

Zamor, Ronie; Morín, Sonia; Aviles, Ana. Metodología de Crédito en instituciones con predominancia de clientes mujeres. Cuadernos de Investigación Nitlapán, Nro. 20. IID, Instituto de Investigación y desarrollo Nitlapán, UCA, Universidad Centroamericana, Managua, Nicaragua. 2003

Disponible en la web:

<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/nicaragua/iid/metod.pdf>

Metodologías de crédito

*en instituciones con
predominancia de clientes mujeres*

Red de Bibliotecas Virtuales de Ciencias Sociales de América Latina y el Caribe de la red CLACSO.

<http://www.clacso.org.ar/biblioteca>



Nitlapán-UCA

Autor : Ronie Zamor
Sonia Morín
Ana Avilés

Edición al cuidado de : Ana Avilés
Ronie Zamor

Corrección de texto : Alberto Susaeta

Diseño
y diagramación : Lluiman Morazán

Impresión : IMPRIMATUR Artes Gráficas

© Instituto de Investigación y Desarrollo NITLAPÁN
Managua, Noviembre, 2003

Indice

Introducción	5
Objetivos	7
Supuestos	8
Metodología de la investigación	9
Capítulo 1: breve reseña del sector de microcrédito en nicaragua	13
Capítulo 2: caracterización de las instituciones e indicadores de desempeño	23
Capítulo 3: aplicación de las metodologías	31
Conclusiones y recomendaciones	45
Recomendaciones	46
Bibliografía consultada	47
Sitios web de interés	48

Introducción

Son diversos los esfuerzos implementados para contribuir al desarrollo y al alivio de la pobreza de los países. Como parte de estos esfuerzos se han desarrollado múltiples acciones y proyectos que pretenden integrar a las mujeres en este proceso.

Los proyectos dirigidos a mujeres obedecen a diferentes concepciones en cuanto al rol que éstas deben desempeñar y al tipo de acciones que éstas requieren según sus necesidades. En este marco, la oferta de crédito y otros productos financieros ha sido impulsada como alternativa para mejorar la situación económica de las mujeres y de sus familias.

En el ámbito nacional existe un total de 311,314¹ clientes de crédito no convencional, de los cuales 178,802 son mujeres². A pesar de estas cifras, son pocos los servicios financieros que se dirigen a mujeres de manera especializada.

Si bien es cierto que el crédito a mujeres brinda algunas oportunidades de empleo e ingresos, éste es todavía una alternativa que requiere de servicios complementarios y productos financieros adecuados.

En Nicaragua, al igual que en otros países, se están implementando diversos modelos para la oferta de crédito a mujeres. Sin embargo, poco se conoce sobre el “know how” de estas instituciones, sus prácticas y resultados.

Estas instituciones no sólo aplican metodologías de crédito de forma innovadora, sino que también han incursionado en la oferta de servicios no financieros a fin de lograr un impacto en los diferentes ámbitos de la vida de las mujeres.

La misión que persiguen estas instituciones y los diferentes modelos que desarrollan para lograrla es, en algún sentido, un tema controversial, ya que enfrentan el gran reto de lograr la sostenibilidad social³ de sus acciones sin perjudicar la sostenibilidad financiera.

Éste es un elemento de trascendental importancia, ya que por un lado exige el impulso de acciones que contribuyan a cambiar la vida de las usuarias, y por otro lado estas acciones deben ser viables financieramente.

En este sentido, los resultados de estos esfuerzos y las metodologías implementadas han sido poco estudiados y divulgados pese al número de mujeres usuarias de crédito y a su creciente demanda.

¹ Estos datos corresponden solamente a las personas que acceden al crédito no convencional.

² Datos tomados del borrador de informe “Inventario de organizaciones oferentes de servicios financieros en Nicaragua”. PROMIFIN-COSUDE. Julio 2002.

³ La mayoría de las instituciones tienen una intencionalidad clara de hacer negocio y conseguir un impacto social duradero y positivo real en las comunidades. Una institución microfinanciera no puede ser exitosa en la reducción de la pobreza cuando los clientes están fracasando en sus negocios.

Con este estudio se pretende analizar las diversas metodologías de microcrédito dirigido a mujeres, destacando las innovaciones existentes, sus aciertos y desafíos. También se incluyen la opinión y sugerencias de las beneficiarias de estas instituciones.

La estructura del presente documento expone en un primer momento la metodología empleada en el estudio. Seguidamente, en el primer capítulo se detalla el panorama nacional de los operadores de microcrédito en general y de los especializados en la atención a mujeres, con relación a su cobertura geográfica, alcance, montos de crédito y cartera. Un segundo capítulo analiza los resultados del estudio, la descripción teórica de cada metodología, las fortalezas y debilidades en su aplicación y la percepción de las clientes. Finalmente, se presentan las conclusiones y sugerencias del estudio.

Objetivos

Objetivo general:

Analizar las metodologías de crédito y su aplicación en algunas instituciones con predominancia de clientes mujeres.

Objetivos específicos:

- Mostrar las fortalezas y debilidades en la aplicación de cada metodología.
- Identificar las innovaciones en la aplicación de las metodologías de microcrédito que trabajan con mujeres.
- Conocer la opinión y sugerencias de las beneficiarias de estas instituciones.
- Incentivar la reflexión sobre la problemática en torno a la atención de mujeres pobres a través del microcrédito.

Supuestos

- Los operadores de micro crédito enfrentan el reto de lograr una mayor equidad en el acceso al crédito, ampliando su alcance a las más pobres y a las zonas rurales.
- La ampliación de la cobertura y su profundización favorecen a clientes de escasos recursos, diversifican la cartera y disminuyen los costos.
- Es posible ofertar crédito a mujeres sin descuidar la sostenibilidad financiera de las instituciones.
- Los servicios no financieros contribuyen al desarrollo de capacidades. Éstos deben desarrollarse desde programas especializados, sin impedir la ampliación de la cobertura del crédito.
- Las instituciones que trabajan con mujeres deben implementar productos financieros que ofrezcan condiciones adecuadas a sus necesidades.

Metodología de la investigación

Fases de la investigación

La metodología implementada para la investigación consistió en el desarrollo de cuatro fases.

- I. Selección de instituciones para el estudio
- II. Recolección de información secundaria
- III. Recolección de información de campo
- IV. Procesamiento y análisis de la información

I. Selección de instituciones para el estudio

De acuerdo a los términos y objetivos del estudio se pretendía analizar la experiencia de seis instituciones de microcrédito que trabajan con mujeres de manera especializada o que cuentan con un porcentaje considerable de usuarias. El propósito ha sido analizar las metodologías que están empleando para ofertar el crédito y otros servicios complementarios principalmente a mujeres.

Para la selección de las seis instituciones se partió de los siguientes criterios:

- Número significativo de clientes hombres y mujeres.
- Mayoría de clientes mujeres.
- Cobertura geográfica.
- Montos promedios por debajo de los 550 dólares.
- Cartera significativa (mayor a los 200,000 dólares).
- Servicios especializados dirigidos a mujeres.

Estos criterios seleccionados están vinculados a los diversos estándares desarrollados para las microfinanzas a nivel mundial.

En el caso del criterio de "montos promedios", se retoma del estudio "La maduración de las microfinanzas en Nicaragua" de Hans Nusselder, donde se explica que Micro-Banking ha hecho una clasificación de las microfinancieras en tres grupos, basándose en el grupo meta. Éste se puede medir por la profundidad de la cartera, comparando el préstamo promedio con el PIB per cápita y ubicando a las microfinancieras en un punto intermedio cuando el préstamo promedio en dólares oscila entre el 20% y el 149% del PIB per cápita⁴.

⁴ Tomando el PIB per cápita del año 2001, que fue de US\$ 485.9 dólares. <<http://www.bcn.gob.ni>>

Estos criterios contribuyeron a seleccionar a las siguientes instituciones: FDL, BANCAHORA-SOYNICA, FODEM-CENZONTLE, Pro Mujer, ASODENIC y Fundación 4i-2000.

II. Recolección de información secundaria

- Revisión de documentos y publicaciones de las instituciones seleccionadas para el estudio a fin de obtener un panorama más amplio de las mismas.
- Revisión de estudios y documentos sobre las instituciones de micro crédito en Nicaragua, con el objetivo de ofrecer una visión general de estas instituciones con relación a su cobertura geográfica, número de clientes y atención especializada a la mujer, entre otros aspectos.
- Revisión de instrumentos metodológicos referidos al tema de investigación. El objetivo ha sido tomar como referencias algunos instrumentos para la recolección de información utilizados en estudios similares. Principalmente se consultaron e incorporaron algunos indicadores utilizados por ASOMIF y el Women World Banking (WWB) para conocer los indicadores de desempeño de las microfinancieras.

III. Recolección de la información de campo

Para recoger la experiencia de crédito de estas micro financieras, se elaboraron tres instrumentos.

- Entrevistas al personal de las instituciones

Se realizó una entrevista a la dirección de cada micro financiera y dos entrevistas a promotores y promotoras de crédito. Para la entrevista se elaboró una guía de preguntas que aborda los siguientes aspectos: datos generales de la institución, características de la población meta, servicios ofrecidos a las microempresarias, metodologías empleadas, condiciones del crédito, ciclos del crédito, atención a mujeres, gerencia y personal. El objetivo de estas entrevistas era conocer la metodología implementada por estas instituciones.

- Encuesta y grupos focales

En la recolección de la información se utilizaron diversos instrumentos de tipo cuantitativo y cualitativo con los objetivos de obtener cierta cantidad de información que permitiera cuantificar algunos datos y profundizar en la información, dado que la temática así lo requería.

Levantamiento de encuesta

Para la realización de las encuestas se eligió una muestra de 20 clientes por institución. Dicha muestra fue aleatoria. El procedimiento que se empleó fue la selección de una de las sucursales de atención en cada institución. En dicha sucursal se procedió a entrevistar en diversos días y horas a las clientes que visitaban estas oficinas. En el caso de las instituciones donde el pago de las cuotas no se realiza en caja, se visitaron diversos bancos comunales para encuestar a algunas de sus miembros. Otras clientes fueron localizadas en sus negocios o viviendas.

El cuestionario de la encuesta contiene preguntas referidas a las condiciones del crédito: monto, plazo, frecuencia, comisión, garantías, intereses y cuota del préstamo, información sobre las capacitaciones pre y postcrédito y otros servicios financieros (ahorro y seguros). Además, se abordan preguntas sobre los aspectos que gustan o no a las clientas y sus recomendaciones y sugerencias para el mejoramiento de los servicios y productos ofertados por la institución.

Grupos focales

Las participantes de los grupos focales fueron elegidas al azar de una misma ubicación geográfica, para facilitar la convocatoria a la reunión. En otras palabras, de un conglomerado de barrios o de una misma comunidad se invitó a 20 mujeres por grupo. En total, fueron dos grupos focales por institución.

Las reuniones de los grupos focales se llevaron a cabo en lugares céntricos para las participantes. En dichas reuniones participaron dos miembros del equipo de investigación, uno de ellos facilitando la discusión y otro registrando las opiniones e intervenciones de las participantes.

El grupo focal consistió en una dinámica de animación y en la discusión de cada uno de las condiciones del crédito (montos, comisiones, garantía, cuota, frecuencia, plazo, servicios no financieros, atención de las promotoras, otros servicios financieros, etc.). Para ello, se preguntaba al grupo cuál era la práctica actual en cada aspecto para determinar el grado de conocimiento de las participantes. Luego, se preguntaba la opinión que tenían las participantes, destacando así los aspectos negativos y positivos. Finalmente, se solicitaban sugerencias para mejorar la condición del crédito o del servicio recibido por parte de la institución.

IV. Procesamiento y análisis de la información

En lo que se refiere a las entrevistas al personal de las instituciones, primero se transcribió toda la información recogida y luego se analizaron por ejes temáticos las seis instituciones estudiadas.

Para las encuestas de opinión de las clientas se utilizó el procesador estadístico SPSS y se extrajeron las frecuencias de todas las variables utilizadas.

En el caso de los grupos focales el procesamiento se hizo por cada institución a partir de ejes temáticos que permitieron agrupar y analizar la información por aspectos para su posterior consolidación. Se agruparon las respuestas por temas para encontrar similitudes con los resultados de las encuestas a fin de identificar algunas tendencias. Toda esta información fue apoyada por expresiones y opiniones textuales de las entrevistadas.

Capítulo 1

Breve reseña del sector de microcrédito en Nicaragua

Antecedentes de las microfinanzas en Nicaragua

Las primeras experiencias de microcrédito se dieron en el área rural en los años 70, a través de la formación de cooperativas de servicios agrícolas (RL)⁵. Este tipo de cooperativas no presentaba problema alguno de sostenibilidad hasta llegar a la mitad de la década de los 80, cuando sufrieron un desgaste producto del proceso hiperinflacionario.

A partir de 1980 nacen las cooperativas de ahorro y crédito. En su génesis recibieron la asistencia financiera del BID y estaban ubicadas en las zonas urbanas del país y adyacentes. Las principales características de los servicios financieros que prestaban se enumeran a continuación:

- No importancia del origen del socio (siempre que los requisitos se cumplan).
- Ahorro obligatorio para obtener crédito.
- Cartera diversificada (agropecuaria, comercio, transporte, etc.).

Fueron promovidas por la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Nicaragua (FECANIC). Como ya se mencionó, se desarticularon totalmente a partir de 1984 a raíz del proceso hiperinflacionario experimentado en esos años⁶.

A partir de la década de los 90 nacen los fondos de crédito revolventes. Fueron impulsados por los organismos no gubernamentales (ONGs), no con la intención de constituirlos como entidades financieramente sostenibles, sino para apoyar la producción y cambios tecnológicos, estos fondos se caracterizaban por:

- Cobrar tasas de crédito que no cubrían los costos de transacción.
- Sistemas de garantías basados en la moral del cliente, sin mecanismos de presión para el pago del crédito.
- No se promociona el ahorro.
- Participación restringida de los productores en los servicios prestados.
- Sus clientes eran los pequeños y medianos beneficiarios de la reforma agraria.

⁵ Además de crédito, los servicios de apoyo a la comercialización, abastecimiento de insumos, asistencia técnica y transporte formaban parte de ellas.

⁶ Sistema de financiamiento rural local. Gobierno de Nicaragua. 1993.

Hasta 1993 estos fondos se encontraban en un aparente proceso de convertirse en instituciones con sostenibilidad financiera.

Entre 1990 y 1991 aparecen los bancos campesinos. En 1993 existían siete bancos campesinos⁷, de los cuales tres eran anteriormente fondos de crédito revolventes.

Las características más sobresalientes de estos bancos eran:

- Mayor cobertura que los fondos revolventes.
- Atención a beneficiarios y no beneficiarias de la reforma agraria.
- El crédito se daba mediante grupos solidarios de cinco a ocho productores, que se constituían de forma voluntaria.
- Atención a actividades de servicio y procesamiento.
- La cartera provenía de las ONGs que los promovían.
- Captación de ahorro.
- Mecanismos de recuperación de cartera de carácter social.

Otras formas de financiamiento no convencional en esa década fueron las tiendas campesinas, que no sólo brindaban el servicio de distribuir insumos agrícolas, exportación y procesamiento agroindustrial, sino que también ofrecían servicios financieros.

El servicio financiero consistía en créditos en especie (insumos para la siembra) y compras de futuro de cosechas para exportación.

En las áreas urbanas las microfinanzas experimentaron un nacimiento similar a las del área rural, en lo que respecta a su atención de las pequeñas unidades económicas no atendidas por la banca comercial.

En 1992, y como fruto de la crisis que enfrentaban las pequeñas industrias, el gobierno a través del PAMIC (hoy INPYME) creó un fondo especial llamado “Fondo de desarrollo de la competitividad”. Éste se diseñó para atender a los requerimientos de desarrollo empresarial, asistencia técnica y crédito de las unidades económicas y empresariales dedicadas a la pequeña industria y al comercio de bienes y servicios. Esta línea de crédito se canalizó a través del desaparecido Banco Popular (BP)⁸. Se puede decir que de esa manera el gobierno promovió las primeras experiencias de microcrédito urbano.

Por otro lado, nacieron pequeños programas de apoyo a las microempresas, tanto urbanas como rurales.

Estos pequeños programas de apoyo son ONGs que han venido jugando un papel importante en el fomento de estas unidades económicas. Estos ONGs son en su mayoría los actuales operadores de microcrédito, que nacieron como un fondo de crédito,

⁷ Ídem.

⁸ Éste era un crédito dirigido únicamente a unidades económicas con más de dos años de existencia, con matrícula económica y solvencia fiscal. La tasa de interés cobrada era sobre saldos.

como parte de un conjunto de servicios de fomento. Actualmente han entrado en la búsqueda de la sostenibilidad financiera de sus operaciones financieras y no financieras producto de presiones externas (donantes, financiadores).

Siempre como esfuerzo gubernamental (ante la desaparición de la banca estatal) y con el apoyo de organismos extranjeros se han establecido un sinnúmero de programas y proyectos con componentes de financiamiento rural.

Hasta 1998 se contabilizaban en el área rural tres programas gubernamentales con 15 proyectos con componentes de crédito (ver anexo).

Estas instituciones de crédito, tanto ONGs como programas gubernamentales, han venido operando con grandes desafíos como la cultura de no pago. Pese a la presencia de los diversos programas de crédito, existe un gran vacío de financiamiento tanto en el sector rural como en el sector urbano. Por las características propias de este sector de micro y pequeñas empresas, no es un segmento interesante para la banca formal.

Panorama actual de las microfinancieras

Actualmente en Nicaragua el sector del microcrédito se caracteriza por tener un gran número de instituciones, algunas con montos muy bajos y pocos clientes. “Se estima que existen más de 300 organizaciones que ofrecen créditos, entre las cuales se incluyen las organizaciones de servicios múltiples. Muchas de estas organizaciones manejan carteras relativamente pequeñas (menores a los 100 mil dólares) con las que difícilmente pueden aprovechar las economías de escala”.⁹

Este primer capítulo pretende ser una reseña histórica de las principales instituciones que prestan servicios financieros a las unidades económicas que no son sujetos de crédito de la banca formal. De las 300 instituciones existentes en el sector, se selecciona una muestra de 34 organizaciones¹⁰, excluyendo las cooperativas de ahorro y crédito por considerar que, por su naturaleza y por la gran diversidad que existe en el sector cooperativo, no favorecen la homogeneidad de la muestra.

Se van a clasificar estas instituciones por montos de cartera colocada, por montos promedios, por modalidad de crédito y por presencia geográfica. Y más adelante, se hará un estudio de caso de 6 instituciones para conocer sus metodologías de crédito.

Estas 34 organizaciones manejan un monto total de cartera aproximadamente de 76.5 millones de dólares, con 187,072 clientes, de los cuales más del 70% son mujeres.

⁹ Estudio sobre la sostenibilidad, alcance e impacto del Fondo de Desarrollo Campesino, FONDECA-PROSESUR. Centro de estudios para el desarrollo rural, Universidad Libre de Ámsterdam.

¹⁰ No se pretende tener datos exactos sobre los montos de cartera y clientes. Son datos aproximados. Debido al proceso de crecimiento y al dinamismo inherente a estas organizaciones los datos cambian mensualmente, y hasta diariamente.

Mapa 1



Fuente: elaboración propia. A partir de borrador de informe "Inventario de organizaciones oferentes de servicios financieros en Nicaragua". PROMIFIN-COSUDE. Julio 2002.

El mapa 1 muestra que la mayoría de las instituciones tiene presencia en los departamentos de Managua, Matagalpa, Masaya y Estelí. Las instituciones tienen a veces más de una oficina por departamento. De algún modo, se ve que la presencia de las instituciones parece estar en concordancia con el peso de las ciudades en la economía del país. También es un hecho que la mayoría de las instituciones concentran su presencia en la zona del Pacífico del país.

Los operadores de microcrédito que quieren expandir sus operaciones necesitan analizar los costos y beneficios de incursionar en plazas más cómodas del Pacífico, aunque puedan estar saturadas por la gran presencia de instituciones.

Cuadro 1
Presencia de las instituciones en Nicaragua

	Departamentos	Número de instituciones
1	Managua	xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
2	Matagalpa	xxxxxxxxxxxxxxxxxx
3	Masaya	xxxxxxxxxxxxxx
4	Estelí	xxxxxxxxxxxxxx
5	León	xxxxxxxxxx
6	Chinandega	xxxxxxxxxx
7	Rivas	xxxxxxxxxx
8	Carazo	xxxxxxxxxx
9	Nueva Segovia	xxxxx
10	Chontales	xxxx
11	Granada	xxxx
12	Jinotega	xxxx
13	Boaco	xxx
14	Madriz	xx

Fuente: Elaboración propia. A partir de borrador de informe "Inventario de organizaciones oferentes de servicios financieros en Nicaragua". PROMIFIN -COSUDE. Julio 2002.

Cuadro 2
Distribución de la cartera de crédito por departamento (USD)

	Departamentos	Monto de Cartera US\$
1	Managua	18,020,850
2	Matagalpa	10,241,858
3	Masaya	7,406,506
4	Estelí	6,805,496
5	Chinandega	6,001,719
6	Rivas	5,905,354
7	León	4,751,989
8	Chontales	4,401,695
9	Carazo	3,327,289
10	Jinotega	2,513,896
11	Boaco	2,494,360
12	Nueva Segovia	1,949,054
13	Granada	1,885,003
14	Madriz	808,525
	Total	76,513,594

Fuente: Elaboración propia. A partir de borrador de informe "Inventario de organizaciones oferentes de servicios financieros en Nicaragua". PROMIFIN -COSUDE. Julio 2002.

Del mismo modo, el cuadro anterior muestra que el 23.5% de la cartera total de las instituciones estudiadas está colocado en la ciudad capital, se entiende que Managua es un mercado muy atractivo para los operadores de microcrédito, debido a que es el corazón de la economía Nicaragüense y a la cantidad de habitantes que concentra.

Los departamentos de Chinandega y Masaya atraen una buena parte de la cartera de los operadores de microcrédito, lo que puede explicar que en estas plazas la competencia entre los operadores de microcrédito es más fuerte. En definitiva, la cartera tiende a concentrarse en las plazas con mayor presencia de negocios más que en los departamentos con mayor vocación agrícola (Jinotega, Boaco, Nueva Segovia).

Cuadro 3
Número de clientes totales por sexo y departamento

Departamentos	Clientes		Totales
	Mujeres	Varones	
1 Managua	39,092	10,119	49,211
2 Matagalpa	15,340	8,349	23,689
3 Masaya	16,630	6,274	22,904
4 Estelí	9,715	4,672	14,387
5 León	12,798	2,258	15,056
6 Chinandega	11,102	4,950	16,052
7 Rivas	5,795	5,020	10,815
8 Carazo	6,059	3,315	9,374
9 Nueva Segovia	2,210	1,880	4,090
10 Chontales	4,247	2,269	6,516
11 Granada	3,975	1,612	5,587
12 Jinotega	2,027	2,099	4,126
13 Boaco	2,190	1,025	3,215
14 Madriz	1,272	705	1,977
Total	132,452	54,547	186,999

Fuente: Elaboración propia. A partir de borrador de informe "Inventario de organizaciones oferentes de servicios financieros en Nicaragua". PRO-MIFIN -COSUDE. Julio 2002.

Este cuadro muestra una predominancia de las mujeres como clientes de los operadores de microcrédito. Las mujeres, como ya se mencionó, representan más del 70% de la clientela de las instituciones estudiadas¹¹.

Si aceptamos el supuesto de que la equidad de género es un elemento que puede catalizar el proceso de desarrollo de las comunidades, se necesitan estudios para profundizar en los métodos de intervención más apropiados para la atención de este sector.

¹¹ Aquí cabe mencionar la presencia de la micro financiera FINCA con casi un 12% de la clientela total de las instituciones. No en todas las instituciones hay tanta presencia de mujeres.

Cuadro 4
Presencia de las microfinancieras (Pacífico / interior del país)

	Mgwa	Masaya	Carazo	Rivas	Chinandega	León	Matagalpa	N.Segovia	Esteli	Jinotega	Boaco	Granada	Madriz	Chontales
Fama	x	x	x	x	X	x	x	x	x	x	x	x		x
FJN							x		x	x	x			x
ACODEP	x	x	x	x	Xx	x	xx	x	x	x				
ASODENIC	xx	x	x				x		x	x		x		
CONFIA	x	x	x	x	X	x	x	x	x					
FDL	xx	xxx	xxx	xxxxx	X	x	xx			xx				
Fund. 4i 2000	x	x	x											
CEPRODEL	x				Xxx	xx								
FINDESA	x	x		x	X	x	xx		x					
Fund. León 2000					Xx	xx								
Pro Mujer	x	x			X	x								
Finca	x	x				x	x							
Caritas							x		x					
FIDESA	x						x		x					
FODEM	x								x					
FUNDENUSE	x								x					
ASODERI				xx								x		
PRODEMUJER						x								
CESADE	x													
DECORES	x	x												
Fund. apoyo a la microempresa	x	x		x										
Fund. fomento a la microempresa	x													
Fund. para el des. campesino	x				X									
PRESTANIC	x						x							
SOYNICA	x													
ADIM		xx		x										
MASINFA		x												
FUMDEC							x							
PRESTANIC	x						x		x					
Asc. para el fomento al Desarrollo														x
Fund. para el desarrollo Chontales														x
FUNDEPYME	x	x				x	x		x					
SACPROA							x							
IMPRHU	x													

Fuente: elaboración propia. A partir de borrador de informe "Inventario de organizaciones oferentes de servicios financieros en Nicaragua". PROMIFIN -COSUDE. Julio 2002.

El cuadro anterior muestra lo dicho con anterioridad: las instituciones tienen mayor presencia en las zonas del Pacífico del país que en las zonas del interior. En el caso de las instituciones estudiadas, ninguna está presente en la costa del Caribe¹².

Algunas instituciones especializadas en la atención a las mujeres

De las 34 instituciones estudiadas solamente SACPROA, ADIM, FODEM, SOYNICA, Pro Mujer y FINCA están dedicadas a atender de forma específica a las mujeres. Sus carteras son de 3.8 millones de dólares, lo que representa sólo un 5% de la cartera total de las instituciones estudiadas. En cuanto al número de clientes totales, ellas cuentan con 39,997 clientas, lo que representa más del 21% de la clientela total de las 34 instituciones estudiadas.

¹² Históricamente, la costa Caribe de Nicaragua ha sido marginada en todos los sentidos. Una nueva visión de nación tiene que buscar la integración de esta parte importante del país. Por eso, los organismos que financian a las microfinancieras tienen que incentivarlas para promocionar el crédito en esta zona del país.

Estas instituciones con predominancia de mujeres manejan un monto promedio de 96 dólares, cinco veces menor al promedio global de las instituciones. Estas instituciones se encuentran fundamentalmente en la zona del Pacífico. Solamente FODEM y SACPROA tienen presencia en el interior del país. Y únicamente SACPROA está mayoritariamente en el sector rural. Se puede ver que existe una concentración de los esfuerzos de los operadores de microcrédito que atienden de forma específica a la mujer en las zonas del Pacífico del país, con una marcada predominancia en el sector urbano.

Cuadro 5

Comparación del monto promedio (instituciones especializadas en atención a las mujeres / instituciones sin atención especializada)

Tipo de instituciones	Cartera total US\$	No de clientes	Monto promedio US\$
Atención especializada a las mujeres	3,845,385	39,997	96
Sin atención especializada a las mujeres	72,702,488	147,075	494

Fuente: Elaboración propia. A partir de borrador de informe "Inventario de organizaciones oferentes de servicios financieros en Nicaragua". PROMIFIN -COSUDE. Julio 2002.

Si se acepta como verdadero el supuesto que afirma que la mayor pobreza de Nicaragua la padecen las mujeres y esta pobreza tiene mayor peso en el sector rural, todas las instituciones que tienen como objetivo la reducción de la pobreza deben cuestionar sus intervenciones en las zonas rurales y sus políticas de atención a las mujeres. Un nuevo desafío es emprender acciones afirmativas para incluir a las mujeres rurales como agentes importantes en el desarrollo de las comunidades.

Estas instituciones especializadas en atender a las mujeres implementan metodologías de crédito diferentes. Las dos instituciones más fuertes por su número de clientes (FINCA y Pro Mujer) usan la metodología de bancos comunales. Los montos promedio que manejan estas instituciones son relativamente bajos, lo que además sugiere que estas instituciones pueden estar atendiendo al sector más pobre del segmento de microcrédito.

Como característica fundamental de estas instituciones, se observa que más del 90% de su clientela son mujeres.

Hay que notar que FINCA y SOYNICA trabajan exclusivamente con mujeres, mientras Pro Mujer tiene un 5% de hombres entre su clientela.

De igual manera FODEM y ADIM trabajan predominantemente con mujeres, aunque en ambos casos trabajan con mayor porcentaje de clientes masculinos con relación al resto de las instituciones que aparecen en el siguiente gráfico. En el caso de FODEM el 8% de la clientela son hombres y en el caso de ADIM ellos representan el 23%.