desarrollo institucional y metodológico. Esta experiencia es especialmente interesante en el contexto del desarrollo de una red de microfinancieras.

⁷ Palabras de Doña Alba Luz Moreno de Ortez, taller en Honduras, septiembre 2002.

Recuadro 2. Women World Banking (WWB), Colombia

Women World Banking es una red internacional que ofrece servicios financieros y no financieros - desarrollo institucional - a sus afiliados ubicados en todo el mundo.

En Colombia se encuentran cinco instituciones afiliadas a WWB, coordinando e intercambiando acciones a través de su membresía a la red. Estas organizaciones han mostrado el potencial que tienen las IMF formadas desde la base para llegar a tener un alto nivel de auto-sostenibilidad financiera y a la vez atendiendo a las mujeres más pobres.

El mayor reto de estas organizaciones es ofrecer servicios financieros, en la forma de créditos y depósitos muy pequeños, y ser competitivas a la vez. Cada una de las 5 instituciones afiliadas es independiente pero trabajan con una misión y visión dirigidas hacia objetivos parecidos, son miembros de la red de WWB con el propósito de tener acceso al financiamiento, entrenamiento, intercambio de experiencias y tecnología.

Al inicio las IMF trabajaron con préstamos grupales, pero a partir de 1992 cambiaron paulatinamente hacia los préstamos individuales, para tener mayor control y facilitar los procesos de monitoreo. Las organizaciones han puesto especial esfuerzo para mantener el tamaño de los préstamos relativamente pequeños, con el fin de asegurar el acceso para las clientes de los estratos más pobres.

Una característica interesante de estas microfinancieras es que realizan el análisis del crédito en base del flujo de la caja familiar, y no solamente el de la empresa, ya que existe poca diferenciación entre las finanzas familiares y empresariales al nivel de las microempresas, debido a la fungibilidad del dinero. La relación personalizada con el cliente, permite asegurar el acceso a la información necesaria para identificar las capacidades y necesidades financieras de las clientas.

Para asegurar la recuperación de la cartera han desarrollado un sistemas de incentivos, basado principalmente en la posibilidad de optar por préstamos mayores para aquellas clientes con un buen record de pago.

Especialmente la experiencia de WWB-Cali ha tenido muy buenos resultados. En un estudio donde fue comparada con 3 bancos importantes de la región, WWB Cali mostró ser una IMF competitiva, a pesar del tamaño de la cartera relativamente pequeña en comparación con las otras, con altos niveles de auto-sostenibilidad financiera y costos operativos de 16% de la cartera.

Lecciones adicionales aprendidas con base de estas experiencias:

- “La experiencia ha demostrado que las mujeres pobres no necesitan donaciones sino oportunidades y que cuando tienen una oportunidad para acceder al crédito lo valoran y cumplen con el compromiso adquirido ” (Intercambio, 2000).
- En varias fuentes literarias se menciona la importancia de la combinación del crédito con el desarrollo de la organización y el capital social de la mujer en general, lo cuál crea una sinergia para lograr el empoderamiento de la mujer.
- La organización permite el intercambio de experiencias, lo cuál tiene una función tanto de enseñanza como de motivación.

- El ahorro aporta al mejoramiento de la percepción sobre la seguridad y el autoestima.
- Los programas de capacitación deberían de tener dos ejes: la gestión empresarial y el crecimiento personal. Intercambio (2000) subraya que “no puede ser buena empresaria si no se tiene buenos niveles de autoestima y si no se manejan adecuadamente las relaciones interpersonales”.

3.2 Mujer, empleo y micro-finanzas en Nicaragua

3.2.1 El papel de la mujer en la economía Nicaragüense

Además de asumir prácticamente todas las responsabilidades reproductivas, la mujer Nicaragüense juega un papel central en la economía nacional. Durante los últimos años su participación en el mercado laboral ha incrementado dramáticamente del 18% en 1950 al 42% en el 2000, y según diferentes pronósticos esta participación seguirá en aumento (FIDEG, Agurto y Guido, 2001; CEPAL, 2000; PROMICRO/OIT, 2001; Karremans y Aguilar, 2002). El aumento de la participación femenina en actividades económicas se origina por un lado en un cambio de actitud en donde la mujer y la sociedad reconocen cada día más el potencial de la mujer; y por el otro en la crisis que vive Nicaragua actualmente, ya que muchas de estas mujeres se encuentran en circunstancias de empleo de sobrevivencia. Debido a la migración y problemas socioeconómicos en el año 2000, el 38% de las familias urbanas y el 28% de las familias rurales tenían a una mujer como jefa de hogar; en el año 1996 los valores fueron 33% y 20% respectivamente. En la gran mayoría de estas situaciones la mujer tiene la responsabilidad económica y social de la familia, ya que la mujer se declara como jefa de hogar, generalmente cuando no tiene compañero o esposo. En muy pocos casos la mujer se declara jefa de hogar si tiene compañero o esposo a su lado, esto obedece al peso cultural que indica que el “hombre es el proveedor”, y la mujer es simplemente “un apoyo” al hombre.

El 76% de la fuerza laboral femenina se encuentra en el sector informal (Agurto y Guido, 2001). Esto se debe a factores como: su bajo nivel educativo, sus responsabilidades en el hogar que no le permiten realizar un trabajo formal y el poco acceso a los recursos en general; limitaciones estas que no la permiten insertarse en sectores mejor remunerados y de mayor dinamismo en la economía.

El trabajo en el sector informal generalmente conlleva a circunstancias donde las personas trabajan 7 días por semana, trabajando horarios largos con un promedio de 10 horas por día, sin poder alcanzar ingresos suficientes que le permitan cubrir el costo de la canasta básica. Si poder contar, además, con ningún tipo de seguro o protección laboral. El 96 % las mujeres trabaja bajo la forma de autoempleo y el 44% ellas se ubica en el estrato de subsistencia (PROMICRO/OIT, 2001). Según esta misma fuente el comercio minorista es el sector más importante en la generación de empleo para las mujeres, aportando un 27% del empleo femenino. Este es un sector donde predomina el empleo de las mujeres ya que el 62% de los ocupados en el sector son mujeres. El segundo sector de mayor importancia son los servicios a personas, dando empleo al 20% de las mujeres en el país. Este sector genera empleo típicamente para mujeres, ya que el 84% de sus empleados lo son. Seguidamente están los servicios sociales y

estatales y los servicios turísticos que aportan gran parte del resto del empleo femenino (PROMICRO/OIT, 2001).

El tipo de trabajo realizado por las mujeres en los sectores anteriormente señalados, generalmente está relacionado con las labores tradicionalmente realizadas por las mujeres y son una extensión de sus labores reproductivas, ejemplo de ello son la venta de comida y la empleada domestica. Esto implica que están inmersos en los mercados menos dinámicos y de baja remuneración, lo cuál refleja una situación complicada para promover el crecimiento de sus negocios y labores. Por otro lado es importante destacar que aún en los sectores con más potencial, donde están ubicados tanto mujeres como hombres, los ingresos recibidos por las mujeres son menores en un 5 hasta el 40% aun cuando las labores realizadas sean las mismas (PROMICRO/OIT, 2001).

3.2.2 Microfinanzas y género en Nicaragua

Tradicionalmente el crédito en Nicaragua se ha dirigido hacia los hombres. Los bancos estatales y los grandes bancos no visualizaron a la mujer como sujeto de crédito, debido a la falta de garantías y recursos. Con el crecimiento de las IMF en los años 90, muchas de ellas con la misión de aportar al mejoramiento del nivel de vida de la población más pobre, se ha mejorado considerablemente el acceso del crédito para la mujer. Muchos de estos programas diseñaron nuevas políticas con el propósito de beneficiar a las mujeres. Especialmente las políticas relacionadas con la garantía han mejorado el acceso al crédito para las mujeres. Muchas de estas organizaciones aceptan garantías prendarías, la garantía de terceros y en algunos casos garantías solidarias.

En los siguientes cuadros, adoptados de datos de FIDEG, se puede observar la importancia de las ONG's como fuente de crédito para las mujeres. Especialmente en la zona rural se destaca la importancia de las ONGs como fuente de crédito para las mujeres, ya que el 83% de las que reciben crédito lo obtienen de esta fuente. Es decir, si no fuera por estos grupos las mujeres rurales estarían excluidas casi en su totalidad de recibir tales recursos (Agurto y Guido, 2001).

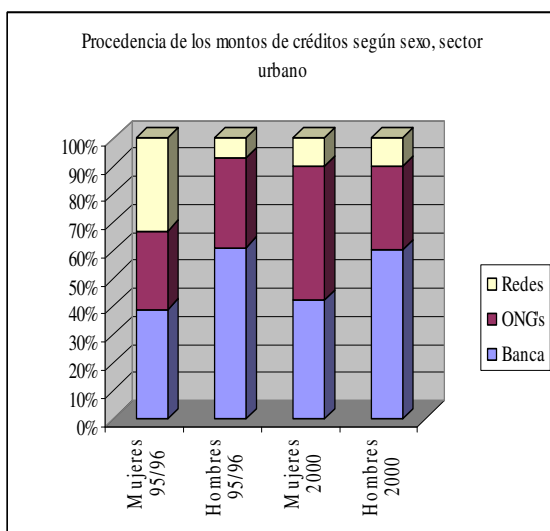
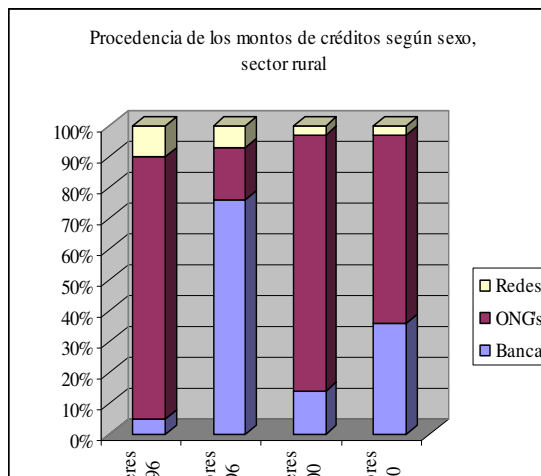


Gráfico 1 Procedencia de los créditos

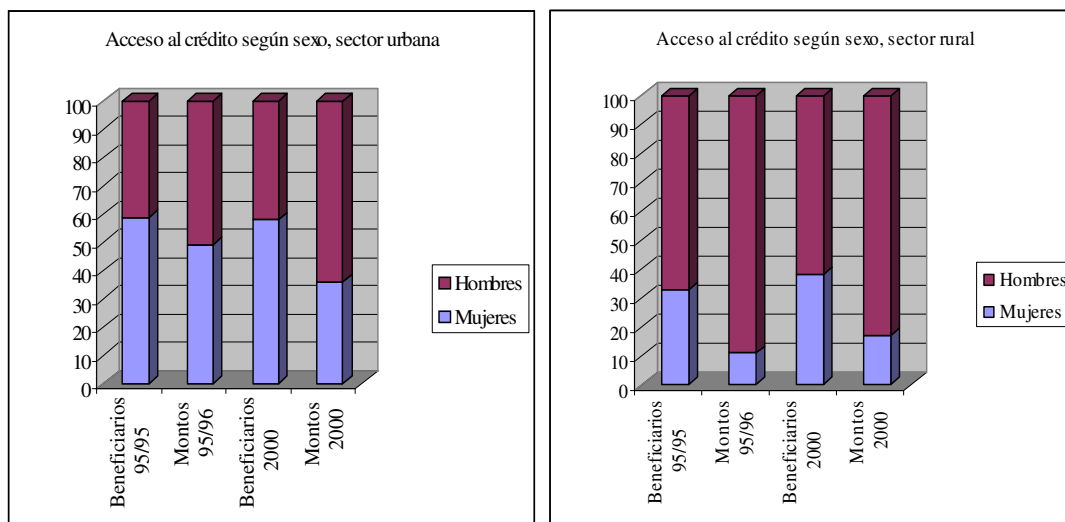


Fuente: Adoptado de FIDEG: Agurto y Guido, 2001

Brecha entre los montos recibidos por mujeres y por hombres

A pesar del mejoramiento del acceso al crédito para las mujeres los montos de crédito continúan siendo mayores para los clientes hombres. Como se puede observar en los siguientes cuadros especialmente en el segmento rural la mujer sólo recibe el 17% de los montos prestados.

Gráfico 2. Acceso al crédito por sector y sexo



Fuente: Adoptado de Agurto y Guido, 2001

Las limitaciones para brindar un servicio crediticio efectivo y otorgar montos más altos a la mujer rural han sido confirmadas durante las entrevistas realizadas por este estudio, incluso por aquellas organizaciones que priorizar el crédito para la mujer. Entre las principales razones que explican esta diferencia se encuentran:

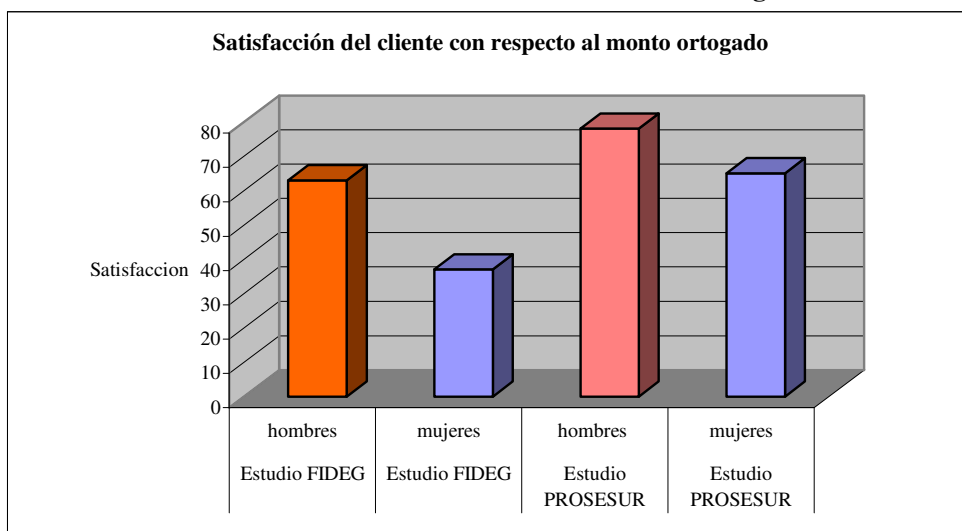
- Los hombres realizan actividades en el campo para lo cuál se necesitan altas inversiones;
- Falta de garantía en el caso de las mujeres;
- Falta de empleo y actividades productivas para las mujeres en los sectores rurales;
- La mujer generalmente no cuenta con recursos suficientes que le permitan respaldar el desarrollo de su empresa.

Como solución a la falta de garantías por parte de la mujer rural, existen experiencias exitosas en Nicaragua con respecto a la garantía solidaria. Algunos casos conocidos son

la experiencia de PROMUJER y la de La Caruna, sin embargo, estas metodologías se restringen a montos muy pequeños.

Muchas IMF manifiestan la importancia de no ofrecer montos que superen la capacidad de pago de sus clientes. Adicionalmente, los montos brindados a las mujeres son menores simplemente porque estas incursionan en actividades menos rentables y tienen negocios con un bajo nivel de ingresos, situación que ha sido respaldada estadísticamente (PROMICRO/OIT, 2001). La mayoría de las IMF mencionaron que sus clientes femeninas están satisfechas con el monto prestado y casi siempre les otorgan lo que necesitan. Sin embargo, datos de estudios de impacto demuestran una situación distinta, tal como se puede observar en el siguiente gráfico.

Gráfico 3. Satisfacción sobre el monto otorgado



Fuente: FIDEG, 2002; Sanders y Deugd, 2002

En este gráfico se resumen datos de dos estudios. El primero, realizado por FIDEG para el Consejo Coordinador de Wisconsin Nicaragua, WCCN, (FIDEG, 20002), confirma que los niveles de satisfacción en relación con los montos recibidos alcanzan el 63% en el caso de los hombres y el 37% en el caso de las mujeres. En el segundo estudio, realizado en el Sur de Nicaragua (Sanders y Deugd, 2002), el 78% de los hombres está satisfecho con los montos prestados mientras que en el caso de las mujeres sólo un 65 % lo está. En ambos casos la mayoría de las mujeres que mencionaron insatisfacción con respecto al monto recibido confirmaron haber solicitado un monto mayor.

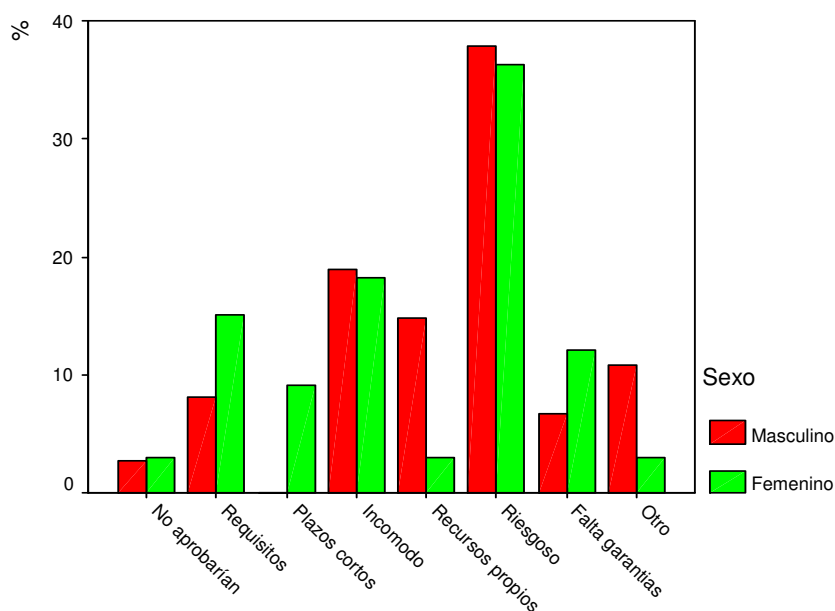
En varias entrevistas, realizadas para este estudio, se mencionó que existe una discriminación hacia la mujer con respecto a los montos otorgados. Según ha sido manifestado durante estas entrevistas, para la mujer la solicitud de montos altos son más investigadas y más cuestionadas, incluso cuando tienen las mismas garantías y capacidades de pago que los hombres. Es interesante destacar que esta observación ha sido planteada tanto por hombres como mujeres en la misma medida. Esta discriminación confirma una percepción cultural persistente en torno a que la mujer está empleando actividades de bajos ingresos lo cual demuestra la importancia de realizar un esfuerzo para romper este círculo vicioso.

Lo anterior se confirma también por el hecho de que las actividades dirigidas hacia la mujer son referidas siempre como actividades “micro”, expresándose incluso en algunos casos en los nombres puestos para las diferentes líneas de crédito reconfirmando la percepción implícita que existe con respecto al trabajo de la mujer.

Limitantes para acceder al crédito

Si revisamos las razones por las cuales una persona no ha solicitado un crédito (ver Gráfico 3 sobre encuestas PROSESUR, Sanders y Deugd, 2002) se puede observar que ambos sexos mencionaron igualmente el riesgo y la incomodidad como factores determinantes para no solicitar un préstamo. Sin embargo, si se analizan las *diferencias* entre ambos sexos se puede observar que para la mujer tiene mayor peso los plazos cortos, los requisitos y la falta de garantía, mientras en el caso de los hombres se destaca la tenencia de recursos propios, como razones mencionadas por la que no se solicita un financiamiento. Esto demuestra la importancia de adecuar los plazos, los requisitos y las garantías para mejorar el acceso al crédito por parte de la mujer.

Gráfico 4. Razones por no solicitar un crédito



Fuente: base de datos PROSESUR, Sanders y Deugd, 2002

3.2.3 Impacto identificado en el mejoramiento del nivel de vida de las mujeres

El impacto de las IMF en el nivel de la vida de su población meta abarca diferentes aspectos, ya que puede limitarse a criterios meramente económicos y/o referirse a aspectos sociales y de empoderamiento. Para este estudio se han comparado datos de tres estudios de impacto realizados durante el año 2002: FIDEG (2002), Nitlapan (Zamor et al., 2002) y PROSESUR (Sanders y Deugd, 2002). En el primer estudio se compara el trabajo de siete microfinancieras, en el segundo de cuatro y en el último de diez.

En estos estudios se aplicaron herramientas cualitativas para conocer la percepción de la clientela, especialmente en el tema del empoderamiento, y cuantitativas para medir los cambios en el nivel de vida. En los estudios se han utilizado las herramientas desarrolladas por AIMS, SEEP y CGAP.

En los estudios se confirma la importancia del acceso al crédito para las mujeres entrevistadas:

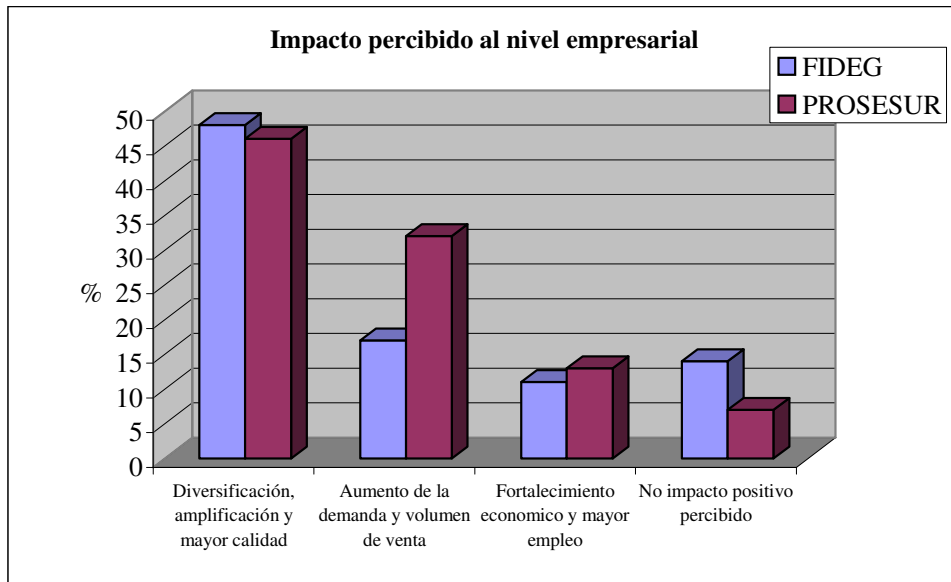
- “ El crédito no sólo asegura un medio de control sino también ofrece seguridad a las mujeres en tanto garantiza su estabilidad económica y les brinda un primer grado de independencia, seguridad y control sobre sus recursos” (Zamor et al., 2002).
- “ Los hombres y mujeres prestatarias entrevistadas, definitivamente necesitan de un préstamo, para trabajar. El 65.4 % expresó que si no hubiese recibido el préstamo actual, hubiera recurrido a otro lugar a solicitarlo” (FIDEG, 2002).
- “Existe una percepción generalizada de que la presencia de las Instituciones Financieras es indispensable, especialmente bajo la situación económica en la cual se encuentra Nicaragua actualmente, y que si estas no existieran, la situación habría sido más difícil aún. Según los participantes de los talleres realizados, existe gran demanda de crédito y llama la atención que muchos expresan que “sin este tipo de instituciones hubiéramos estado solos por completo”” (Sanders y Deugd, 2002).

El impacto percibido

En cuanto a *la percepción* de los cambios logrados, los tres estudios reportan cambios generalmente positivos a nivel personal, familiar y empresarial de las mujeres, como se puede observar en los siguientes gráficos y recuadros.

A continuación se presenta un resumen de los datos de los estudios mencionados, los cuales han sido ejecutados por diferentes instituciones en forma independiente y por lo tanto, sus resultados no son completamente comparables, ya que trabajan con métodos y parámetros distintos. Lo anterior implica que al comparar los datos a través de indicadores unificados se ha perdido hasta cierto grado la riqueza de la información, pero por otro lado, hace posible su comparación y la identificación de algunas tendencias interesantes. En el gráfico 5 se observa que entre el 95-86% de las clientes percibieron un impacto positivo en su empresa a raíz del crédito otorgado. La mayor parte de los cambios identificados se relacionaban con el manejo de los productos vendidos, tales como la diversificación del producto, la ampliación de la oferta y la calidad de los productos ofrecidos.

Gráfico 5. Impacto percibido por la clientela femenina al nivel empresarial



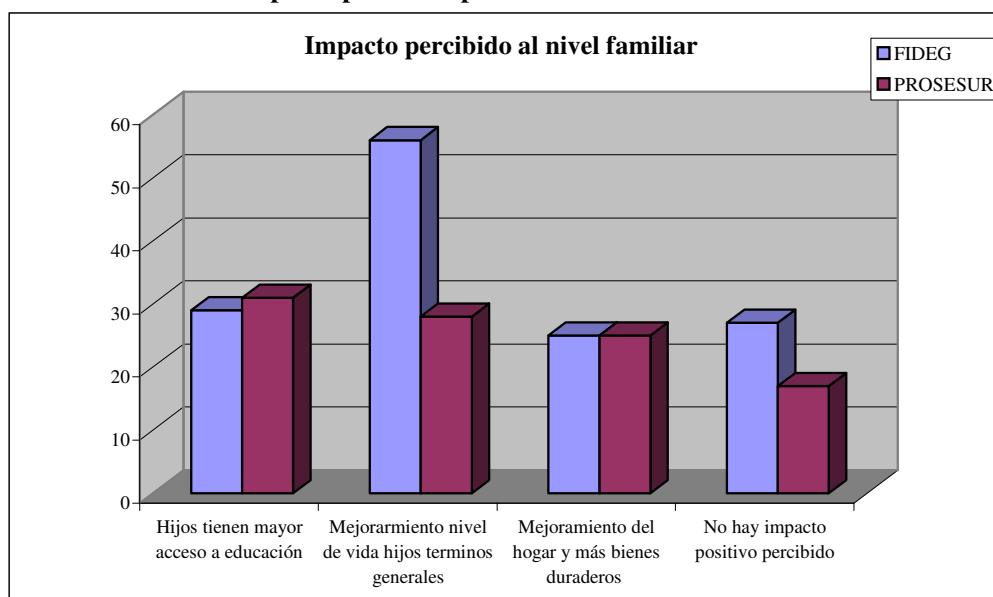
Fuente: Agurto, 2002; Sanders y Deugd, 2002

Recuadro 3. Estudio Nitlapan (2002) impacto percibido al nivel empresarial

- Mayor toma de decisión sobre el negocio
- Aumento compra materia prima
- Ampliación del negocio
- Aumento de ahorros

Con respecto al impacto percibido al nivel familiar llama la atención que los créditos han tenido un impacto positivo al nivel de vida de los hijos e hijas de las clientes. Aunque acá no se muestran los datos de la clientela masculina, en los informes de FIDEG y PROSESUR se puede observar que este aspecto del impacto es mencionado en mayor medida por las mujeres que por los hombres. La educación, alimentación y ropa para los hijos son los primeros rubros en los cuales la mujer utiliza sus ganancias y por lo tanto su mejoramiento es un indicador relevante.

Por otro lado, tanto en el estudio de Nitlapán, como en el estudio de FIDEG mencionaron que al nivel de decisiones intra familiares se ha identificado poco impacto, especialmente en cuanto a la posición de la mujer con respecto al hombre. En forma indirecta, lo anterior podría implicar que hay un impacto negativo con respecto a la carga laboral de la mujer, ya que se está involucrando más en su negocio -según los datos obtenidos- pero sus responsabilidades familiares no han disminuido. Llama la atención que en los tres estudios hay un grupo significativo (18-28%) que no ha identificado un impacto positivo al nivel familiar.

Gráfico 6. Impacto percibido por la clientela femenina al nivel familiar

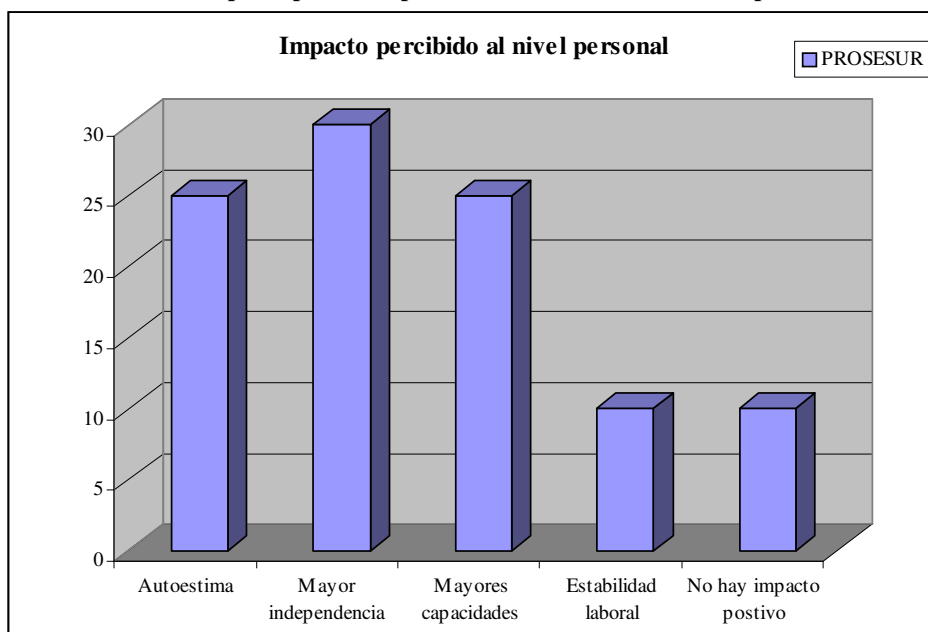
Fuente: Agurto, 2002; Sanders y Deugd, 2002

Recuadro 4. Estudio Nitlapan (2002): Impacto percibido nivel familiar

- Construcción o mejoramiento de vivienda
- Mejor alimentación para los hijos
- Mayor acceso a la educación para los hijos

En términos generales, la clientela femenina es positiva en cuanto al impacto que tiene el crédito al nivel personal, tal como se puede observar en el gráfico 7. Muchas mujeres dan énfasis al nivel de independencia que han podido desarrollar a través del trabajo realizado con el apoyo del crédito. Relacionado con esto, tanto en el estudio de PROSESUR como en el de Nitlapan, muchas de ellas mencionaron haber obtenido un impacto positivo en su autoestima y sus capacidades para emprender actividades nuevas. En los datos obtenidos para PROSESUR se ha encontrado mayor impacto percibido en aquellas IMF que ofrecen servicios financieros y no financieros en comparación con IMF que solamente ofrecen servicios financieros. Sin embargo, esta diferencia no se ha podido comprobar con los datos estadísticos obtenidos para este mismo estudio.

Gráfico 7. Impacto percibido por la clientela femenina al nivel personal

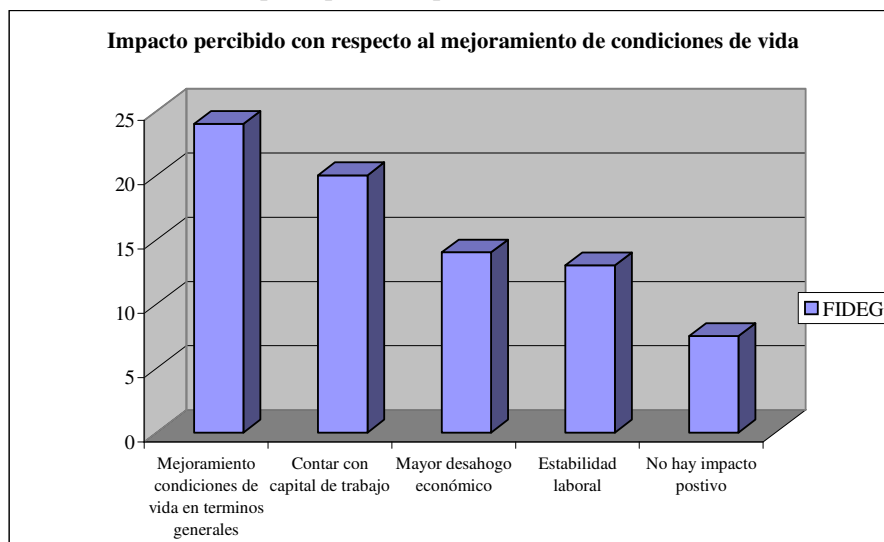


Fuente: Sanders y Deugd, 2002

- Recuadro 5. Estudio Nitlapan (2002): Impacto percibido al nivel personal**
- Mayor seguridad
 - Mayor autoestima
 - Más capacidad para emprender sus proyectos

En es estudio de FIDEG también se ha identificado un impacto positivo al nivel personal, con respecto al mejoramiento de las condiciones de vida de la clientela. La mayoría de ellas expresó que ha vivido un mejoramiento del nivel de vida en términos generales y siente que su situación económica está menos insegura, por el hecho de poder contar con capital de trabajo, estabilidad laboral y el desahogo económico.

Gráfico 8. Impacto percibido por la clientela femenina de vida.



Fuente: Agurto, 2002, datos FIDEG

El impacto medido

Al comparar los datos cuantitativos de los cuatro estudios los resultados son menos uniformes. La medición de impacto del nivel de vida es complicada y se necesita una línea de base para poder comparar diferentes situaciones en el transcurso del tiempo. En el Sur de Nicaragua se ha aplicado una encuesta a un grupo de personas en dos momentos diferentes (2000 y 2002). Según los resultados obtenidos a través de la comparación de las dos bases de datos generadas, el impacto en el nivel de vida⁸ de las mujeres es positivo en el sentido general; no obstante, en el caso de las mujeres y hombres pertenecientes al estrato de menores recursos, se encontró un número considerable de personas en los que no se reportó un impacto positivo, sino más bien un impacto negativo. Es preocupante señalar que el impacto negativo ocurrió más que todo entre las personas más pobres y en las zonas rurales - en igual medida con hombres y mujeres- (Sanders y Deugd, 2002). En este sentido existe cierta discrepancia entre los cambios percibidos y los cambios medidos, lo cuál subraya la importancia de seguir sistematizando las experiencias, aplicando ambos métodos, para tener mayor claridad sobre el impacto logrado y para poder identificar las diferentes dimensiones del impacto. Obviamente, existe una relación entre la crisis económica que ha vivido Nicaragua durante los últimos años y el impacto negativo identificado en algunos casos, pero esto implica que las IMF tienen que tomar acciones ante una crisis económica, para poder cumplir con los compromisos sociales planteados en su misión institucional. Este

⁸ Indicador compuesto de varios indicadores, tales como grado de escolaridad, seguridad alimentaria, número de ambientes por familia, tipo de piso, acceso a electricidad, valor de bienes y medios de transporte y ahorros. Estos indicadores han sido identificados en base de un análisis estadístico que permita identificar los indicadores más aptos para medir los cambios en el nivel de vida, en este contexto.

estudio demuestra la importancia de analizar tanto los indicadores que miden la sostenibilidad financiera de las IMF como aquellos que permitan evaluar los cambios logrados en el grupo meta.

Relación entre metodología de trabajo e impacto.

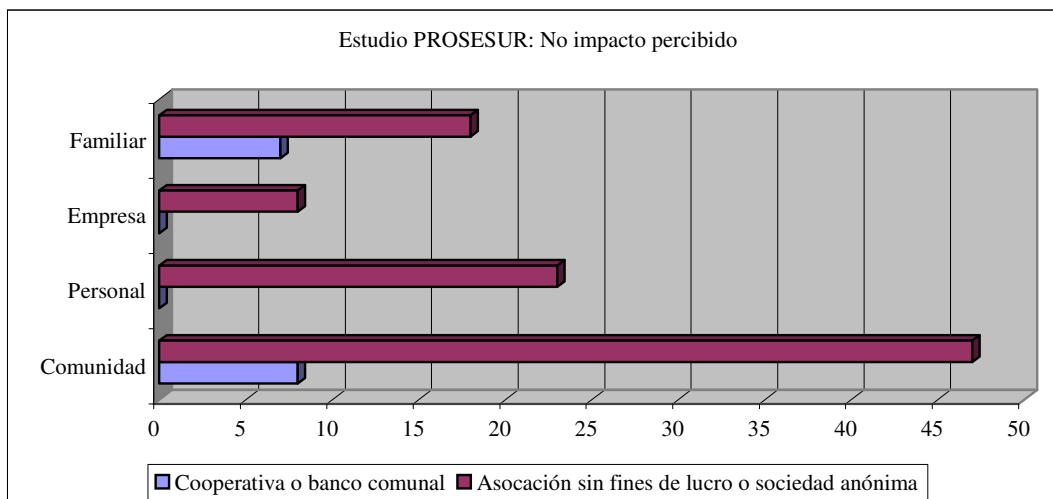
En términos generales, en ninguno de los tres estudios se han comparado, en forma sistematizada, los resultados percibidos con las políticas de las microfinancieras evaluadas. Por lo tanto, no ha sido posible identificar tendencias comprobadas estadísticamente que demuestren una relación clara entre ciertas políticas o modalidades de trabajo y el nivel de impacto logrado, con respecto a los servicios financieros. Tampoco en otros estudios se ha encontrado esta información.

Con respecto a la combinación de servicios financieros y no financieros, se ha identificado, en el documento de Ntlapan, que hay una mayor percepción de impacto al nivel personal, especialmente con respecto a autoestima en aquellas organizaciones que trabajan en forma integral, o sea en aquellas organizaciones que combinan los servicios financieros con servicios no financieros.

En el estudio de PROSESUR se identificó que en cooperativas y grupos solidarios hay una percepción más positiva sobre el impacto logrado, en comparación con las asociaciones sin fines de lucro y las sociedades anónimas, tal como se puede observar en el siguiente gráfico. Según los resultados de los talleres realizados para obtener esta información, la reflexión y la posibilidad de participar en la toma de decisiones de las cooperativas y los grupos solidarios tienen un efecto positivo sobre el impacto logrado. Especialmente al nivel de la comunidad se puede observar una diferencia grande en la percepción del no impacto. Llama la atención que aquellas personas que recibieron un crédito individual y además son clientes de las asociaciones sin fines de lucro o de una sociedad anónima, tienen una percepción bastante negativa sobre lo que está pasando al nivel de la comunidad, mientras que los clientes de las cooperativas o miembros de los grupos solidarios dan énfasis a la importancia del apoyo mutuo, la oportunidad de intercambiar experiencias y el aprender juntos como impactos positivos al nivel de la comunidad. También al nivel personal se puede observar mucha diferencia en el impacto percibido, causada por el hecho de que las clientes miembros de estos grupos dan mucha importancia a las actividades organizativas en su desarrollo personal.

Es importante destacar que estas percepciones no se han podido comprobar con los datos estadísticos obtenidos por este estudio, ya que otras variables tales como el sector (rural versus urbano) y nivel de pobreza inicial intervinieron en esta comparación.

Gráfico 9. No impacto a los diferentes niveles.



Fuente: Sanders y Deugd, 2002, datos de PROSESUR

3.2.4 Combinación de Servicios Financieros y Servicios No Financieros

Con relación a la discusión sobre el impacto y especialmente el pertinente al empoderamiento sobresale la pregunta sobre cómo combinar los Servicios Financieros con los no Financieros. En todas las entrevistas realizadas para este estudio con IMF predomina claramente la opinión que las capacitaciones *no* deberían ser pagadas con el dinero proveniente de las ganancias obtenidas a través del crédito. Existe consenso sobre la importancia de separar la contabilidad de estos servicios y la necesidad de la especialización en el tema financiero -como institución o departamento- para lograr la auto-sostenibilidad financiera de las IMF. Sin embargo, especialmente aquellas IMF que aplican un enfoque de género, o intentan hacerlo, subrayan la importancia de buscar modalidades para asegurar la integración de los servicios en la búsqueda del empoderamiento del grupo meta. Según las experiencias de las diferentes IMF las mujeres han expresado con mayor frecuencia la necesidad y el interés de recibir capacitaciones que en el caso de los hombres, tanto en temas relacionados con la empresa como en temas sobre equidad de género. Entre las IMF entrevistadas para este estudio se ha encontrado diferentes modalidades para combinar los servicios financieros y no financieros (Ver cuadro 1).

Cuadro 1. Combinación de servicios financieros y servicios no financieros

IMF	Solamente Servicios financieros	Servicios financieros y no financieros a través de alianzas	Servicios financieros y no financieros, centros de costos separados	Servicios financieros y no financieros, centros de costos no separados
FINDESA	X			
CARUNA		X (COPECOOP)		
CONFIA	X			
ACODEP		X (PRODEM)		
ADIM			X	
FODEM		X (Cenzontle)		
FDL		X (Nitlapan)		
Fundación Niewbroski			X	
PROMUJER				X ⁹
FINCA	X			

Para lograr un impacto producto de la combinación de estos servicios, algunas instituciones subrayan la importancia de buscar la sinergia de estos en la misma persona. Lo anterior ha sido confirmado por el estudio de Nitlapán en donde se encontró que las IMF que ofrecen diferentes servicios a la misma persona son las que han logrado mayor impacto con respecto al empoderamiento y su clientela femenina controla en mayor medida el crédito otorgado en comparación con las demás IMF.

3.2.5 Crédito grupal

Como se mencionó anteriormente (ver sección 3.1), en el ámbito internacional las experiencias con créditos grupales para mujeres han sido los casos con mayor reconocimiento. También durante las entrevistas el crédito grupal fue mencionado como alternativa para mejorar el acceso al crédito a la mujer, especialmente en el ámbito rural. De las IMF entrevistada el 50% está o estaba trabajando de alguna manera con créditos grupales para mujeres, aceptando una garantía solidaria como alternativa a la garantía tradicional, muchas veces fuera del alcance de las mujeres rurales.

Es interesante destacar que en todas las entrevistas donde se ha tocado este tema existe la percepción y la experiencia que esta metodología funciona únicamente cuando se trabaja con mujeres.

Las dos modalidades organizativas que han sido mencionadas durante las entrevistas son los Bancos Comunales y los grupos solidarios. Las ventajas mencionadas con respecto a estas metodologías son:

- A través de la organización las mujeres pasan por un proceso de empoderamiento y aprendizaje que podría mejorar su participación ciudadana;
- Fortalece la capacidad de ahorro;
- Podría funcionar como un seguro social;
- Los miembros del grupo deciden sobre el tamaño del préstamo de cada una;
- En el caso de los Bancos Comunales, los grupos pueden desarrollar un grado de autonomía y adoptar los préstamos a las necesidades de ellas mismas;
- El ahorro grupal les permitirá realizar sus propias actividades empresariales y actuar en forma independiente;
- La organización mejora las opciones para la comercialización.

⁹ PROMUJER está en proceso de separación de los centros de costos

Las desventajas mencionadas son:

- Montos pequeños y plazos muy cortos;
- Si una persona no paga las demás tienen que responsabilizarse, lo cuál podría causar conflictos al interno del grupo y endeudar a las demás personas del grupo;
- La brecha existente entre el monto que las mujeres pueden obtener a través de estos créditos colectivos y el crédito individual es grande, especialmente en el área rural.

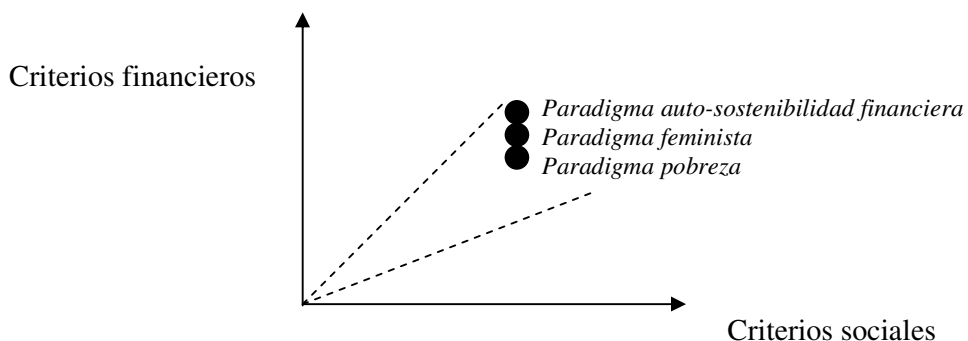
4. Desarrollo de instrumentos políticos

En este capítulo se discute una serie de instrumentos políticos que podrían ser aplicados, a los diferentes niveles, para la introducción de un enfoque de género. El reto mayor para ajustar las metodologías de trabajo es buscar el balance entre el empoderamiento, el desarrollo económico y la auto-sostenibilidad. Es importante señalar que la relevancia para aplicar cada uno de los aspectos mencionados en este capítulo depende de los objetivos de cada una de las instancias.

4.1 Creación de una situación donde todos ganan

En base a las experiencias nacionales e internacionales discutidas en el capítulo 3 y en el contexto del marco conceptual definido en capítulo 2 se puede plantear que es necesario desarrollar una política sectorial con dos principales líneas estratégicas, una “financiera” enfocada hacia la sostenibilidad y la eficiencia financiera y otra “social” enfocada hacia el impacto, el control de la mujer sobre el crédito y su empoderamiento. De esta forma se podría promover el acercamiento de los paradigmas definidos en el capítulo dos y aprovechar las experiencias de las IMF, independientemente de su paradigma.

Figura 2. Líneas estratégicas para las microfinancieras



La línea estratégica “financiera”

El desarrollo de esta línea debería estar enfocado hacia la auto-sostenibilidad financiera y la eficiencia de las IMF, con el objetivo de asegurar la disponibilidad de fondos para créditos seguros y sostenibles a precios competitivos y productos ajustados a la demanda, para así mejorar el acceso de las mujeres al crédito. Evaluaciones de experiencias exitosas en la región, tales como WWB-Colombia y Bancosol-Bolivia, han

demostrado la importancia del manejo sostenible y eficiente de los fondos, como requisito y base necesaria para llegar a los más pobres, en su mayoría mujeres. Estas experiencias reportan costos operativos entre 18% y 16%. Además, estas experiencias destacan la importancia de ampliar la escala para lograr mayor eficiencia, bajar costos y aprovechar la economía de escala. Al nivel de Nicaragua algunas de las IMF más conocidas y relativamente grandes en el campo de servicios financieros para mujeres reportan costos operativos entre 25 y 40%, con carteras entre USD 250,000 y USD 500,000 (Fuente: datos obtenidos para estudios elaborados para COSUDE y PROSESUR, ambos realizados en 2002).

Según un estudio ejecutado para la embajada de Holanda (CDR-ULA y Faceta Central, 2002), durante la última década el número de IMF ha crecido drásticamente en Nicaragua y existe una importante cantidad de microfinancieras pequeñas con carteras entre 100,000 y 10 millones de dólares. Generalmente se considera que un monto de USD 250,000 se acerca al mínimo de cartera que la entidad especializada necesita para ser sostenible, siempre y cuando se cumpla con condiciones como eficiencia operativa, recuperación de cartera y servicios competitivos. Según datos reportados en el mismo documento el 70% de las intermediarias financieras en el país se encuentra por debajo de este criterio, entre ellos muchas IMF dirigidas específicamente hacia el mejoramiento del nivel de vida de las mujeres. Adicionalmente, algunas de estas instituciones financieras no son especializadas en el tema financiero, complicando aún más el manejo eficiente de la cartera. Como consecuencia de lo anterior, las fuentes financieras más accesibles para las mujeres son relativamente caras, ya que no se está aprovechando una economía de escala y no se desarrolla la especialización necesaria para lograr niveles de eficiencia necesarios. Según los datos reportados, los índices de costos operativos sobre la cartera de más del 40% son normales en Nicaragua, mientras que el estándar internacional es del 18%. Se identifica, además, que un factor importante, aparte de la productividad y préstamo promedio, es el valor de la cartera: la mayor parte de IMF que tienen carteras de menos de USD 5 millones reportan que sus costos operativos anuales son mayores a 25 % de su cartera bruta; de USD 5 a 15 millones son alrededor del 20 %, mientras que las IMF con carteras mayores de USD 20 millones logran un porcentaje de menos del 20%, porcentaje que en algún caso aislado resulta ser menos del 10 %.

Por lo tanto, para poder mejorar el acceso de las mujeres a los servicios financieros es necesario desarrollar un sector competitivo y eficiente de instituciones microfinancieras, con capacidad no solo de atender a las usuarias finales con un servicio de crédito a corto y mediano plazo, sino con un paquete amplio de servicios financieros ajustados a las necesidades de ellas -ahorro, seguro, remesas e inversiones- a mediano y largo plazo.

En este contexto es necesario discutir y analizar las posibilidades de la formación de alianzas estratégicas, redes e incluso de una sola microfinanciera grande y fuerte, especializada en servicios financieros para mujeres. Lo anterior implica revisar, en forma participativa, las diferentes posibilidades para facilitar estos procesos de coordinación y/o fusión con aquellas microfinancieras enfocadas hacia la mujer.

Este proceso debería de empezar con la concretización de la formación de una red que permita aprovechar las experiencias, intercambio de conocimiento, entrenamiento, el desarrollo institucional y la obtención segura de fondos, con el objetivo de buscar mayor eficiencia financiera. Para asegurar que una red de esta índole tenga resultados concretos es importante tomar en cuenta los criterios definidos por WWB (ver recuadro

6), basados en evaluaciones de varias experiencias de formación de redes, con el fin de asegurar compromisos claros y lograr una incidencia significativa y el verdadero aprovechamiento de la economía de escala.

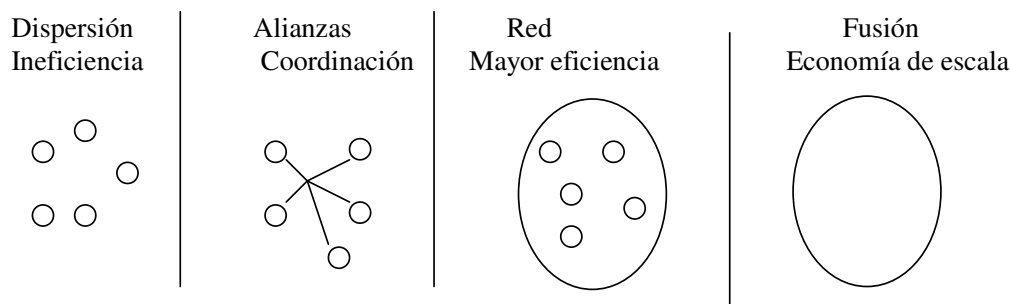
Recuadro 6. Diez elementos claves para la construcción de una red (WWB,1999)

Según evaluaciones ejecutadas por la WWB hay 10 elementos claves para construir redes de microfinancieras exitosas:

1. Una definición clara de la misión, visión y objetivos medibles
2. Una estrategia enfocada y programa de acción bien definido
3. Claridad y consenso sobre los criterios de afiliación
4. Manejo transparente en la obtención de los resultados, negociar recursos e incidencia en políticas
5. Secretariado establecido en forma permanente
6. Estrategia hacia la sostenibilidad financiera, con una base de financiamiento seguro
7. Medidas para asegurar la participación activa de los miembros de la red
8. Poner un precio a los servicios adicionales para los miembros
9. Consenso sobre los estándares de empeño y reportaje
10. Compromiso político de todas las participantes

En este proceso se pueden identificar 4 etapas, como se puede observar en la figura 3. Es imposible pronunciarse hasta qué etapa se llegará en el proceso o en qué tiempo, ya que esto dependerá de la visión y la voluntad de los actores involucrados.

Figura 3. Etapas de modelos de coordinación institucional



Es importante destacar que en este proceso, en donde se busca el desarrollo de un modelo más eficiente, no se puede imponer ninguno de estos modelos. La experiencia con WWB-Colombia ha demostrado que intentos hacia una formalización y fusión no funcionan si esta iniciativa no nace de las instituciones mismas, ya que un proceso impuesto implicará problemas de poder y fricciones internas y entre las instituciones. Además, podría ser aconsejable no desarrollar este proceso hasta la etapa de la fusión, sino hasta la etapa de la red, manteniendo la independencia de cada organización, para aprovechar la riqueza metodológica y la diversificación en la clientela de las instituciones que permitirá mantener el acceso para diferentes segmentos de la población. Por lo tanto, la clave en este proceso es buscar el balance entre el aprovechamiento de la economía de escala y el objetivo de lograr profundidad en las carteras.

Por otro lado es importante destacar que la formación de una red o la fusión no debería implicar que se pierda la riqueza de metodologías y tecnologías existentes en el país. Más bien, el reto es ir ajustando estas metodologías y tecnologías cada vez más a la demanda de mujeres de diferentes sectores y estratos sociales y diversificarlas donde sea necesario.

Con respecto a las metodologías esto implicará que será necesario seguir aplicando, investigando y sistematizando experiencias de métodos grupales e individuales, ya que ambos tienen su validez, en diferentes circunstancias y en el contexto de diferentes necesidades, tal como ha sido comprobado al nivel internacional y nacional. Especialmente al nivel de las mujeres rurales más pobres los métodos grupales ayudan a aumentar el acceso al crédito y mejorar la autoestima de las mujeres, como resultado del intercambio y el desarrollo organizacional. Así mismo, la ventaja del crédito individual es que hay mayor control, facilidades para el monitoreo y permite otorgar préstamos de montos más altos.

Por otro lado, para el desarrollo efectivo de esta línea estratégica es primordial el diseño de productos adecuados a las necesidades de las mujeres; ajustar las garantías requeridas a sus posibilidades, los métodos para la evaluación del potencial de crédito a su situación y los montos y las plazas a sus necesidades. O sea, facilitar el desarrollo del sector de microfinanzas con un enfoque que permita ajustar el producto ofrecido a la demanda del grupo meta, las mujeres pobres, para lograr una mayor eficiencia, un servicio más atractivo y profundidad en la cartera. En las siguientes secciones se discutirán las implicaciones en términos prácticos de estos procesos en los diferentes niveles.

La línea estratégica “social”

Las numerosas experiencias, tanto al nivel nacional como internacional, han demostrado que no es suficiente solamente mejorar el acceso a los servicios financieros para asegurar un impacto positivo de los mismos. Más bien existe el riesgo, en el caso que se ofrecen servicios financieros en forma aislada, que los hombres controlen el dinero otorgado a la mujer o que ella, debido a su falta de experiencia y poco acceso a los demás recursos no puede aprovechar su préstamo, aumentando el riesgo del sobreendeudamiento de las mujeres, especialmente las más pobres.

Por lo tanto es esencial desarrollar instituciones paralelas a las instituciones financieras que ofrezcan servicios no-financieros a la clientela atendida por las IMF, impulsando alianzas estratégicas entre IMF y ONG's que ofrecen estos servicios. Para ello lo ideal será buscar sinergias de los diferentes servicios en una persona para lograr mayor impacto. Los servicios no financieros deberían estar enfocados hacia el ámbito empresarial y el ámbito personal, tomando en cuenta temas relacionados con el empoderamiento de las mujeres. Experiencias al nivel internacional y nacional (por ejemplo PROMUJER Bolivia, Perú y Nicaragua y ADIM) demostraron que hay un impacto positivo como consecuencia del empoderamiento de las mujeres, en el aprovechamiento y el control de los servicios financieros.

Una ventaja de un modelo que busca la sinergia entre servicios financieros y no financieros es que permite diseñar estrategias para amortizar y prevenir el impacto

negativo o desempoderamiento económico causado por el crédito, el cual podría ocurrir al momento de crisis económicas en el país.

Por ende, es necesario orientar el proceso principalmente hacia los siguientes tres temas:

1. Desarrollar mecanismos que aumenten el control y la toma de decisión de la mujer sobre el crédito otorgado, a través de procesos participativos de empoderamiento de las mujeres.
2. Mejorar el acceso de la mujer a otros recursos, especialmente la capacitación, la educación y la organización, con el objetivo de conectarla con los elementos necesarios para desarrollar sus actividades productivas.
3. Facilitar la inserción de las mujeres en rubros más rentables a través de la capacitación específica, organización, articulación de mercados, apoyo a la comercialización, entre otros.

Es importante destacar que este modelo no implica que la institución que ofrece los servicios no financieros asuma la responsabilidad de “desarrollar el aspecto de género”. La aplicación de un enfoque de género transversal implica que cada institución tendrá la responsabilidad de integrarlo en sus propios componentes de trabajo.

4.2 Coordinación interinstitucional

ASOMIF es la asociación interinstitucional más importante para las IMF en Nicaragua que agrupa a 18 entidades de intermediación financiera. Durante los últimos años ASOMIF ha dirigido sus acciones hacia el tema de la sostenibilidad financiera de sus afiliados. Existe una percepción generalizada, expresada durante las entrevistas, que ha sido válido que ASOMIF se haya concentrado en el enfoque de sostenibilidad durante los últimos años, pero que en este momento debería ampliar su ámbito de trabajo. Existe la sensación de que la imagen de ASOMIF se ha vuelto “demasiada financiera” y que para ellos la auto-sostenibilidad financiera es el objetivo final, mientras que para la mayoría de las IMF afiliadas y miembros de la cooperación internacional esto debería ser el medio indispensable para lograr los objetivos finales relacionados con el impacto y el alcance.

Como reacción a estas críticas, ASOMIF está desarrollando varias iniciativas para investigar como concretizar el trabajo relacionado con temas más sociales y cuál podría ser el rol de ASOMIF en lograr mayor impacto y alcance. Para iniciar este proceso han formado un comité de género que tiene como objetivo facilitar la aplicación del enfoque de género en sus miembros. Como es un proceso recién iniciado, aún no han desarrollado líneas estratégicas claras, lo cual desean lograr mediante un proceso de concertación a las IMF que trabajan con enfoque de género, para llevar a cabo un proceso de conceptualización y definir un plan concreto con intervenciones consensuadas. Además, quieren iniciar un proceso de sensibilización de los dirigentes de las IMF afiliadas.

Es interesante destacar que existe mucha coherencia entre la opinión de los entrevistados y la de ASOMIF sobre el rol que esta podría jugar en este contexto. Ello se refiere principalmente a:

- Unificar herramientas;
- Coordinación institucional para unir experiencias;
- Sensibilizar a los directivos;
- Realizar estudios de mercado para conocer la demanda específica por género;
- Definir indicadores por género y publicarlos en su revista ;
- Realizar estudios de impacto con indicadores desgregados por género, para lo cual existe un compromiso con AIMS para participar en el desarrollo de herramientas para evaluar el impacto con enfoque de género;
- Coordinar, aprovechar y participar en el análisis, a través del convenio CEPAL-INEC –INIM, en la mesa de trabajo de pobreza y economía del “ Sistema de Indicadores con Enfoque de Género”, que ha sido desarrollado en el marco del Programa de Mejoramiento de las Encuesta de Condiciones de Vida MECOVI, quien está haciendo un esfuerzo grande para la colección de datos.

Red de Microfinancieras con enfoque de género

Como consecuencia del vacío sentido con respecto a la coordinación interinstitucional sobre el tema de Micro finanzas y género, varias instituciones tomaron la iniciativa para formar una RED donde se unan, a través de alianzas, cerca de 10 instituciones financieras con enfoque de género. Tal como ha sido planteado anteriormente, la formación de una red de este carácter podría jugar un papel importante para orientar el desarrollo de microfinancieras con enfoque de género en forma coordinada, buscar mayor eficiencia, especialmente interesante en la reducción de costos y el desarrollo y la evaluación de productos y metodologías.

Esta iniciativa ha sido impulsada por ADIM, FODEM, SACPROA y PROMUJER. Hasta el momento de este estudio los objetivos de esta red son los siguientes (Padilla, 2002):

1. El fortalecimiento institucional del enfoque de género en la industria de las microfinanzas y en las políticas económicas nacionales y sectoriales;
2. La investigación y el diseño de nuevas metodologías, tecnologías y productos financieros dirigidos a superar la discriminación y exclusión de las mujeres en los programas de crédito y de esta forma contribuir a su empoderamiento económico;
3. Realizar esfuerzos conjuntos (alianzas, sinergias) para la movilización de fondos destinados al sector microempresarial femenino, tanto urbano, como rural.

El desarrollo de las ideas alrededor de esta red aún es muy prematuro y falta concretizar los compromisos y establecer convenios de coordinación. Será interesante revisar la posibilidad de contactarse con otras entidades con más experiencia en el tema, especialmente WWB, para basar la orientación de este proceso en experiencias concretas en otros lugares. Adicionalmente es recomendable que las organizaciones involucradas en este proceso revisen las posibilidades y el potencial de afiliarse a la red de WWB, ya que esto les dará acceso a conocimiento, experiencias y entrenamiento que les permitirá desarrollar mejor el trabajo.

Para evitar la duplicación de trabajo es de mayor importancia que haya coordinación entre las personas que están desarrollando esta iniciativa con las personas que están en la comisión de género de ASOMIF. Algunos donantes e instituciones financieras parten del criterio que no es necesario formar una red aparte, sino más bien que esta iniciativa debería desarrollarse a través de ASOMIF. Otros donantes e IMF opinan que la

formación de una red específica es importante e interesante para tener incidencia en ASOMIF y ayudarlos con una mejor definición de estrategias. Según ASOMIF la comisión podría retroalimentarse de las ideas que salen de la red y la red podría tener una función de promoción. Lo que no es conveniente es que ambos tengan los mismos objetivos, porque existe el riesgo que se formen redes paralelas, una para mujeres y otra para hombres, lo cuál podría aumentar la brecha entre los géneros en vez de acercarlos.

4.3 Políticas de la agencia de cooperación internacional

Considerando las dos líneas estratégicas planteadas en la sección 4.1 el papel de la cooperación internacional debería orientarse hacia dos líneas principales de trabajo:

1. La consolidación de un sector eficiente, sostenible y accesible, induciendo procesos de ampliación de escala y coordinación institucional;
2. Desarrollar mecanismos que permitan la formación de alianzas efectivas entre organizaciones que ofrecen servicios financieros y no financieros, buscando la sinergia de los servicios en los clientes atendidos.

Ambas líneas de trabajo deberían estar desarrolladas en base a la demanda del grupo meta, las mujeres pobres, para asegurar su acceso efectivo a los servicios ofrecidos.

Para la primera línea estratégica, la cooperación internacional debería jugar un papel más crítico en tratar de consolidar el sector de las Microfinanzas. El gran número de Microfinancieras pequeñas que existen en el país no favorece la eficiencia del servicio, haciéndolo más caro de lo necesario, lo cual pone en peligro tanto el impacto logrado en el grupo meta como la auto-sostenibilidad financiera de las instituciones. Es decir, la cooperación debería ayudar a las IMF a insertarse en el mercado nacional, en donde los subsidios son utilizados exclusivamente como inversiones para iniciar, con la expectativa que estas instituciones sean independientes en el transcurso del tiempo. Lo anterior implica que es necesario facilitar procesos de fusión, adquisición y salida para aquellas instituciones intermediarias que no cuentan ni con trayectoria, ni con potencial para seguir ofreciendo servicios financieros por cuenta propia (Helms, 2002). Ello implica un proceso en el que se promueve activamente el acercamiento entre intermediarias distintas y la discusión activa sobre las posibilidades la fusión de diferentes IMF.

Para iniciar este proceso se debería tomar liderazgo en el debate con las cuatro organizaciones que iniciaron el proceso de la formación de una red, orientando este proceso de tal manera que se llegue a compromisos claros y efectivos para poder aprovechar la sinergia de las instituciones. Elementos concretos que pueden ser desarrollados al nivel de la red con el apoyo de la cooperación internacional:

- Investigar posibilidades de que las IMF reduzcan y compartan gastos, como primer paso, para bajar los costos operativos, tales como compra de software, realización de estudios de impacto compartidos, entrenamiento del personal;
- Liderar la discusión sobre las posibilidades de formar una red con compromisos claros y, en el transcurso del tiempo, facilitar el análisis para identificar las posibilidades de fusionar diferentes IMF en una financiera grande para mujeres.
- Asistir y financiar la ejecución de pilotajes y validaciones, que permitan el desarrollo de productos nuevos y ajustarlos a la realidad de las mujeres, tanto en el

ámbito rural como urbano. En el desarrollo de productos, herramientas y metodologías nuevas es esencial incorporar un mecanismo de participación del grupo meta para conocer a fondo el efecto de la intervención al grupo meta. Realizar estas actividades al nivel de la red, tras que reduciría costos, enriquecería la información, ya que permitirá comparar diferentes modalidades de trabajo y experiencias particulares;

- Desarrollar indicadores sensibles de género para evaluar el impacto de las diferentes instituciones. En este sentido el papel del donante está en asegurar que haya una concordancia entre los objetivos que se ha puesto la IMF y las herramientas que utilice para evaluar sus acciones, es decir, debe exigir que las IMF que reciben dinero rindan cuentas sobre la base de sus compromisos;
- Coordinar la ejecución de los estudios de impacto y poner énfasis en el intercambio de los resultados, como mecanismo para integrar en forma sistemática las lecciones aprendidas;
- Una vez que el proceso de coordinación interinstitucional y/o la consolidación está encaminado, se podrá considerar la posibilidad de la creación de una financiera de segundo piso para mujeres y/o la afiliación a redes internacionales, especialmente a la red de WWB.

Para la segunda línea estratégica es necesario que la cooperación internacional apoye al desarrollo de un contexto que mejore el acceso de las mujeres a diferentes tipos de recursos, para así facilitar un mejor aprovechamiento de los servicios financieros por parte de las mujeres. Como este informe se restringe al tema de los servicios financieros, aquí solamente se menciona cuál debería ser la relación entre los dos campos y la articulación entre los servicios financieros y no financieros, sin profundizar sobre el contenido de estos servicios. En este contexto el apoyo de la cooperación internacional debería orientarse hacia los siguientes puntos:

1. Inducir alianzas estratégicas entre instituciones que ofrecen servicios financieros y servicios no-financieros;
2. Apoyar al desarrollo institucional de ambos tipos de instituciones que permita la ejecución efectiva de estas alianzas y la especialización de las mismas con respecto los servicios que ofrecen;
3. Financiar pilotajes de modelos de alianzas estratégicas que coordinen acciones con respecto a los servicios financieros y no financieros;
4. Evaluar y estudiar la efectividad de este tipo de modelos, para identificar la relación entre impacto de los servicios financieros, el empoderamiento y el acceso a los diferentes recursos;
5. Estas evaluaciones deberían de ser realizadas en relación a los costos hechos para desarrollar dichos modelos;
6. Buscar mecanismos que favorezcan el control de los préstamos otorgados a las mujeres

Una experiencia interesante que se está desarrollado en el país es la alianza estratégica entre FODEM y Cenzontle. Sin embargo, al momento de realizar este estudio este modelo aun estaba en proceso de consolidación y no es posible pronunciarse sobre los resultados de esta experiencia. Es necesario dar seguimiento y monitorear los resultados de la misma, para conocer su potencial y los costos relacionados con el desarrollo de este modelo.

4.4 Instrumentos al nivel de las microfinancieras

Cada IMF tiene su propia misión y por lo tanto es difícil unificar criterios. Sin embargo, para aquellas IMF que tienen un compromiso social con su grupo meta, es necesario revisar de qué manera puede ajustar su trabajo de forma tal que aplique un enfoque de género transversal. Lo anterior implica el análisis de sus labores en todos los niveles, tanto a lo interno como a lo externo. Dentro de este contexto, es necesario que cada IMF revisa las estructuras de costos y que busca mecanismos para lograr mayor eficiencia y auto-sostenibilidad financiera, bajando costos por un lado y desarrollando mecanismos de expansión de la cartera por otro lado.

En este capítulo se han analizado las posibles intervenciones desde el interno hacia el externo de las IMF.

4.4.1 Al interno de las instituciones

Es imposible aplicar un enfoque de género con la clientela si no existe una política de género al nivel interno de la institución. Una política de género puede iniciar con la sensibilización del personal. Sin embargo, es importante observar que el enfoque de género no termina después de un taller de sensibilización, sino más bien allí se inicia ya que partir de ello se puede comenzar a visualizar y discutir cuáles son los cambios concretos que se necesita realizar. En este contexto es importante examinar los siguientes aspectos:

- Revisar el equilibrio del personal femenino y masculina en todos los puestos;
- Igualdad en la remuneración del trabajo en los mismos puestos para ambos sexos;
- Desarrollar oportunidades equitativas para ambos sexos con respecto al desarrollo de la carrera;
- Acceso equilibrado a la capacitación para mujeres y hombres;
- Crear un ambiente abierto para discutir temas con respecto a género y comportamientos entre sexos;
- Sensibilización del todo el personal para relacionarse con la clientela;
- Crear indicadores de desempeño para evaluar el equilibrio en el manejo de los recursos humanos.

En las IMF entrevistadas que trabajan en las zonas rurales, solamente entre 4 a 16% de los promotores son mujeres. En todos los estudios de impacto revisados para este análisis se identificó que para las mujeres la forma en que son tratadas y la confianza, son el primer o el segundo criterio de mayor importancia en la selección de una IMF, criterios que tienen más peso para ellas que para los hombres. La ausencia de estos criterios forma una barrera psicológica para solicitar montos adecuados a las necesidades de sus emprendimientos. En efecto, la falta de sensibilidad de los promotores en el sector rural es una barrera para acceder al crédito, tal como se demuestra con la siguiente opinión de una mujer rural: “Sugerimos que el promotor sea un poco más accesible y amable a los problemas y las perspectivas que tengamos los clientes”. Además, como las labores de las mujeres rurales han sido poco valorados en general, siempre son percibidos como “el apoyo al hombre”, un promotor que no ha sido sensibilizado difícilmente aprobará un crédito suficientemente alto para que una mujer rural pueda desarrollar una actividad propia y rentable.

Por otro lado se ha mencionado durante las entrevistas, las dificultades que encuentran las IMF para conseguir mujeres promotores en el campo, tal como demuestran las siguientes palabras: “ La mujer no está dispuesta a meterse al campo. Las mujeres prefieren estar cerca de sus responsabilidades familiares, la verdad es que las mujeres no tienen las condiciones para hacer este trabajo”. Como parte del proceso de sensibilización es necesario discutir e intercambiar estas percepciones para identificar hasta qué grado son ciertos o son supuestos implícitos y cómo será posible cambiarlos.

4.4.2 Definición de indicadores

La definición y evaluación de indicadores es un paso indispensable para la aplicación de un enfoque de género, ya que permite evaluar hasta qué grado la IMF está cumpliendo sus objetivos de sostenibilidad financiera y impacto, si la brecha del nivel de pobreza entre los sexos está disminuyendo, si no hay un impacto negativo o positivo etc.. Ejemplos de indicadores a este nivel son: cambios logrados en el nivel de vida (gastos en ropa, grado de escolaridad, ingresos, mejoramientos en la casa, ahorros, activos, valor de medios de transporte, alimentación etc.); cambios en el negocio de la clientela (inventario, rentabilidad, ampliación de negocio etc.); cambios al nivel personal (percepción sobre capacidades, sensación sobre tener control de su vida, seguridad, entre otros); cambios al nivel familiar (división de tareas, participación familiar en cuanto a las responsabilidades de la casa, educación de los hijos etc.).

Estos indicadores deberían ser desgregados por sexo. Una idea podría ser la formación de una línea de base progresiva¹⁰, que podría iniciar mediante la aplicación de una encuesta durante la consecución del primer crédito, con actualizaciones en créditos subsiguientes.

Dicha línea de base facilitaría la ejecución de estudios de impacto que evalúen hasta qué grado se ha logrado los objetivos propuesto, para asegurar si hay impacto negativo o positivo. De esta manera se puede ajustar las actividades con base en las lecciones aprendidas.

4.4.3 Políticas crediticias y el desarrollo de productos especiales

Las garantías

En términos generales existe la percepción entre los entrevistados que no debería haber políticas crediticias diferenciadas por género. Solamente con respecto a la garantía algunos sugieren que se podría diferenciar, para compensar la falta de garantías de las mujeres. En este contexto se han mencionado las siguientes alternativas:

- Garantía prendaria
- Garantía solidaria
- Garantía del inventario del negocio
- En el caso de una garantía para ganado, el mismo ganado

En casi todas las entrevistas se mencionó que la mora entre las mujeres es significativamente menor que la mora entre los hombres, lo cuál justifica mayor flexibilidad con respecto a la garantía para las mujeres, especialmente cuando la cliente

¹⁰ Metodología aplicada por CONAPI, entrevista con Felipe Ríos, NORAD

ya tiene un historial de pago favorable. Según la mayoría de las IMF entrevistadas, la aplicación de una mayor flexibilidad con respecto a la garantía, en combinación con la sensibilización del personal que aprueba los créditos, podría ser un mecanismo para iniciar el aumento paulatino de los montos prestados a las mujeres, siempre y cuando este sea respaldado por un plan de negocios que justifique dicho aumento.

Diseño de productos adecuados

Algunas personas manifestaron que no debería discriminarse entre las políticas para mujeres y hombres, sino más bien se debería dar énfasis al desarrollo de productos que se ajusten a las necesidades de las mujeres, tanto en términos productivos como reproductivos. A continuación se presentan algunas sugerencias mencionadas:

- Líneas de crédito para mejorar *la eficiencia de las labores reproductivas* de las mujeres, tales como “fogón” mejorado, mejoramiento de los acueductos, mejoras de la casa, adquisición de menajes. Créditos para estos rubros deberían otorgarse preferiblemente a mujeres con un historial crediticio favorable. La lógica detrás de este tipo de crédito es que al hacer más eficiente las labores en la casa, se disminuye la sobre carga de trabajo de la mujer, lo cuál le permitirá concentrarse más en su empresa. Sin embargo, es importante destacar que simplemente bajar la carga laboral de la mujer es un logro en si y por lo tanto representa un mejoramiento en su nivel de vida.
- Línea de crédito para el *desarrollo de patios*. La Embajada de Suecia está en un proceso de validación de esta línea de crédito, la cual esta anticipada con una pequeña donación para levantar el nivel de producción, para luego con el apoyo del crédito ir aumentando la productividad.
- Línea de crédito para *épocas especiales* tales como la navidad, día de la madre, cuando inician las escuelas, semana santa etc.. Deberían ser créditos rápidos y con plazos muy cortos. En algunas IMF ya se está aplicando esta línea de crédito con resultados satisfactorios.
- Línea de crédito de *largo plazo para vivienda*, obviamente importante para ambos sexos, pero en aquellas IMF que han desarrollado esta línea se confirma que la ha recibido mucho interés en la clientela femenina. En la mayoría de los casos un crédito de este tipo es otorgado a una cliente activa con un buen historial crediticio. En las entrevistas de satisfacción de clientes realizadas por las mismas IMF, este es uno de los productos más solicitados. Sin embargo, debido a la situación macroeconómica del país y la disponibilidad de fondos, hacen de este crédito el más difícil de ofrecer, debido a los largos plazos que requiere.
- *Línea de crédito para financiar procesos legales*: Ayuda a las mujeres en los tramites legales para registrar el negocio como propiedad u otros bienes que ella ha obtenido por su propia cuenta. La obtención de respaldos legales ayudaría a las mujeres a obtener las garantías necesarias para acceder a créditos con montos más altos.
- *Línea de crédito personal* para empleadas de casas, actualmente implementado al nivel de validación por FDL, con una línea de crédito blanda para compras personales.
- *Ahorro*: según la experiencia de las IMF el ahorro tiene más importancia para la mujer, relacionado con su mayor preocupación para el bienestar familiar en relación con el hombre y con la necesidad de fondos para emergencias familiares. Aunque las IMF no pueden fomentar el ahorro, existen las garantía solidarias o los ahorros grupales. Para las mujeres organizadas en Bancos

Comunales o grupos solidarios esta es una opción interesante para abrir una cuenta de ahorro en un Banco, práctica que podría ser incentivada o facilitada a través de las IMF.

- Debido a la alta migración las *remesas familiares* cada día juegan un papel más importante en la vida del Nicaragüense. Según el estudio de FIDEG son las mujeres quienes reciben mayoritariamente remesas y este es uno de los servicios más solicitados por ellas.
- Fondos blandos con productos específicos dirigidos para mujeres rurales del estrato más pobre.

El diseño de nuevos productos debería tener su base en los resultados de estudios de mercado que recopilen y analicen datos sobre la demanda disgregada por género, ya que hasta el momento dichos datos son escasos al nivel del país.

En el diseño de nuevos productos el contacto y la retroalimentación con el grupo meta es un elemento clave, para ir ajustándolos a las necesidades reales de las mujeres, obviamente dentro de los límites de las posibilidades de las IMF. En los procesos de retroalimentación es importante evaluar los efectos positivos y negativos, para prevenir situaciones que se podrían presentar en la aplicación de un producto de forma masiva.

Plazos

En el capítulo 3.2.2, se mencionó que los plazos cortos son una de las limitantes más señaladas por las mujeres con respecto a los créditos. Esta observación ha sido confirmada en otros estudios de impactos al nivel nacional, en literatura internacional y durante las entrevistas realizadas para este estudio. Los créditos otorgados a las mujeres generalmente tienen un plazo más corto por el carácter del crédito que es en mayor medida un crédito para la comercialización, mientras que los hombres reciben relativamente más créditos para actividades productivas con un plazo mayor. Sin embargo, la insatisfacción de las mujeres con respecto a los plazos es un indicador que debería motivar a las IMF a revisar como deberían ajustar sus estrategias para ofrecer plazos más largos las mujeres. Especialmente en el contexto pertinente a la realización de inversiones en infraestructura para incrementar la eficiencia de sus negocios, el cual exige la demanda de plazos mayores.

4.4.4 Disminuir barreras de entrada

La forma en que se presenta y se comunica una IMF con su clientela es un tema que necesita especial atención si se quiere aumentar el acceso al crédito por parte de la mujer. Si en los medios de divulgación (folletos, informes, volantes, entre otros) predomina la representación del hombre, la mujer no llega a identificarse con el servicio y podría tener una percepción negativa sobre la accesibilidad del crédito para ella. De la misma manera la ubicación de la divulgación del material debe hacerse en lugares donde llega tanto la mujer como el hombre.

Por otro lado es importante que la IMF tome en cuenta el nivel educativo de su grupo meta. Muchas mujeres de los estratos más bajos han recibido poca educación y los trámites para solicitar un crédito son complicados y engorrosos. El personal debería estar pendiente y ser sensible ante estas dificultades. Obviamente lo ideal sería diseñar el proceso de la aplicación del crédito de tal forma que se ajuste al nivel educativo del segmento atendido.

4.4.5 Sistematizar experiencias crédito grupal

A pesar de que en el ámbito internacional gran parte de las experiencias exitosas de crédito con enfoque de género se refieren a metodologías grupales (Bancos Comunales, grupos solidarios y cajas rurales), las mismas son experiencias pocas valoradas en Nicaragua. Unas de las razones es que según varias personas existe un ambiente de “no pago” debido al exceso de subsidios. Sin embargo, las personas entrevistadas que trabajaron con este método manifestaron que sí funciona cuando se trabaja con mujeres, siempre y cuando se dirija metodológicamente.

Las experiencias más sobresalientes con respecto a esta metodología en Nicaragua son las de FINCA y PROMUJER. En el caso de FINCA no se han realizado estudios de impacto, y aunque tiene una expansión de cartera satisfactoria con un nivel de mora relativamente bajo, esta entidad no tenía claridad sobre el impacto. En el caso de PROMUJER se han hecho diferentes estudios de impacto, con resultados positivos, pero debido al tamaño reducido de su cartera y por ofrecer diferentes servicios (financieros y no financieros), la auto-sostenibilidad financiera es una limitante para esta institución.

Reconociendo las múltiples ventajas de esta metodología vale la pena investigar y sistematizar más a fondo estas experiencias, tanto desde el punto vista financiero como del alcance e impacto, y compararlas con otras metodologías. Para la mujer rural perteneciente a los estratos más pobres, esta podría ser una metodología con potencial la cual aún no ha sido visualizada y aprovechada en Nicaragua.

Esta metodología tiene límites debido a que requiere de recursos suficientes para su implementación y los préstamos generalmente se limitan a montos pequeños, no obstante, esta metodología podría existir paralela a la modalidad individual, cada una de ellas con sus segmentos de clientes.

4.5 Políticas del Estado

Antes de iniciar esta sección es importante destacar que por razones de limitaciones de tiempo y debido a las dificultades encontradas con el personal del gobierno, no ha sido posible realizar un análisis exhaustivo con respecto a las políticas del gobierno sobre el tema de género y microfinanzas¹¹.

Llama la atención que existe una percepción bastante pesimista con respecto a la política de género en general y especialmente en el tema Microfinanzas aplicado por el gobierno. No existe claridad entre las personas entrevistadas, sobre cuál es el rol del gobierno, ni tampoco cuál podría ser su rol en este contexto.

Con respecto al desarrollo del sector empresarial unos de las mayores limitantes para que el gobierno pueda aplicar una política de género efectiva es que actualmente concentra su acción en 5 rubros, definidos como los sectores con más potencial, pocos representados por las mujeres. Estos sectores son:

- Cuero calzado (dominado por hombres)

¹¹ Al momento de elaborar este borrador aún no se ha recibido la aportación de la especialista de género del MAGFOR que se quedó por recibir en estos días y se espera incluir en la versión final.

- Madera muebles (dominado por hombres)
- Artesanía (dominado por mujeres)
- Pequeño turismo (ambos sexos)
- Lácteos (dominado por hombres)
- Panificación (la mujer elabora, el hombre controla la comercialización de gran escala)

El problema para implementar un enfoque de género al nivel del estado se demuestra a raíz del siguiente citado: “El problema es que la mujer está concentrada en las actividades de menor potencialidades. No sabemos como invertir este proceso. Tampoco podemos forzar a las mujeres a hacer cosas que no les gusta, hemos probado ayudarlas a insertarse en otros rubros pero ha sido un fracaso. Pero tampoco tienen sentido que sigamos invirtiendo en sectores que no son rentables, donde están las mujeres, porque no hay retorno del trabajo”.

Aunque este citado demuestra la dificultad de facilitar la inserción de las mujeres en rubros no tradicionales, en otras entrevistas se ha mencionado que ha sido un gran éxito facilitar el acceso de las mujeres a los conocimientos necesarios para incursionar en sectores no tradicionales. Es muy probable que la metodología de trabajo sea esencial en estos procesos y determinante para las diferencias reportadas. Sin embargo, como no se ha hecho un trabajo de sistematización de las experiencias al nivel del país, existe poca consenso y claridad sobre cuál podría ser la metodología más adecuada y el rol del gobierno en este contexto.

Por lo tanto, para llegar a obtener más claridad sobre el potencial de las diferentes experiencias, se deberían iniciar con la sistematización y obtención de estadísticas. Actualmente el gobierno está desarrollando una experiencia interesante a través del INIM y INEC, en un convenio con CEPAL, en donde se aplica un gran número de entrevistas con enfoque de género. Se han formado cuatro mesas de trabajo, unas de estas es “la mesa de pobreza y economía”, la cual es considerada como una de las más relevantes para efectos del tema, debido a que la misma podría ser valorada como medio para coordinar acciones.

Para asegurar que los resultados de este trabajo y otras experiencias de sistematización sean aprovechadas para integrar información y retroalimentar en el proceso, se podría pensar en el arranque de una mesa redonda en materia de microfinanzas en Nicaragua. En el informe de CDR-ULA y Faceta Central (2002) se recomendó de contar con una plataforma para el intercambio de informaciones sobre el estado actual y el futuro de las microfinanzas al nivel nacional. Un proceso de este carácter debe incluir el tema de género discutiéndolo tanto como tema específico, como su aplicación transversal cuando los mismos tocan otros temas. En este informe se sugieren una serie de eventos que podrían crear el espacio para conocer: a) las características del sector microfinanciero; b) las opciones de regulación o de no regulación; y c) los principales ejes, resultados y limitantes de la cooperación. Los encuentros contribuirán sin duda a que se conozcan y se valoren en mayor grado los avances logrados hasta la fecha.

Un segundo elemento en donde debería aportar el gobierno es en el mejoramiento de la regulación con respecto al fomento del ahorro, un servicio financiero especialmente importante para la mujer, tal como se ha reportado en diferentes estudios que tratan el

tema género y servicios financieros. Se debería hacer un esfuerzo para la creación de un marco legal que permita legalizar y regular las iniciativas de ahorro en el país.

Por otro lado, muchas personas entrevistadas enfatizaron la responsabilidad que tiene el gobierno para mejorar la situación de la mujer en su entorno, como requerimiento básico necesario para que ella pueda aprovechar diferentes acciones de desarrollo. Lo anterior se refiere, entre otros, a la necesidad de mejorar el acceso a la educación para las mujeres, la concienciación de los hombres y la aplicación de leyes que amparen a madres solteras, especialmente para que busque una solución al alto número de ellas.

5. Conclusiones

Se puede concluir que el mayor reto para aplicar un enfoque de género transversal es buscar el desarrollo de un modelo que procure balancear tanto la eficiencia y la auto-sostenibilidad financiera de las Instituciones Micofinancieras, como la integridad y la sinergia de los servicios ofrecidos a los clientes, para asegurar sostenibilidad, alcance e impacto de los servicios brindados. Para ello se deberían realizar acciones en función de dos líneas estratégicas a todos los niveles.

Una primera línea financiera enfocada hacia la sostenibilidad financiera y la consolidación del sector con el fin de brindar un servicio más eficiente y barato. Como punto central de esta línea los IMF deberían de buscar mecanismos para bajar costos y lograr mayor eficiencia, de tal forma que la mujer pueda acceder a fondos crediticios más baratos y más ajustados a sus demandas. En este contexto además es necesario analizar las posibilidades de aprovechar la economía de escala, a través de la formación de una red con compromisos claros y revisar las posibilidades de la fusión de varias intermediarias financieras enfocadas hacia la mujer. La cooperación internacional debería jugar un papel clave en facilitar e inducir en este proceso, de tal forma que se respeten los procesos naturales e internos de las instituciones.

Una segunda línea con enfoque social debería buscar la articulación de los servicios financieros y no financieros, como mecanismos para asegurar un impacto positivo como resultado de los servicios financieros. Para ello se recomienda promover la formación de alianzas estratégicas entre instituciones micofinancieras e instituciones que capaciten a la mujer, ambas especializadas en sus servicios. En este contexto el reto es ofrecer un servicio integral a una misma persona, de tal forma que el conjunto de servicios brindados le apoyen a salir del círculo vicioso que le limita el acceso a recursos y la mantiene en actividades poco remunerables. El rol de la cooperación internacional en este contexto debería ser el de un facilitador de este proceso de formación de alianzas. Esto implica orientar las negociaciones, financiar pilotajes y evaluar de efectividad de las mismas, en vista de sus costos por un lado y el impacto logrado por otro lado, evaluando tanto los cambios al nivel de vida, como con respecto al empoderamiento y el control sobre los recursos.

Es importante enfatizar que las IMF tienen que rendir cuentas y ser evaluadas con base en la misión que se han propuesto y dentro de este contexto no se justifica un mal desempeño financiero, ni el asistencialismo. Diferentes experiencias dentro y fuera de Nicaragua han demostrado que es posible y necesario otorgar préstamos a mujeres pobres bajo condiciones de mercado, para evitar la distorsión del mismo y más bien

aportar a la formación de una economía saludable. Por tanto, el subsidio debería limitarse a las etapas de la formación institucional y para el arranque de las IMF.

Al nivel de las entidades microfinancieras es necesario, como primer paso, revisar el manejo de los recursos humanos en lo pertinente a: asegurar la igualdad de oportunidades para el personal femenino y masculino, revisar el desempeño con indicadores aptos y sensibilizar todo el personal con respecto al tema de género. En el manejo de los recursos humanos un elemento clave es balancear, hasta donde sea posible, el número de mujeres y hombres al nivel de promotores de campo especialmente en las zonas rurales, para lograr que la mujer rural perciba menos barreras para acceder al servicio brindado. Además, el manejo de los recursos humanos y la revisión del desempeño de los trabajadores son aspectos básicos para mejorar la eficiencia de las IMF. En este contexto la cooperación internacional podría ser un actor clave en el proceso del desarrollo institucional.

Al nivel externo las entidades microfinancieras deberían buscar la eficiencia y la integración del mercado. Esto requiere el desarrollo de productos que se adapten a las necesidades de su clientela, lo cuál implica, en el caso de las mujeres, desarrollar productos que se ajustan tanto a sus necesidades productivas como reproductivas. Para el desarrollo de dichos productos es necesario tomar acciones, preferiblemente en forma organizada para el mayor aprovechamiento de los recursos disponibles, tales como estudios de mercados, eventos participativos, pilotajes y validaciones. Además, a través de estos mismos mecanismos se podría investigar la viabilidad de otras herramientas y políticas, especialmente para adecuar las garantías, los montos y los plazos a la necesidad de la mujer. Durante estos procesos de adecuar las herramientas a las necesidades de las mujeres, se debería recordar lo que ha sido mencionado durante muchas entrevistas: “no tengamos miedo de probar cosas nuevas, ya que sabemos que las mujeres son buenas pagadores”. Se debería de aprovechar el desempeño de las mujeres e ir buscando modalidades que permitan paulatinamente y dentro de las capacidades de ellas, ir incrementando los montos prestados.

Para conocer más al fondo cuál ha sido el efecto del trabajo de las IMF y sus aliados es primordial realizar estudios de impacto, diseñar modelos de monitoreo sensibles para identificar diferencias entre los resultados por género, la creación de líneas de base para comparar los efectos en el transcurso del tiempo, entre otros. En este contexto la cooperación internacional tiene una responsabilidad de poner empeño en utilizar los resultados de estos trabajos, retroalimentarlos y abrir la discusión entre las diferentes instancias. En este marco debería haber más apertura para discutir experiencias menos exitosas y negativas, ya que esto permitirá ajustar el trabajo donde sea necesario.

En este contexto el gobierno y las diferentes redes que existen al nivel del país, juegan un papel fundamental para fomentar las experiencias y promover el intercambio y la reflexión, a través de plataformas de discusión.

Por otro lado el gobierno debería propulsar la creación de un marco legal que permita fomentar el ahorro, un servicio financiero importante para la mujer.

Referencias

- Agurto Vílchez S y Guido Cajina A (2001) *Mujeres Pilares fundamentales de la economía Nicaraguense*. Análisis de la participación de la mujer en la economía Nicaraguense 1995/96-2000. Fundación Internacional Para el Desafío Económico (FIDEG), Forum Syd. Embajada de Real de Noruega NORAD.
- Ackerly BA (1995) *Testing the tools of development: credit programmes, loan development and women's empowerment*. In: Getting Institutions Right for Women in Development. IDS Bulletin, Vol. 26, No.3
- CDR-ULA y Faceta Central (2002) *Nuevas Políticas en Microfinanzas. Coordinar por la viabilidad del sector en Nicaragua*. Informe misión. Faceta Central y CDR-ULA.
- Chen MA ed. (1996) *Beyond Credit: A Subsector Approach to Promoting Women's Enterprises*. Agha Khan Foundation, Canada.
- Glosser AJ (1994) *The Creation of Banco Sol in Bolivia*. In: The New World of Microenterprise Finance. Building healthy financial institutions for the poor. Edited by M Otero y E Rhyne.
- Cheston S y L Kuhn (2002) *Empowering women Through Microfinance*. Sponsored by the Women's Opportunity Fondo and its funding partners: Elisabeth Foster and Mihael Walsh, Gems of Hope USA, and the Morrow Charitable Trust.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2000) *La brecha de la equidad: Una segunda evaluación*. Santiago, Chile: Comisión Economía para América Latina y el Caribe.
- El Zamorano (2000) *Sistemas Financieros Rurales. Inventario, Sistematización y Tipificación, el caso de Honduras*. Resumen departamental. Informe de Lempira. Honduras.
- FIDEG (2002) *Satisfacción de servicios recibidos por parte de los y las prestatarias de microfinancieras y diagnóstico de las características socioeconómicas de sus hogares*. Documento final elaborado por FIDEG para WCCN-Nica Fund. Septiembre 2002. Nicaragua.
- Goetz AM y RS Gupta (1996) Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh, in World Development, vol 24, 1.
- Intercambio (2000) *Promoviendo Servicios para Mujeres Empresariales*. Experiencias Destacadas Concurso Subregional Andino 2000.
- Johnson S (2000) *Gender Impacto assessment in microfinance and microenterprise: why and how*. Development in Practice, Volume 10, Number 1.

-
- Johnson, S. (1997). *Gender and Micro-finance: guidelines for best practice*. London, Action Aid-UK.
- Kat-Reynen (2000) *A GOOD look at Microcredit, Savings and Gender*. Gender Orientation on Development (GOOD). Report of the Annual Conference. 13-15 September 1999. St. Albans, England.
- Kandel S (1997) *Pautas de Crédito de las Microempresas Informales Urbanas*. En: *Alternativas para el desarrollo #44*. FUNDE, 1997. Pág. 24-29.
- Karremans J. y L. Aguilar (2002) *Crédito y Género: Insumos para un desarrollo con equidad*. Manual de Facilitador. Programa de capacitación para funcionarios de Programas de crédito de Centroamérica. Versión Borrador.
- Kevane M y Wydick B (2001) *Microenterprise Lending to Female Entrepreneurs: Sacrificing Economic Growth for Poverty Alleviation?* In: *World Development*. Vol 29, pp 1225-1236 Elsevier Science Ltd. Great Britain
- Kidder T (1998) *Hacia un sistema financiero Alternativo con perspectiva de género*. Encuentro No. 45, pp 82-94
- Lufun NKO (1999) *Impact of Credit on the Relative Well-Being of Women*. Evidence form the Grameen Bank.
- Martínez J (1995) *Mujeres en le micro-financiamiento. Un análisis institucional*. Encuentro No. 45 pp. 95-105
- Mayoux L (2000) *Microfinanciamiento para el empoderamiento de las mujeres: Un enfoque de Aprendizaje, Gestión y Acción Participativo*. Encuentro regional para Centroamérica, México y Republica Dominicana . Programas sostenibles de Micro-financiamiento para el empoderamiento de las mujeres: Pistas para una Buena Práctica (18-21 de julio 2000). Nicaragua.
- Mayoux L (2000) *Micro-finance and the empowerment of women. A review of the key Issues*. ILO. Social Finance Unit, Geneva, Switzerland.
- Nusselder H y A Sanders (2002) *La Maduración en las Microfinanzas en Nicaragua: Oportunidades y Desafíos*. Managua Nicaragua. PROMIFIN, COSUDE y CDR-ULA.
- Padilla (2002) *Propuesta técnica-financiera de apoyo a la iniciativa de red de microfinancieras con enfoque de género: fortaleciendo la colaboración entre ellas para contribuir al desarrollo equitativo*. Nicaragua.
- PROMICRO/OIT (2001) *La Mujer Microempresaria en Nicaragua: Situación y características hacia finales de los años noventa*. Proyecto Centroamericano de apoyo a programas de microempresas. INPYME, INEC, PROMICO- OIT.

-
- Ramirez P (1999) *Demystifying micro-credit and saving*. In: A GOOD look at Microcredit, Savings and Gender. Gender Orientation On Development. Report of the 1999 Annual Conference, 13-15 September 1999, St. Albans, England.
- Rhyne E (2001) *How Lending to the Poor Began, Grew, and Came of Ages in Bolivia. Mainstreaming Microfinance*. Kumarian Press. USA
- Sanders A y M Deugd (2002) Estudio sobre la sostenibilidad, Alcance e Impacto del Fondo de Desarrollo Campesino FONDECA-PROSESUR. San José. CDR-ULA.
- Sebstad J y G Chen (1996) Overview of studies on the impacto of microenterprise credit, AIMS, ISAID, Washington.
- Verbruggen K (2002) Microfinanciamiento y empoderamiento de la mujer: Una relación con muchos supuestos y condiciones. Encuentro, Año XXXIV, No. 60. Nicaragua.
- Wilson K (2000) Prácticas de los principios en Mircofinanzas. Catholic Relief Services. Microfinance Unit.
- Womens World Banking (1995) *Los Vínculos que faltan: sistemas financieras que funcionen para la mayoría*. Foro Global de Políticas. Abril 1995
- Womens World Banking (1999). *Colombia: Women's World Banking*. Case studies in Microfiance. Sustainable Banking with the poor
- Women's Opportunity Fund and its funding partners: Elizabeth Foster and Michael Walsh, Gems of Hope, USA, and the Morrow Charitable Trust
- Zamor R, S Morin y AA Cruz (2002) *Análisis de experiencias de crédito con perspectiva de género en las instituciones de microfinanzas*. Documento final. Nitlapán-UCA-ASOMIF. Presentado a ASOMIF, Managua 28 de julio del 2002.

ANEXOS

ANEXO 1 : TERMINOS DE REFERENCIA

GENERO Y LA APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO A LA MIPYME EN NICARAGUA

1 Antecedentes y situación actual

La economía nicaragüense vive una crisis económica relacionada con la lenta reconversión tecnológica de su sistema productivo y la baja de precios internacionales de sus productos de exportación, (crisis en cadenas del café, soya, tabaco, etc.). Esta situación se ha traducido en graves efectos para sectores de la banca comercial, llegando a quebrar cinco bancos comerciales privados, a la vez que incrementó en gran medida el deterioro de la confianza del público en el sistema financiero.

En la actualidad, las microfinancieras y programas de crédito constituyen parte importante del servicio crediticio a los pequeños productores. Los servicios financieros que ofrecen las microfinancieras y programas de crédito son cruciales para facilitar el desarrollo de oportunidades para pequeñas empresas y el sector rural, y de ese modo contribuir al desarrollo y crecimiento económico.

En la práctica se nota que la mayoría de la clientela de las microfinancieras son mujeres. No obstante, los servicios financieros que brindan estas organizaciones están usualmente iguales para hombres o mujeres. Estos términos de referencia tienen el propósito de investigar la diferencia de servicios financieros requeridos por mujeres en comparación con hombres, y de investigar la aplicación del conocimiento de mejores prácticas del continente Latinoamericano a Nicaragua. Se reconoce que la combinación entre servicios non-financieros y financieros para la MIPYME, es la clave para lograr éxito, pero para fines de enfoque y para restringir el alcance, el presente trabajo se dirige solamente a servicios financieros.

En la actualidad existen diversos esfuerzos orientados a mejorar el servicio de la industria de las Microfinanzas por parte de organismos de cooperación y agencias donantes junto con esfuerzos gubernamentales y del sector de microfinanzas mismo, como por ejemplo a través de ASOMIF. El Grupo CI-PYME (Coordinación Internacional - PYME) integrado por organismos de cooperación internacional, principalmente con programas y proyectos de fomento al sector MIPYME, han venido intercambiando sobre la estrategia de fortalecimiento de los servicios financieros dirigidos a la pequeña y microempresa y el pequeño productor. Para profundizar en la discusión se efectuó primero una corta encuesta dentro del grupo CI-PYME para conocer políticas, actividades y experiencias que se quieren compartir. Dado el hecho de que estas experiencias no se pueden comparar fácilmente debido a su propia historia, metodología, contexto y otros factores, surgió la necesidad de preparar otro análisis para poder entrar a una discusión más enriquecida. Además se requería un mejor conocimiento del contexto actual de la realidad de la oferta y demanda financiera. Este estudio está finalizándose, esta disponible en una versión borrador. El presente trabajo será complementario a este esfuerzo, y se dirige a buscar lineamientos para mejor integrar el tema de género en el sector microfinanciero.

El microcrédito es uno de los instrumentos de apoyo al desarrollo del sector rural y del sector MIPYME. Sin embargo, debido a diferentes situaciones marco existentes en el país y debido al amplio espectro de posibilidades de emplear el componente de crédito en la práctica, los proyectos no tienen una visión clara y/o estrategia común respecto al enfoque de género en servicios financieros. En Nicaragua hay proyectos con muchos años de existencia que trabajan con componentes de crédito en diferentes niveles y han acumulado valiosas experiencias en este ámbito. Sin embargo, por lo general en los programas de asistencia crediticia no se difiere entre la demanda por crédito por parte de mujeres o por parte de hombres. De experiencias en el

mundo se sabe que las necesidades de (tipo de) financiamiento para mujeres empresarias muchas veces es diferente que para hombres empresarios. La principal razón es que mujeres tienen otras prioridades dentro de su uso de tiempo, debido a la ‘doble carga’ de mantener la empresa y la familia al mismo tiempo. Además, mujeres empresarias se encuentran en otros tipos de empresas (sub-sectores), que necesitan también una atención diferida por parte de los programas de crédito. La incorporación del enfoque de género en el sector microfinanciera puede ser a diferentes niveles, por ejemplo: más ingresos económicos para mujeres de su microempresa, o más control sobre esos; más acceso de mujeres a micro crédito o más control de mujeres sobre su micro crédito; o empoderamiento de mujeres por micro crédito o más ingresos a nivel de la familia, la organización, la comunidad, etc. El estudio apoyará a determinar el mayor impacto al lograr incorporar el enfoque de género en microfinanzas.

Por ello, se pone en marcha un proceso para definir un procedimiento fundamentado y aceptado por todos los involucrados como base para la aplicación del enfoque de género en programas de microfinanzas, como un apoyo a la política de fomento al sector privado en Nicaragua. A ello pertenece elaborar líneas guías y métodos de intervención uniformes para lograr un impacto máximo en términos de género en los diferentes sectores PYME, proveyendo insumos tanto para las organizaciones que dan micro-crédito, las instituciones dando el marco político, y los donantes con sus políticas. Por otro lado se piensa ofrecer en el futuro también apoyo concreto a las contrapartes (instituciones de microfinanzas) en el empleo óptimo de estos instrumentos de género.

ASOMIF ha investigado la experiencia de género y microfinanzas, a través de un estudio de Nitlapán de 5 microfinancieras con atención (específica) a mujeres. El estudio arroja datos sumamente interesantes¹². En diciembre de 2002, ASOMIF planifica organizar un seminario sobre el tema de género y microfinanzas. Para organizar este evento, ASOMIF ha instalado una comisión de trabajo al respecto. El presente estudio servirá como insumo para el seminario de ASOMIF, así enriqueciendo el contenido y el nivel de la discusión. Existe también una iniciativa de ADIM, FODEM, Promujer y otros, de organizar un foro sobre microfinancieras con enfoque de género para lanzar su red de microfinancieras con enfoque de género, posiblemente en el primer trimestre de 2003. El estudio, y el seminario de ASOMIF, puede ayudar – en secuencia – , a lograr este objetivo.

El presente estudio usará el material anteriormente mencionado, ampliará el enfoque de género a todo el sector microfinanciero (no solamente microfinancieras con programas de crédito para mujeres), trata de sistematizar la información en un posible modelo de difusión de conocimientos sobre el tema, y lo compara con las mejores prácticas de género y microfinanzas en el mundo.

2 Objetivos del estudio

Nivel estratégico: Mejorar la diferenciación en términos de género de la asistencia financiera a mujeres empresarias. Se espera que el análisis motive la discusión de las estrategias y generen las bases para la elaboración de un catálogo conteniendo líneas directrices para incorporar en una manera sistemática el enfoque de género en el manejo de instrumentos financieros con recomendaciones para: modelos y sistemas de financiamiento, tipos de fomento y condiciones, grupo meta y requerimientos, apoyo institucional para diseñar un sistema financiera con perspectiva de género, características de la oferta y demanda financiera para hombres y mujeres, tanto rural como urbana, los obstáculos presentes en la demanda, etc.

¹² “Análisis de experiencias de crédito con perspectiva de género en las instituciones de microfinanzas”, ASOMIF, elaborado por Nitlapán, 28 de junio de 2002. Existen también estudios propios de impacto, de dos microfinancieras para mujeres, ADIM y FODEM, ambos del año 2002.

Nivel operativo: Desarrollo de instrumentos efectivos de género para el seguimiento, monitoreo y medición del impacto, así como medidas de formación de recursos humanos en la aplicación y puesta en práctica de instrumentos financieros con enfoque de género en el sector de microfinanzas en Nicaragua.

3 Resultados esperados de la consultoría

La Consultoría debe producir los insumos empíricos y conceptuales que permitan sustentar los resultados que definan los diferentes instrumentos de género en el sector de microfinanzas. Esto incluye una tipificación de las beneficiarias que recurren a los respectivos instrumentos de financiamiento según perfil, sector, tipo de trabajo, forma de agrupación, etc. y una sistematización de alternativas al crédito tradicional con un enfoque de género. Además se definen criterios para el uso de instrumentos de género para mejorar el financiamiento a empresarias. Se necesita también una valoración de medidas de acompañamiento como formación y asistencia técnica a los instrumentos de financiamiento, y recomendaciones de líneas guías para la cooperación internacional en el manejo de género en el sector de microfinanzas.

La investigación tiene que resultar en un documento de inventario de posibilidades para aplicar instrumentos con enfoque de género en el sector de microfinanzas en Nicaragua, partiendo de una base de reconocidas mejores prácticas en el mundo en este materia. Este documento servirá de insumo para un seminario planificado por ASOMIF en diciembre de 2002 sobre este tema.

4 Metodología

Recolección de información secundaria¹³
Análisis de la documentación existente disponible
Juntar documentación complementaria
Entrevista con ASOMIF, y su grupo de trabajo de género y microfinanzas
Entrevistas con agencias microfinancieras con enfoque de género¹⁴
Visitas de programas seleccionados
Presentación y discusión de resultados

5 Calendario

Tres semanas en a partir de octubre de 2002.

6 Consultor

Un(a) consultor(a) con experiencia en la materia, tanto en microfinanzas como en género, con conocimiento amplio del sector PYME en Nicaragua.

¹³ entre otros en internet: www.intercambio.org.pe, www.womensworldbanking.org, www.cgap.org, www.ilo.org/public/spanish, www.ilo.org/english/employment/gems

¹⁴ Por ejemplo ADIM, FODEM, ProMujer en León, MEC, AMNLAE, Comité de Mujeres Rurales en León, SOYNICA, y el Instituto Mujer y Comunidad en Estelí, FUMDEC en Matagalpa.

ANEXO 2: PROGRAMA DE LA MISIÓN

Fecha/hora	Interlocutor	Temas tratados
2/10		Revisión de literatura internet
3/10 8.00-10.00	Hans Nusselder	Estudiar documentos mandados por HMA Nicaragua: estudio Nitlapan, FODEM etc
10.00-13.00		Estratégicas y tendencias en Micrédito en Centro América y Nicaragua
14.00-17.30		Estudiar documentación HMA Nicaragua
4/10		Estudiar documentación conceptual (WWB, CGAP, AIMS) Estudiar documentos elaborados por CDR-ULA con respecto políticas en microfinanzas
7/10 11.00-12.00	Bart van Zwieten	Planificación y logística de la misión
13.30-15.00		Revisión literatura
15.00-16.30		Realizar llamadas para hacer citas.
17.00-18.30		Políticas de género y resultados
	FODEM, Maria Auxiliadora	
8/10 9.00	ASOMIF, Magdalena ADIM, Patricia Padilla SNV, Rine Vermeer y Sigrid Meyer	Revisión de literatura
11.00		Sistemas financieras y enfoque de género
14.30		Enfoque de género aplicado por SNV en MF
9/10 9.30-11.00	SACPROA, Melba Hernandez Perla, Consultora PROMIFIN, Flora Maria Calvo COSUDE, Carmen Alvarado	Aplicación enfoque de género por la institución
12.00-13.00		Enfoque de género aplicado por PROMIFIN
14.00-15.15		Enfoque de género y coordinación entre cooperación internacional
15.30-17.00		
10/10 10.00-11.15	PROMUJER, Osmar Filip Mirjam Blanca, Consultora	Metodología y enfoque PROMUJER
16.00-17.30		Enfoque transversal de género para la aplicación de instrumentos financieros
11/10 8.00-9.30	GTZ, Peter Gerasch FINCA, Gerarina Martinez Fundación Niewbowski, Jenny Reyes	Enfoque de género en MF y IMYPE
14.00-15.15		Metodología y enfoque FINCA
16.30-17.45		Aplicación de enfoque de género y sus limitaciones en la institución

12/10		Sistematizar y comparar entrevistas Revisión de literatura (encuentro, intercambio, Linda Mayoux)
13/10		Leer literatura
14/10 11.00-12.00 14.30-16.00 16.00-17.30	FODEM GTZ, Eligia Gutierrez Cenzontle, Marlena Montes	Metodología de FODEM Enfoque de género Desarrollo de instrumentos con enfoque de género
15/10 8.30-9.45 10.00-11.00 13.00-14.30 17.00-18.15	Embajada de Suecia, Mario Brockmann Nitlapán, Thelma Martínez y Ronie Zamor Embajada Noruega, Felipe Ríos FINDESA, Jaime Lacayo	Papel y visión de la embajada con respecto al tema Resultados estudio realizado para ASOMIF y otros estudios Papel y visión de la embajada con respecto al tema Visión FINDESA con respecto a la necesidad de aplicar enfoque de género por la institución
16/10 8.00-9.30 10.00-10.45 11.00-12.00 18.00-20.00	INMYPE, Luis Carvajal FIDEG, Sonia Agurto Embajada de Finlandia, Salvador Tapia Lugo ASOMIF, Yvan Gutierrez	Enfoque de género en el transcurso del tiempo en INMYPE Resultados en los últimos estudios y datos con respecto al tema Papel y visión de la embajada con respecto al tema Aplicación de enfoque de género en ASOMIF
17/10 8.00-9.45 10.00-11.30 15.00-16.30	FDL, Meta Emilia Santos y Elisabeth Campos MUPADE, Milagros Leyton ACODEP, Gioconda Hernández	Aplicación de enfoque de género en FDL Resultados de estudios con relación al tema Aplicación de enfoque de género en ACODEP
18/10 8.30-10.00 11.00-12.00 13.00-14.00	CARUNA, Manuel Aburto CONFIA, Klaus Geyer Embajada de Holanda, Bart van Zwieten	Aplicación de enfoque de género en CARUNA Aplicación de enfoque de género en CONFIA Desarrollo de la misión
21-31 /10		Elaboración del informe de la misión

ANEXO 3: LISTA DE PERSONAS ENTREVISTADOS

Nombre	Institución	Teléfono	Correo Electrónico
Lucy Gutierrez	Caja Rural Nacional, R.L. "CARUNA"	(505) 248 3883/ 248 3884	caruna@ibw.com.ni
Melina Santos	F.D.L. Fondo de Desarrollo Local	(505) 278 0627	metamelia@hotmail.com
Hernández	ACODEP Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa	(505) 266 3845/ 088-49684	operaciones@acodep.com
Mariluz Vanegas Pérez	FODEM Fondo de Desarrollo para la Mujer	(505) 278 0308 /270 2058	fodem@ibw.com.ni
Demontis	CENZONTLE	(505) 265 2450 /088-6956	mdemonti@ibw.com.ni
Calvo A.	PROMIFIN	(505) 222 4791	fmcalvo@promifin.com
Alvarado	COSUDE Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación Embajada de Suiza	(505) 266 3010	carmenci@ibw.com.ni
Martínez	FINCA Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria	(505) 278 1833 / 270 4114	
Alfonso Alcántara	Fundación José Nieborowski	(505)842 2399	ongfjn@ibw.com.ni
Adilla	ADIM Crédito y Desarrollo en Igualdad	(505) 267 0414/ 088 33261	adim@ibw.com.ni
Hernández P.	SAC-(PROA) Sociedad para la Promoción y el Desarrollo Económico y Social de Productoras Individuales	(505) 0612 5092	sacproa@ibw.com.ni
José Hernández	Microfinanzas y Desarrollo Rural	(505) 278 2437/ 88 24132	jrhdez@ibw.com.ni
Leytón	Mujeres para el Desarrollo	(505) 266 6925/ 268 7653	mupade@compugo.com

Nombre	Institución	Teléfono	Correo Electrónico
Brockmann	Embajada de Suecia	(505) 266 0085 266 6910	mario.brockman@si.com
Artín Lacayo Portillo	FUDESA	(505) 228 7107	findeaf@finde.com.ni
Os Gamero	Real Embajada de Noruega	(505) 266 5197	felipe.rios@norad.no emb.managua@nora.no
Lucero	GTZ	(505) 264 0407/ 266 4322	procaru@ibw.com.ni
Zwieten	Embajada del Reino de los Países Bajos	(505) 270 4482/3/4/5	bm-van.zwieten@minbu.nl
Martínez Vega	Instituto de Investigación y Desarrollo UCA	(505) 278 1343/44	tmartinez@ns.uca.edu.ni nitlainv@ns.uca.edu.ni
Porras	Embajada Real de los Países Bajos	(505) 270 4482/83	silvia.Porras@minbu.nl
Amor Ridoré	Nitlapán-UCA	(505) 278 1343/44	invaplic@ns.uca.edu.ni ronizamorn@hotmail.com

avenkotter	CONFIA Cooperación Nicaragüense Financiera, S. A.	(505) 268-1626	egravenkoetter@confia.com
ver	CONFIA Cooperación Nicaragüense Financiera, S. A.	(505) 268 1626	kgeyer@confia.com
ajal Rodríguez	INPYME	(505) 277 0599/278 7836	lcarvajal@inpyme.gob.ni
Tapia Lugo	Embajada de Finlandia	(505) 266 7947	finland@ibw.com.ni satapia@hotmail.com