

IICA
E50
866

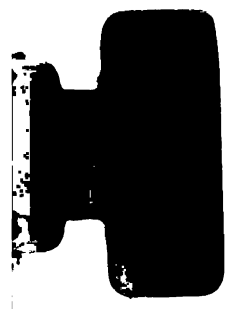


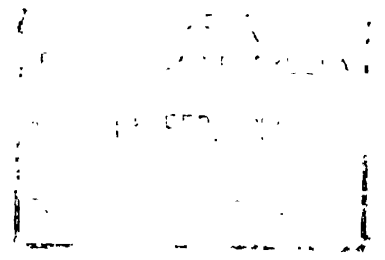
MUJERES RURALES Y LA BRECHA
ENTRE OFERTA Y DEMANDA DE
MICROCRÉDITOS:

LOS CASOS DE
COSTA RICA Y NICARAGUA

JAN A.J. KARREMANS
PETRA PETRY

1944





**MUJERES RURALES Y LA BRECHA ENTRE
OFERTA Y DEMANDA DE MICROCRÉDITOS:
LOS CASOS DE COSTA RICA Y NICARAGUA**

Informe Final de Consultoría para el IICA y el BID

**Jan A.J. Karremans
Petra Petry**

San José, Costa Rica, Agosto 2003

00005876

100
100
100

100 100

7.254000

ÍNDICE DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN **vii**

CAPÍTULO I
EL ACCESO A MICROFINANCIAMIENTO POR MUJERES RURALES:
LECCIONES GENERALES **1**

Jan A.J. Karremans

INTRODUCCIÓN **3**

1.1. PRINCIPALES ENFOQUES METODOLÓGICOS **5**

- 1.1.1. De la feminización de la pobreza al empoderamiento5
- 1.1.2. Territorialidad y desarrollo sostenible6
- 1.1.3. Acceso como un proceso sostenido6
- 1.1.4. El grupo meta.....7
- 1.1.5. La institucionalización de los resultados10

1.2. LA METODOLOGÍA GENERAL DEL ESTUDIO..... **12**

1.3. LA BRECHA ENTRE OFERTA Y DEMANDA DE MICROCRÉDITOS **12**

- 1.3.1. Pobreza y desarrollo rural en centroamérica.....12
- 1.3.2. El acceso de las mujeres microempresarias al microcrédito13

1.4. CONDICIONES PARA EL ACCESO SOSTENIDO A MICROCRÉDITOS **15**

- 1.4.1. Características de sistemas de crédito aptos para microempresarias15
- 1.4.2. Características de microempresas con acceso sostenido a crédito17
- 1.4.3. Un caso exitoso de acceso a crédito por mujeres rurales.....19

1.5 CONCLUSIONES **21**

Lista de cuadros y mapa **23**

Referencias bibliográficas **25**

CAPÍTULO II	
MICROFINANCIAMIENTO Y MUJERES RURALES:	
EL CASO DE COSTA RICA	29
Petra Petry	
Jan A.J. Karremans	
INTRODUCCIÓN	31
2.1. METODOLOGÍA DE TRABAJO	33
2.1.1. Consideraciones preliminares	33
2.1.2. Enfoque metodológico	35
2.2. POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS ESTATALES FRENTE A LAS MICROEMPRESARIAS ..	39
2.3. LA REGIÓN HUETAR NORTE: INTRODUCCIÓN AL ÁREA	46
2.4. LA OFERTA DE MICROFINANCIAMIENTO, ESPECIALMENTE	
 PARA MUJERES RURALES	55
2.4.1. El surgimiento de las IMF`s	55
2.4.2. La oferta crediticia de las IMF`s.....	58
2.4.3. Una comparación de las IMF`s	78
2.5. DEMANDA DE MICROFINANCIAMIENTO POR LAS	
 MUJERES RURALES ORGANIZADAS	91
2.5.1. Participación de las microempresas en la economía nacional	91
2.5.2. Evolución y distribución de pobreza entre mujeres ocupadas	93
2.5.3. Participación de la mujer en la fuerza de trabajo	94
2.5.4. Perfil general y características específicas	
de las emprendedoras rurales.....	96
2.6. LA BRECHA ENTRE LA OFERTA Y DEMANDA DE MICROCRÉDITOS:	
 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	106
2.6.1. Conclusiones y recomendaciones generales.....	108
2.6.2. Resumen y conclusiones de la región Huetar Norte	113
Lista de esquemas, cuadros, gráficos y mapas.....	116
Lista de siglas	117
Referencias bibliográficas.....	121

CAPÍTULO III	
MICROFINANCIAMIENTO Y MUJERES RURALES:	
EL CASO DE NICARAGUA.....	125
Jan A.J. Karremans	
Meta Santos	
Petra Petry	
INTRODUCCIÓN	127
3.1. METODOLOGÍA DE TRABAJO	129
3.2. POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS ESTATALES FRENTE A LAS MICROEMPRESARIAS	131
3.3. EL ACCESO A MICROFINANCIAMIENTO.....	135
3.3.1. Microempresarias en la economía nacional.....	136
3.3.2. Microempresarias en la economía rural.....	141
3.3.3. Demanda por microfinanciamientos	145
3.3.4. Oferta de microfinanciamientos	151
3.3.5. Impacto de los microfinanciamientos	154
3.4. ESTUDIO DE CASOS DE IMF`S CON ESPECIAL RELEVANCIA	
 PARA LA MUJER RURAL	156
3.4.1. IMF`s con orientación específica a mujeres.....	156
3.4.2. Tres IMF`s con mayor cobertura entre las mujeres	157
3.4.3. IMF`s de la zona fronteriza con costa rica	157
3.5. LA BRECHA ENTRE LA OFERTA Y DEMANDA DE MICROFINANCIAMIENTOS	159
3.5.1. Factores que limitan el acceso a crédito para mujeres rurales.....	159
3.5.2. Conclusiones.....	160
Lista de esquemas, cuadros y gráficos	162
Lista de siglas	163
Referencias bibliográficas.....	164

A manera de Presentación:**MICROFINANZAS APROPIADAS PARA EL DESARROLLO RURAL**

Las microfinanzas constituyen un tema clásico en la problemática de acceso a activos productivos para el desarrollo rural. La persistencia de este tema en las agendas de instituciones públicas y privadas para el desarrollo, evidencia que éste forma parte de procesos de fortalecimiento institucional, equidad y formación de capital social y humano, que requieren ser afrontados desde perspectivas y herramientas apropiadas a las condiciones actuales.

Dichas perspectivas deben ser capaces de abordar al menos a tres exigencias fundamentales: los cambios sufridos en la ruralidad latinoamericana durante los últimos años y las tendencias y prioridades del desarrollo; la adecuación de los mecanismos y herramientas para el acceso al microcrédito, de acuerdo a las características y necesidades del desarrollo empresarial en los territorios rurales. Finalmente, el fortalecimiento de las instituciones cuya misión y objetivos están dirigidos a dar soporte a los procesos anteriores.

Conscientes de lo anterior, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), se unieron en un esfuerzo por dotar a instituciones públicas y privadas y a las pequeñas organizaciones de mujeres rurales productoras de América Central, con un escenario y un instrumento para su fortalecimiento empresarial y para la gestión de proyectos productivos ante fuentes potenciales de crédito. El documento que acá se presenta es uno de los resultados de este esfuerzo, realizado mediante una acción de cooperación técnica IICA-BID durante el primer semestre del 2003, que tuvo como países base a Costa Rica y Nicaragua.

En este documento, el tema de acceso al crédito por parte de las mujeres rurales es tratado dentro del escenario mayor de oferta y demanda de microcrédito. La conveniencia de cruzar el análisis de la dinámica nacional y la territorial, para comprender la naturaleza de los condicionantes del acceso al crédito, queda evidenciada en los hallazgos en cada uno de los casos. En ambos se hace manifiesto que la brecha entre oferta y demanda de microcrédito, no puede reducirse a una insuficiencia del componente financiero de la oferta crediticia, en relación con las necesidades de los emprendimientos y las pequeñas empresas rurales con bajos recursos económicos.

Si bien hay limitaciones importantes a nivel de cobertura - especialmente en el caso de Nicaragua - vinculados a problemáticas nacionales específicas, también es posible afirmar que en algunos países como Costa Rica, esto se combina con un bajo aprovechamiento de la oferta de microcrédito formal.

La respuesta al porque de este bajo aprovechamiento comprime varias razones, entre las cuales pueden señalarse dos de importancia clave.

1. El crédito formal, tal y cual esta planteado en sus mecanismos y requerimientos, es una opción ajena al repertorio de posibilidades de los sectores pobres rurales, porque su lógica no se acerca a la situación común de vida de estos habitantes. En sectores de población rural para los cuales tomar un crédito formal implica un alto riesgo de sus medios de vida, principales (vivienda, tierra, etc.), la solución más “racional” es no endeudarse.
2. La asistencia técnica no parece ser proporcional al componente financiero de la oferta crediticia, si se entiende que responder a la lógica que esta oferta tiene, implica una serie de condiciones. Entre estas, la creación de mecanismos alternativos de acceso al crédito formal, un fuerte trabajo de desarrollo de capacidades y construcción cultural de significados para el manejo de crédito formal desde la población rural, que permita cierta sostenibilidad del fortalecimiento empresarial y del acceso al crédito como un componente de éste.

Los sectores de la población rural de ALC con menor acceso estructural a capital financiero, requieren de un enfoque de cooperación técnica especializado para superar las barreras que postergan su potencial y su legítimo derecho al bienestar integral. Grosso modo, ésta puede caracterizarse como una mediación de procesos para el fortalecimiento empresarial, la rentabilidad y la optimización del acceso a activos y a servicios, equitativa e incluyente en términos de condición étnica, étnica y de género. Esta es una precondition para impulsar una articulación real y de mutuo beneficio, entre los distintos sectores productivos de las economías territoriales y nacionales.

Por otra parte, la experiencia acumulada en años anteriores y la diversidad cultural de la región amerita que las microfinanzas amplíen los mecanismos existentes para mejorar su efectividad, mediante la estructuración de fondos más contextualizados con los modos y medios de vida de las poblaciones rurales, trabajando desde este espacio conceptos básicos tales como el recurso financiero como medio y no como fin, o el manejo del riesgo. El éxito de las experiencias de fondos rotativos y solidarios como programas de microfinanzas dirigidos a los sectores más pobres - y particularmente a las mujeres rurales - confirma la necesidad de crear condiciones previas al manejo del microcrédito formal.

Para los fines anteriores, el territorio rural se convierte en una unidad de planificación y gestión privilegiada, puesto que dentro de las economías territoriales, el emprendimiento y las pequeñas empresas tienen un papel de importancia en la subsistencia, pero son vulnerables y frecuentemente insostenibles, a los procesos de acumulación del entorno. La formación de un nuevo capital social, que retome las características del territorio y favorezca la comprensión de la rentabilidad y la competitividad, se convierte en un factor clave de la sostenibilidad de estas empresas y en el manejo de recursos como el crédito, que trasciende la función de combate a la pobreza.

Asimismo, la rentabilidad de las pequeñas empresas en el mediano y largo plazo, implica una visión integral del territorio y de los procesos nacionales e internacionales que generan cambios constantes.

Un ejemplo de lo anterior son las transformaciones sufridas en la agricultura en las últimas décadas, que plantean serias dificultades a la permanencia de actividades estrictamente agrícolas. Si bien esta continúa siendo el motor de la economía de muchos países, la exigencia de incorporar la visión de cadena productiva (producción, procesamiento y comercio) está determinando en mucho la persistencia o no de gran parte de las empresas agrícolas tradicionales y no tradicionales.

A la par de esto, el incremento de las actividades no agrícolas y la creciente terciarización del mundo rural, evidencian una serie de transformaciones en el tipo de roles productivos tradicionalmente asumidos por la población rural según género. De hecho, las tendencias a nivel latinoamericano muestran una creciente presencia de las mujeres rurales en actividades no agrícolas, que supera su presencia como población económicamente activa (PEA) en la agricultura, aún y cuando existe el problema de subestimación estadística de la participación de la mujer rural en esta actividad.

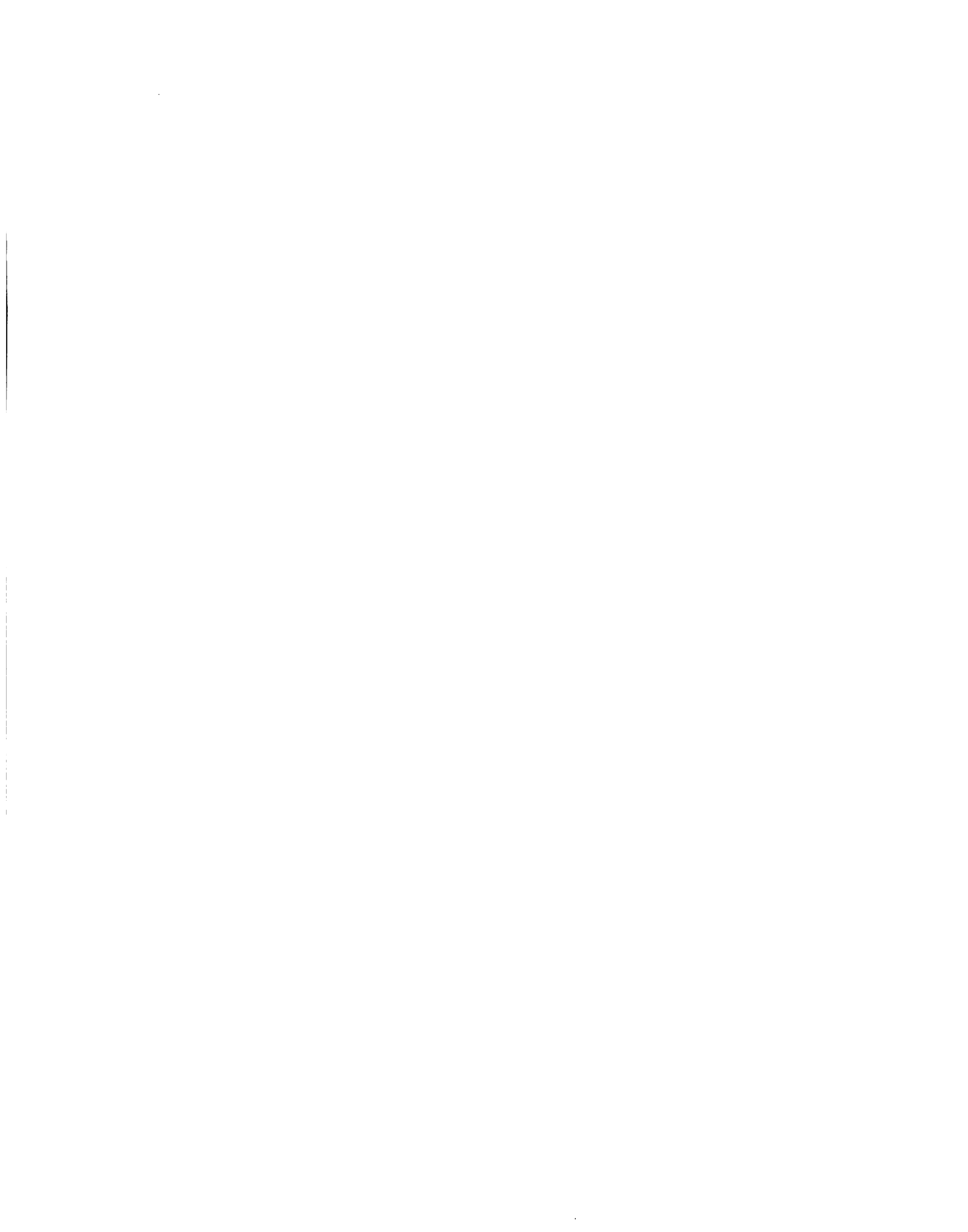
En este escenario cambiante, es preciso inscribir estrategias de microfinanciamiento acordes con los procesos de desarrollo de más amplio rango, que implican una lectura de realidad nacional e internacional constante. El presente documento es un aporte a esta lectura de realidad necesaria, que pretende dar orientaciones generales para gestionar mecanismos más apropiados, y alternativas con visión de futuro.

El documento está estructurado de la siguiente forma. El primer capítulo presenta una serie de conclusiones sobre los factores principales que dificultan el acceso de las mujeres rurales al crédito, analiza las condiciones que son propicias para que las mujeres rurales sean capaces de visualizar el crédito como un recurso posible, en su proceso de fortalecimiento empresarial.

Los datos de campo y de los estudios de caso se presentan y analizan en los capítulos II y III. La información y las conclusiones de estos dos capítulos, se retoman en el primero, donde se exponen las lecciones generales sobre el acceso a microfinanciamiento por parte de mujeres rurales.

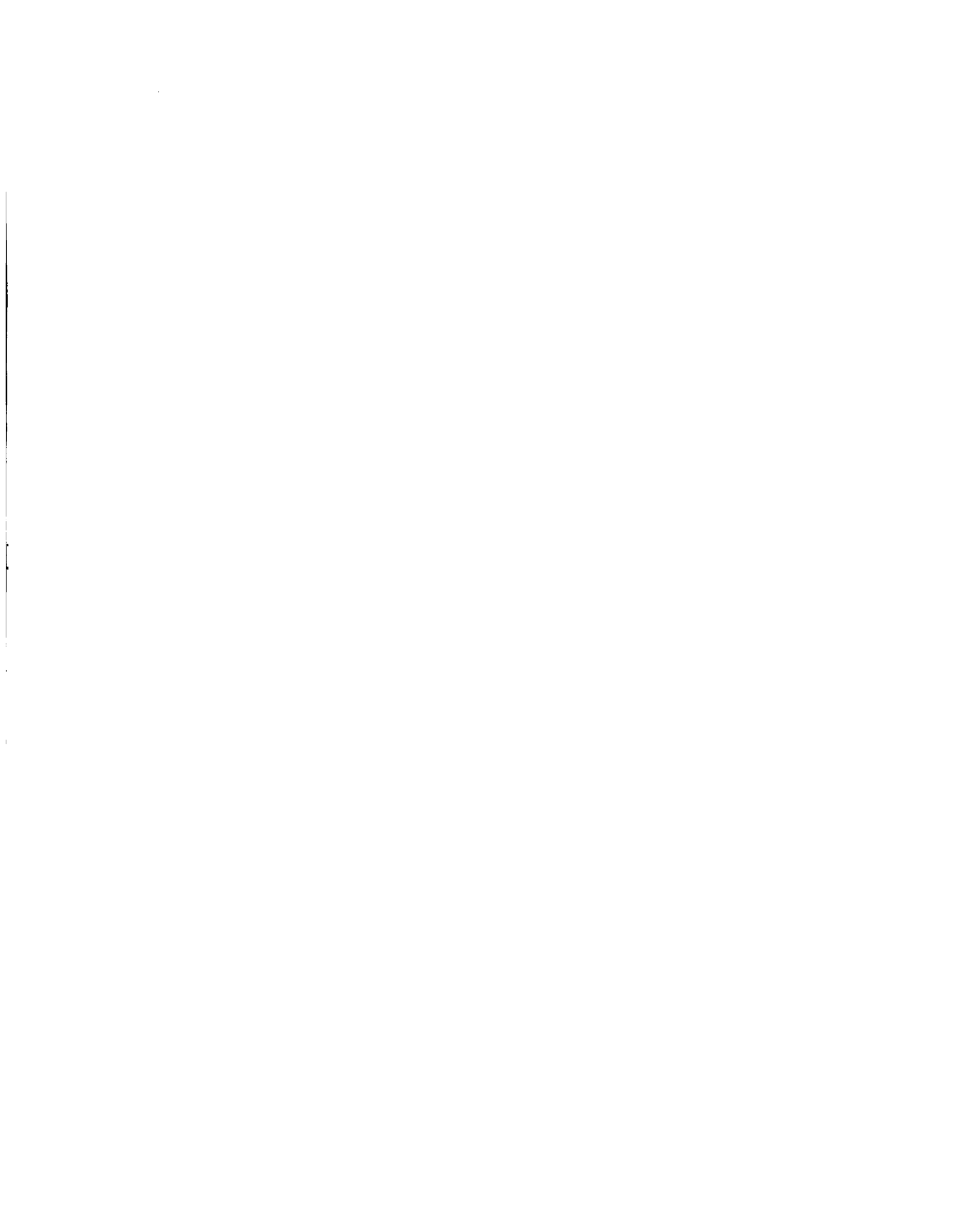
Los resultados y conclusiones de este estudio, han sido útiles para definir el contenido y estilo didáctico para una metodología de capacitación para mujeres microempresarias rurales, que retoma el acceso al microcrédito. La versión preliminar de esta metodología se validó en dos zonas: el norte de Costa Rica y el sureste de Nicaragua.

M.A. Melania Portilla Rodríguez
Dirección de Desarrollo Rural Sostenible
Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura



EL ACCESO A
MICROFINANCIAMIENTO POR
MUJERES RURALES:
LECCIONES GENERALES

Jan A.J. Karremans



INTRODUCCIÓN

Esta unidad temática ha sido elaborada en el marco de una consultoría para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)¹. El objetivo de dicha consultoría fue diseñar y validar un módulo piloto de capacitación para preparar a organizaciones de mujeres rurales de Centroamérica en la gestión de proyectos productivos ante potenciales fuentes de crédito.

Para concretar este objetivo, se realizó un estudio situacional sobre la oferta y demanda de microcrédito en Costa Rica y Nicaragua (países escogidos para desarrollar el módulo) y sobre el acceso real de las mujeres rurales con iniciativas productivas a dicha forma de financiamiento. Con el fin de comprender los condicionamientos territoriales del problema, se seleccionaron dos microregiones específicas: la zona Norte de Costa Rica y la zona Sur de Nicaragua. Se considera que ambos territorios cuentan con rasgos representativos de las condiciones rurales en Centroamérica, donde existen organizaciones de mujeres.

El estudio tuvo como país base a Costa Rica. Debido a esto, hubo un énfasis de las actividades de recopilación de información in situ, análisis de la misma y en la consulta a organizaciones e instituciones. Sin embargo, se incluyó el análisis de fuentes secundarias sobre la situación de los servicios crediticios en la parte sur de Nicaragua, para ampliar la base del módulo de capacitación, y valorar las posibilidades de su aplicación el modelo en el resto de la región centroamericana y otros países de América Latina.

Hay una serie de factores que dificultan el acceso al crédito de los sistemas financieros formales por parte de la mujer rural en situación de pobreza. Durante la primera Conferencia Internacional sobre la Mujer (México, 1975), se planteó el acceso al crédito como un problema que afectaba seriamente el desarrollo de las mujeres, tanto urbanas como rurales. Esto condujo al establecimiento de la Red Bancaria Mundial de la Mujer y la elaboración de manuales para el suministro de crédito a las mujeres (García, 2002). Como se verá más adelante, persiste el desajuste entre las posibilidades de acceso para hombres y mujeres, lo que exige reflexionar sobre el tema y revisar los enfoques de capacitación de las mujeres microempresarias.

Por otra parte, el sistema financiero informal, especialmente manejado por las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's), ha sido diseñado con base en la situación "típica" masculina en cuanto a definición de criterios de elegibilidad, sistemas de pago, tipo de garantías, líneas de crédito y actividades productivas. Esto refuerza los problemas de acceso y uso del sistema por parte de las mujeres. A pesar de ello, cada día toma mayor fuerza la idea de que para lograr un verdadero desarrollo, no debe subestimarse, ni mucho menos ignorarse, el papel de las mujeres en la economía formal e informal.

¹ "Elaboración Módulo de Capacitación –Programa de Crédito para Mujeres Rurales (TC-01-12-05-RS)"

Los objetivos específicos de este capítulo son:

1. Presentar un panorama global sobre la situación de acceso al crédito de las mujeres en el medio rural centroamericano, enfatizando en los casos de Costa Rica y Nicaragua.
2. Analizar los factores que facilitan o dificultan dicho acceso, con el propósito de diseñar un módulo de capacitación que prepare a las mujeres rurales en la gestión de proyectos productivos frente a autoridades crediticias.

Cabe señalar que el estudio se realizó entre febrero y mayo del 2003; por lo tanto, la información refleja las condiciones prevalecientes durante este período.

1.1. PRINCIPALES ENFOQUES METODOLÓGICOS

Las principales premisas metodológicas que guiaron este estudio:

- a. Hay un proceso de **feminización de la pobreza**, que es preciso revertir. Las mujeres en condiciones de pobreza e indigencia deben recibir más oportunidades de acceso a los recursos necesarios para elevar su calidad de vida. Con este fin, se le apoya con elementos para su **empoderamiento**, término que indica incrementar su capacidad de negociación dentro del grupo productivo, la familia, la comunidad y, en este caso particularmente, las fuentes de financiamiento.
- b. Se procura ubicar las microempresas rurales en su propio **contexto regional**, como el entorno inmediato y de mayor relevancia económica, institucional y de recursos naturales, para la mayoría de los comercios. Por lo tanto, en el módulo de capacitación se trata de preparar a las microempresarias para: (a) Diagnosticar su situación productiva y social, más allá de la familia y la comunidad. (b) Conocer y acceder fuentes de capacitación, asistencia técnica, información y sobre todo, financiamiento.
- c. El acceso es visto como un proceso de entrada al sistema financiero y el establecimiento de nexos sostenidos con el mismo, como consecuencia del buen desempeño de los proyectos que se financian (en sentido económico y social). Se habla entonces de un proceso de **acceso sostenido**, que permite recurrir a las fuentes de financiamiento cuando sea necesario, lo que aumenta poco a poco el nivel económico de la empresa.
- d. Este estudio se orienta a las **mujeres rurales microempresarias** (activas o en potencia), de los sectores pobres de la sociedad rural centroamericana.

1.1.1. De la feminización de la pobreza al empoderamiento

El crédito, especialmente el microcrédito, ha sido valorado reiteradamente como una alternativa de desarrollo frente a la situación de pobreza en que se encuentran mujeres y hombres en el medio rural, ya que fomenta el progreso empresarial. Sin embargo, las políticas macroeconómicas tradicionales, impulsadas históricamente en las naciones en desarrollo, han estado marcadas por un sesgo en torno al desarrollo de indicadores de bienestar humano, sobre todo en lo referente a un enfoque efectivo de equidad de géneros.

Así por ejemplo, las políticas de sustitución de importaciones, los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y la apertura de mercados; muestran serios ladeos de género en sus efectos, porque privilegian a sectores económicos en los cuales las mujeres han sido históricamente marginadas. Dichas medidas, en especial las de ajuste estructural, afectaron el papel reproductivo de la mujer, ya que recortaron servicios como salud, educación e infraestructura social, entre otras. En la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer, en Beijing, se denominó este proceso como la "Feminización de la Pobreza".

La plataforma de acción adoptada, en dicha Conferencia, estableció los principales objetivos estratégicos para actuar sobre este proceso:

1. “Revisar, adoptar y mantener políticas macroeconómicas y estrategias de desarrollo que tomen en cuenta las necesidades de las mujeres y apoyen sus esfuerzos por superar la pobreza en el marco de procesos de desarrollo sustentables”
2. “Revisar las leyes y las prácticas administrativas para asegurar a la mujer igualdad de derechos y de acceso a los recursos económicos”
3. “Dar a la mujer acceso a mecanismos e instituciones de ahorro y crédito”
4. “Realizar investigaciones para capacitar a las mujeres para superar la pobreza”

Los ejes estratégicos 3 y 4, sustentan cuan urgente y oportuno es el objetivo de la presente consultoría: crear material de capacitación que amplíe los niveles de participación de las mujeres productoras en los servicios crediticios. En cuanto a financiamiento, las mujeres han sido excluidas de los sistemas tradicionales, debido a una serie de factores, que más adelante se analizarán.

1.1.2. Territorialidad y desarrollo sostenible

Este trabajo considera importante ubicar los estudios de ruralidad en su contexto territorial, o sea, el espacio donde se desarrollan gran parte de las interacciones sociales, económicas, institucionales y ambientales de las mujeres, en interacción con otros actores sociales. Este enfoque territorial enfatiza la importancia del capital social y humano para el desarrollo rural sostenible, y desde esta perspectiva, se investiga y “mapea” la existencia y disponibilidad de esos recursos o insumos básicos de la planificación para el desarrollo (Miranda, 2002: 79; Sepúlveda, 2002: 88-89, *et passim*).

Justamente, dentro de los procesos de descentralización, donde cada vez más las autoridades y otros protagonistas locales deben definir el rumbo de las formas del desarrollo en su área de acción; la reubicación de competencias hacia líderes locales, implica generar capacidades y apertura de canales de participación ciudadana (Miranda, 2002). La homogeneidad potencial, así como las limitaciones de la región, permiten ordenar la planificación y el establecimiento de alianzas entre diversos entes. De allí, la importancia de tener instrumentos para analizar y catalizar dichas potencialidades, entre estos, herramientas para la capacitación de mujeres rurales.

Además, el enfoque de territorio, se basa en la interrelación entre los diferentes sectores del desarrollo y el papel que juegan todos los actores que planifican e implementan los múltiples proyectos para el progreso social, económico, institucional y ambiental del propio territorio. En este marco, las herramientas de capacitación buscarán fortalecer a las mujeres rurales en lo que respecta al diagnóstico de su contexto regional (no solo en sentido comercial o económico), y con base en los nuevos conocimientos, tomar un papel protagónico en la construcción de una mejor calidad de vida, así como mayores oportunidades de trabajo y generación de ingresos.

1.1.3. Acceso como un proceso sostenido

Como antes se indicó, hay obstáculos para el acceso al crédito por las mujeres rurales. Es decir, existe un desajuste o una brecha entre la oferta y la demanda de créditos, como se ha demostrado en varios estudios, a los cuales se hará referencia más adelante. Es importante, desde el principio, dejar claro qué entendemos por el acceso y cuál es el grupo meta de este estudio.

Se parte del concepto de acceso sostenido, que consiste en lograr más que la simple aceptación de alguna solicitud de crédito. En este sentido, mejorar el acceso al crédito significa para las mujeres rurales, manejar de forma sostenida el recurso crediticio, entrando al sistema de (micro) financiamientos reiteradamente, por los resultados exitosos (en sentido económico y social) de sus proyectos productivos.

Lo anterior, significa crear habilidades para elaborar, proponer y ejecutar un proyecto productivo, y a la vez, facultad de manejar adecuadamente los préstamos recibidos. Entonces, aparte de saber del manejo financiero, es necesario conducir de forma óptima las relaciones humanas y funcionales dentro del grupo productivo.²

El acceso que tiene una mujer a un préstamo en sí, no implica una mejora en la posición social. Este es uno de los motivos por los cuales la asistencia técnica y la capacitación dirigida a las mujeres rurales, debe apoyarlas en el análisis de sus relaciones de género, buscando formas de compatibilizar las exigencias y tareas productivas y reproductivas. Como señala Mayoux (1999 y 2000; ver Calvo, 2002: p. 10), las IMF's deberán orientarse a aumentar significativamente los ingresos de las actividades femeninas, permitir que las mujeres controlen y decidan sobre el uso de los préstamos, que negocien mejoras en su bienestar hogareño y accesen a redes de apoyo para proteger sus intereses estratégicos a nivel social.

1.1.4. El grupo meta

Este estudio se orienta a las mujeres rurales microempresarias (activas o en potencia), quienes conforman un grupo con fines productivos y pertenecen a los sectores pobres de la sociedad rural centroamericana. Se incluye a las mujeres que participan en grupos mixtos, como es el caso de muchas organizaciones de ahorro y crédito en el campo.

¿Por qué la orientación a microempresarias?

Se estima que las microempresas conforman en América Latina más del 80% del total de establecimientos comerciales, en promedio, dando trabajo a más o menos la cuarta parte del total de empleados (Grupo DFC, 2002). Por otro lado, la microempresa parece ser visualizada por las mujeres rurales como una alternativa común para salir de la pobreza y un alto porcentaje de ellas se ubica en este rubro, comparado con las pequeñas y medianas empresas. De manera que, la orientación hacia las microempresas se convierte en un rasgo que debe ser tomado en cuenta al producir herramientas de capacitación, garantizando que estas lleguen a una amplia población de usuarias y beneficiaras potenciales.

¿Qué se entiende por microempresas?

En América Latina no hay consenso sobre el significado de "microempresa" (BID, 2003), lo que dificulta obtener datos estadísticos confiables acerca de las mismas. Dos criterios suelen prevalecer: el nivel de producción (entendido por la facturación anual) y el número de trabajadores. El MERCOSUR toma como criterio para hablar de microempresa, hasta 20

² En este sentido, el concepto de acceso sostenido coincide con el significado de acceso en estudios de género: "acceso se refiere a la posibilidad de hacer uso de un recurso, servicio o beneficio" (Karremans 1994: p. 9).

trabajadores y una facturación de hasta USD\$ 400 mil; mientras que en Chile los criterios oficiales son de 1 a 4 trabajadores y una facturación menor a USD\$ 74.400 (Grupo DFC, 2002).

Otra razón que dificulta obtener datos para estudiar las microempresas rurales, es que muchas veces las IMF's no distinguen en sus estadísticas el sector primario (agropecuario) de otros sectores. Además, la información por lo general no es desagregada por sexo. Lo anterior explica por qué no es fácil obtener un panorama estadístico de las mujeres rurales microempresarias. De allí la importancia de hacer estudios de caso, incluyendo el análisis con los y las protagonistas en el campo.

Para este estudio, se amplió el significado del término, en el sentido de usar la definición de acuerdo con los lineamientos oficiales de cada país estudiado. Por lo tanto, se analizan empresas con un máximo de 9 trabajadores. Asimismo, para el contenido del módulo de capacitación no es de mayor relevancia si el tamaño de la empresa femenina es menor a 5, 10 ó 20 trabajadores. Como se constató en las visitas al campo (ver estudio de caso de Costa Rica: capítulo 2), y como se puede desprender de las fuentes secundarias, la problemática de acceso es la misma en sus rasgos principales.

Ya que el módulo de capacitación se dirige a grupos de mujeres, es preciso aclarar aquí que para catalogar una empresa de un grupo de mujeres organizadas, se toma el número total de trabajadores, no el número total de miembros del grupo, ya que no todas aportan necesariamente su mano de obra a la empresa.³

¿Por qué trabajar con mujeres organizadas en grupos en vez de mujeres individuales?

El trabajo con grupos de mujeres puede descifrar algunas de las razones del desajuste entre la oferta y la demanda de microcréditos. Como se detallará más adelante, para los oferentes de microfinanciamiento, los costos de operación inducen a ofrecer un crédito minimalista, sin dar seguimiento cercano ni capacitación a los prestatarios. Por otro lado, las mujeres rurales en condiciones de pobreza, tienden a tener poca experiencia con emprendimientos, créditos y trámites formales. En este sentido, hay una brecha entre el perfil del cliente que busca la IMF, y el perfil de la clientela (potencial) para la cual se tiene como objetivo elaborar el material didáctico.

Es de suma importancia encontrar una forma de capacitar que permita reducir los costos de asistencia técnica, sin atentar contra la calidad de dicha información. Sobre todo, considerando el problema que representa para las IMF's ofrecer capacitaciones y, la vez, salvaguardar su sostenibilidad financiera⁴; pero por otro lado, la urgente necesidad de las mujeres rurales de recibir instrucción sobre el manejo de créditos.

Lo anterior pone de manifiesto que un material didáctico adecuado para el estudio y trabajo de las mujeres, no debe generar dependencia excesiva de la presencia de los extensionistas o

³ El análisis se complica aún más si consideramos que en la mayoría de las microempresas de mujeres rurales, ellas aportan solamente un tiempo limitado (a veces solo algunas horas por semana) a la empresa. Cuando se mide el número de trabajadores con base en el valor de horas/persona, el número de trabajadores se reduce todavía más en las microempresas rurales (posiblemente en la mayoría).

⁴ Gibbons y Meehan (1999) definen la sostenibilidad financiera como la capacidad de una entidad de cubrir todos los gastos efectivos de operación, así como los ajustes por inflación y subsidios, con ingresos ajustados generados a través de sus operaciones de servicios financieros.

promotores externos.⁵ Esta es la razón por la cual, visto desde el lado de la oferta, es conveniente trabajar con grupos de mujeres rurales microempresarias: una optimización de los recursos de la asistencia técnica. Hay una reducción de costos y una mayor eficiencia laboral, y la apropiación de conocimientos es mucho más efectiva que con los enfoques didácticos actuales.⁶

Desde la óptica de la demanda, se enfoca a mujeres organizadas en grupos por las siguientes razones. Las mujeres rurales en condiciones de pobreza, enfrentan tres fuertes limitantes para un pleno desarrollo como empresarias: (a) El tiempo que les queda disponible para dedicar a su microempresa después de cumplir con las obligaciones del hogar. (b) El frecuente rechazo y la desconfianza del cónyuge y otros miembros de la comunidad, quienes a menudo ridiculizan sus esfuerzos empresariales. (c) Problemas de analfabetismo.

En estas condiciones, para las mujeres rurales es más fácil iniciar una microempresa entre varias socias, para así distribuir las tareas entre todas, ya que pocas pueden dedicarse a tiempo completo a esa actividad. Asimismo, la participación en capacitaciones, máximo cuando se dan fuera de la propia comunidad, encuentra a menudo desconfianza y rechazo entre los maridos, a veces resultando en actos de violencia doméstica. En este contexto, las oportunidades de capacitación y asistencia técnica orientadas a las mujeres rurales, logran mayor efectividad si estas se realizan con instrumentos que aprovechen los recursos territoriales, la cotidianidad y el espacio que habitan.

En primer lugar, las enseñanzas compartidas y el autoaprendizaje son métodos que, además de resultar apropiados al manejo del tiempo y espacio de la población rural; son usados por los pobladores rurales como una especie de tradición oral, mediante la cual transmiten, de generación en generación, conocimiento e información.

En segunda instancia, las herramientas que permitan el estudio en grupo de temas básicos para el empresariado, pueden adecuarse a un horario conveniente para las mujeres. Aquellas que tienen mejores posibilidades de viajar a una capacitación, pueden posteriormente, sin ninguna dificultad, comunicar las lecciones a las demás compañeras, y continuar el estudio en grupo, del resto de temas y saberes pertinentes.

En tercer lugar, las mujeres que tienen dificultad para leer y escribir, pueden guiarse si las herramientas de capacitación tienen elementos visuales significativos para ellas, con la ayuda de las compañeras que no tienen esta limitante, los cuales deben asociarse con la cultura de pertenencia, y en este sentido, diseñarse para grupos de mujeres indígenas, no indígenas, afrodescendientes, etc. En el caso de esta investigación, se focalizó en la situación de mujeres rurales no indígenas. El trabajo grupal ayuda a las más desfavorecidas a apropiarse de los nuevos conocimientos.

5 El material de capacitación, resultado de esta consultoría y basado en los análisis de este estudio sobre la brecha entre oferta y demanda -, se ha titulado "guía para el autoaprendizaje". La metodología utilizada permite que las mujeres, después de un primer taller de uno o dos días, puedan estudiar el material didáctico, sin la presencia obligatoria de facilitadores externos. El material, sin embargo, debe estudiarse en grupos, por su enfoque didáctico.

6 Ver Karremans y Robert (2003) por una explicación detallada de este enfoque de autoaprendizaje, que se puede aplicar no solo en temas relacionadas con microfinanciamiento, sino es aplicable a la mayoría de situaciones de capacitación para el desarrollo rural.

1.1.5. La Institucionalización de los Resultados

Para asegurar el mejor uso del material de capacitación, a elaborarse con base en los estudios de caso, así como las experiencias del IICA y el BID en el tema y la revisión de literatura general sobre microempresas y crédito; se decidió desde el inicio involucrar y comprometer a instituciones locales-nacionales en el proceso de construcción. Este tomó en cuenta la percepción de los distintos actores, sobre cómo deberían ser las herramientas de capacitación para mujeres rurales, con el fin de garantizar su efectividad en el mejoramiento del acceso al microcrédito. Con este objetivo, se establecieron las siguientes fases:

1. Entrevistar al personal que trabaja en el nivel de toma de decisiones sobre los temas de este estudio.
2. Involucrar a los actores nacionales y regionales (ONG's, grupos de mujeres, la banca, entidades del Estado) en la construcción de una herramienta.
3. Organizar talleres en la región, con participación y patrocinio de instancias locales.
4. Instruir a algunos técnicos y técnicas de las zonas, en la metodología de la herramienta de capacitación, en primera instancia, para apoyar los talleres de validación, y posteriormente, preparar a a otros facilitadores.

En anexo 3, se presenta el cronograma de los diferentes talleres de consulta y validación, estructurados de tal manera que, comprometan a instituciones de nivel nacional y regional, en busca de una apropiación definitiva del módulo de capacitación.

1.2. LA METODOLOGÍA GENERAL DEL ESTUDIO

Con el fin de obtener un panorama global de la brecha entre oferta y demanda de microcréditos orientados a mujeres rurales, se revisaron fuentes secundarias que analizan la situación a nivel del istmo centroamericano. Partiendo del enfoque territorial, explicado antes, se decidió conocer con más detalle el proceso en la zona Norte de Costa Rica (Región Huetar Norte), dentro del contexto del país en general. Asimismo, pero con menos detalle, considerando el tiempo asignado, se analizó la situación en Nicaragua, con cierto énfasis en la zona Sureste (los municipios de San Carlos y El Castillo). En los capítulos 2 y 3 se detallan la metodología de investigación y los resultados de estos estudios de caso.

En dichos estudios, no solo se revisaron fuentes secundarias, sino también entrevistas y visitas a IMF's y a grupos de mujeres microempresarias. Igualmente, se llevó a cabo un taller de análisis sobre microcrédito y microempresarias con actores locales de la Región Huetar Norte. Además, el material didáctico se validó en Costa Rica y en Nicaragua, con grupos de mujeres microempresarias y extensionistas de ambas zonas. Esta validación permitió, entre otras cosas, evaluar el grado en qué la problemática de acceso tal como lo analizara el equipo consultor, era reconocida como realista por las participantes en los talleres.⁷

⁷ Se refiere a las memorias de ambos talleres para las conclusiones detalladas al respecto. Aquí basta con indicar, que el material elaborado fue reconocido en ambos países como muy realista, no solo por mujeres con poca experiencia como microempresarias, sino también por mujeres con un mayor nivel de experiencia empresarial y de desarrollo económico.

En el apartado 1.1.4 de este documento se analizó el significado de microempresa para este estudio. Por las razones dadas, se utiliza la definición de acuerdo con los lineamientos oficiales de cada país estudiado, condicionada por la política crediticia pública y privada de la nación respectiva. Esto significa que, en el caso de los países estudiados, se analizan empresas con máximo 5 (Costa Rica) ó 9 trabajadores (Nicaragua).

Se observan los factores que, por el lado de la oferta, causan un menor interés en promover créditos para dicho sector, y los elementos que, por el lado de la demanda, hacen que las mujeres no hagan un uso más extenso de las posibilidades crediticias existentes. De igual forma, se indican los factores que pueden mejorar el acceso de las mujeres al crédito, culminando el trabajo con un módulo de capacitación diseñado para ese fin, presentado en un volumen aparte (Karremans y Robert, 2003).

MAPA 2

Centroamérica, con ubicación global de los estudios de caso: zona Norte de Costa Rica, zona Sur de Nicaragua.



1.3. LA BRECHA ENTRE OFERTA Y DEMANDA DE MICROCRÉDITOS

Los principales factores que históricamente han impuesto barreras a la mujer para una efectiva incorporación económica y social, son (Almeyda, 1996; Karremans y Chaves, 2003; Morant, 1999):

- El aporte de la mujer a la economía y a la sociedad ha estado históricamente invisibilizado.⁸
- Existe un conjunto de normas sociales y culturales que han sido una barrera a su desarrollo.
- Las funciones reproductivas, casi totalmente a su cargo, han limitado su mayor participación en la esfera productiva.

Esto tiene una serie de consecuencias para las mujeres rurales, quienes (Berguer, 1989; Karremans y Chaves, 2003; Morant, 1999):

- Gozan de un limitado acceso a los recursos productivos (tierra, capital, tecnología).
- Poseen un acceso estrecho al crédito y con una tendencia marcada hacia microcréditos.
- Disfrutan, generalmente, de niveles de educación y formación más bajos que los hombres.
- Muestran poca experiencia empresarial, organizativa y financiera.
- Desarrollan actividades microempresariales de rentabilidad más baja.
- Reciben menor atención en la definición de programas y planes de desarrollo.
- Tienen un recargo en la jornada laboral (doble o triple jornada).
- Sienten una dependencia del hombre (garantías, comercialización, manejo de ahorros).

1.3.1. Pobreza y desarrollo rural en Centroamérica

En el medio rural centroamericano, donde vive casi la mitad de su población económicamente activa, los índices de pobreza son siempre mayores que en las zonas urbanas, al igual que los índices de deserción escolar. No sorprende, entonces, que la población económicamente activa en el medio rural, ostenta menores grados de escolaridad, incidiendo negativamente en la capacidad empresarial. En 1988, en Honduras, por ejemplo, solo hubo un 38% de la PEA masculina con una escolaridad de más de 5 años en las zonas rurales, mientras que la cifra respectiva, para la zona urbana, era del 71%.

En 1997, en El Salvador, el 62% de la población rural vivía en condiciones de pobreza, contra 39% de la población urbana. En Honduras, las cifras son 80% y 67% respectivamente; en Costa Rica 23% y 17%. En todos los países, aunque menos en Costa Rica y Panamá, el Índice de desarrollo relativo al género (IDG, cálculos del PNUD) indica menores niveles de desarrollo en condiciones de salud, educación e ingreso para la población femenina. En particular, en el caso del PIB por habitante, la diferencia es fuerte, ya que para las mujeres es menos de la mitad que el PIB por habitante que en el caso de los hombres, en todo el istmo.⁹

Es más difícil obtener cifras confiables sobre microempresas rurales y la cantidad de IMF's en el istmo, como ya se indicó (ver también CGAP, 2001: 2). Sin embargo, de acuerdo con esta fuente, es claro que existen muy pocas IMF's de mayor tamaño en la región para atender a la clientela potencial, pero sí parecen existir un gran número de IMF's pequeños (para el caso de Nicaragua las estimaciones oscilan

⁸ Grynspar, 1997.

⁹ Este párrafo se basa en cifras de CEPAL, 2002.

entre 90 y más de 250). De todas maneras, parece que el número de IMF's pequeñas y débiles (dependiendo de subsidios y la comunidad internacional de donantes) es demasiado grande para poder sobrevivir de manera sostenible en el mercado actual y potencial (CGAP, 2001: 11).

1.3.2. El acceso de las mujeres microempresarias al microcrédito

En cuanto al acceso al crédito, las mujeres han sido excluidas de los sistemas financieros tradicionales debido a una serie de factores, entre los cuales se pueden destacar (CGAP, 2001; Mayoux, 1999 y 2000; NIO-Vereniging, 1989; Pérez, 1997):

- Políticas macroeconómicas, que orientan la mayoría de los fondos al sector agroindustrial, donde relativamente pocas mujeres participan a nivel empresarial.
- Poco interés por parte del sistema financiero tradicional, para atender créditos pequeños que significan altos costos administrativos y además en actividades consideradas de alto riesgo.
- Falta de experiencia, tanto en la actividad para la que demandarían recursos, como en el uso y manejo de los mismos (registro contable, elaboración proyectos rentables, etc.).
- Ausencia de garantías reales, sumado a otras exigencias en cuanto a montos, cuotas, plazos y líneas de crédito, que no se ajustan a las condiciones e intereses de las mujeres.
- Bajos niveles de lectoescritura, aunado a un limitado acceso a servicios de capacitación.
- La cultura de machismo que conduce a que los cónyuges o compañeros, a menudo, se apoderan de los créditos otorgados a la mujer, o se aprovechan de los beneficios, dificultando a las mujeres efectuar una inversión productiva.

Como consecuencia, las mujeres se han visto obligadas a recurrir a fuentes informales de crédito, ya sea en el ámbito familiar, de amigos y vecinos; como por medio de su participación en organizaciones de ahorro y crédito a nivel comunal (Grupos Solidarios, Bancomunales, ROSCA's, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito).

Correia y Pena enfatizan (2002: x-xi) las dificultades de las mujeres resultado de su doble jornada de trabajo: "...tienden a buscar trabajo en función de su (...) compatibilidad con las labores domésticas, en lugar de buscar aquellos que ofrezcan los mejores salarios (y) beneficios...". Asimismo, mencionan (p. 25) que las mujeres "...se identifican con operaciones de menor riesgo que provean un flujo continuo de ingresos para la familia."

En el siguiente cuadro se detallan los factores que limitan a las mujeres en la búsqueda de un mayor acceso a las fuentes de financiamiento, con base en los estudios de los casos de Nicaragua y Costa Rica (ver los respectivos capítulos), y la revisión de información secundaria. El cuadro presenta factores generales, reconocibles en su mayoría en todo el medio rural del istmo centroamericano.

Existen también factores específicos en cada región, como en el caso de la Región Huetar Norte de Costa Rica, donde la reciente historia de créditos subsidiados por donantes internacionales o por el Estado, para paliar la extrema pobreza en la zona, así como la negación de algunos oferentes de servicios crediticios de cobrar por la vía judicial en casos necesarios; han creado un ambiente negativo sobre las obligaciones de pago. Además, han implicado una competencia desleal para las IMF's (CGAP, 2001).

Las particularidades no se analizan en este capítulo, sino en las dos siguientes partes de este trabajo. En el caso de Nicaragua, una limitante especial es el alto costo de conseguir la personería jurídica para asociaciones (aun sin fines de lucro), que oscila entre USD\$1.000 y USD\$1.500.

Cuadro 1: Factores generales que limitan el acceso a microfinanciamiento para microempresarias rurales, en Centroamérica.	
	Principales Obstáculos
Oferta	Sistemas financieros tradicionales por sus condiciones de crédito (garantías, montos, plazos, trámites, líneas de crédito) poco accesibles para mujeres rurales.
	IMF's tienen limitada cobertura en el área rural: principal orientación es urbana.
	Desconocimiento en las IMF's sobre la clientela(potencial) femenina rural.
	IMF's ignoran el manejo de créditos grupales.
	Se desconoce del enfoque de género, lo que incide en baja comprensión de las necesidades y posibilidades de la clientela femenina potencial.
	Altos costos de información sobre la clientela femenina rural, para las IMF's.
	Costes operativos para microcréditos se consideran altos.
	IMF's consideran los costos de créditos asistidos demasiado onerosos para mantener la sostenibilidad financiera, y los índices de eficiencia administrativa y laboral.
	Alianzas entre las IMF's y el sector formal han conducido a elevar el perfil de la clientela, excluyendo a las mujeres rurales en condiciones de pobreza.
	Descoordinación entre instituciones de servicios financieros y no financieros encierta región, conduce a confundir el panorama para la clientela y a elevar el precio de operaciones.
	ONG's con servicios financieros que prestan microatención, tienen una cobertura geográfica muy limitada y dependen de fondos blandos o subsidiados para mantener su enfoque de asistencia intensiva.
	Capacitaciones, cuando se dan, son diseñadas con un desconocimiento de la demanda real de formación (temas, nivel, clientela).
Demanda	Debilidad en aspectos organizativos, de liderazgo y definición de funciones.
	Incapacidad empresarial, incluyendo la formulación de proyectos productivos rentables, la contabilidad y el manejo de fondos.
	Desconocimiento de oportunidades con IMF's y proveedores de servicios no financieros en la región inmediata.
	Falta de garantías reales y pocas posibilidades de acceder a garantía fiduciaria en su círculo familiar y comunitario.
	Competencia por el tiempo, entre obligaciones empresariales y del hogar.
	Baja autoestima y falta de estímulo en el entorno familiar por la cultura machista.
	Vulnerabilidad e inseguridad ante riesgos.
Fuentes: Elaboración propia con datos de campo (ver capítulos 2 y 3) y fuentes secundarias: Almeyda (1996); Berguer (1989); CGAP (2001); Grupo DFC (2002); Mayoux (1999 y 2000); Pérez (1997).	

Para resumir, los principales factores, por el lado de la oferta, tienen que ver con la falta de información sobre la clientela potencial y el tipo de condiciones que le serían oportunas, así como la percepción de los costos elevados al operar con el sector microempresarial. Por el lado de la demanda, sobresalen los problemas de falta de preparación (experiencia, educación), el saber manejar relaciones intragrupales y con los compañeros sentimentales.

Este análisis, aunado a la siguiente sección, basada en experiencias exitosas, permite dibujar los lineamientos para un módulo de capacitación que persigue mejorar el acceso a mujeres microempresarias rurales.

1.4. CONDICIONES PARA EL ACCESO SOSTENIDO A MICROCRÉDITOS

Los estudios de caso de Costa Rica y Nicaragua, además de la misma revisión bibliográfica a la que se hizo referencia en la sección anterior, indican cuáles condiciones favorecen el acceso sostenido al crédito. Al mismo tiempo, estas condiciones aumentan la posibilidad de sobrevivencia de la microempresa rural, cuando esta tiene que hacer frente al pago de los créditos recibidos. En primer lugar, se presentan estas condiciones y posteriormente, con base en los resultados, se muestran, en la sección I.5; cuáles temas deben tocarse en el módulo de capacitación para microempresarias rurales en condiciones de pobreza, con el objetivo de que su negocio cuente con mejores condiciones para solicitar y manejar un crédito.

Para la presente sección se han revisado las siguientes fuentes bibliográficas: Berguer, 1989; BID, 1997; BID, 2000-2002; Blijdenstein et al., 2002; Calvo, 2002; CEPAL, 2001, 2002; CGAP, 2001; CGAP-BID, 2002; Chant y Gutmann, 2000; FIDA, 2002; Gentil y Fournier, s.f.; García, 2002; Grupo DFC, 2002; Helms, 1997; IICA, 1998; Karremans y Chaves, 2003; Leach, 1996; Marcus, 1999; Matin, 1999; Morant, 1999; Mosley y Hulme, 1998; Nusselder y Sanders, 2002; Remenyi, 1993; Rocha, 1990; Sweetman, 2001.

1.4.1. Características de sistemas de crédito aptos para microempresarias

De acuerdo con la revisión bibliográfica, las particularidades que caracterizan a aquellos sistemas de microfinanciamiento que se ajustan a las necesidades de los grupos de mujeres rurales microempresarias, en condiciones de pobreza; se presentan en el siguiente cuadro. Se clasifican estas características en cuatro categorías: la orientación del crédito (¿para quién o quiénes?, ¿para qué?); las condiciones del crédito (¿cuánto se paga?, ¿por cuánto tiempo?, ¿con qué garantía?); el seguimiento al crédito (¿minimalista o asistido?); y la capacidad de la IMF para dar este seguimiento de manera pertinente al grupo meta.

Este capítulo no entra en detalle sobre las características que deben ostentar las IMF's para que sean más eficientes y eficaces en su ejecución (por ejemplo, ¿cómo lograr la sostenibilidad financiera?), esto es un tema aparte. Lo que aquí interesa son las características de las IMF's que lograron adaptarse a la clientela femenina, en especial, microempresarias del medio rural, por un proceso permanente de capacitación de sus cuadros (lo que lamentablemente no es una característica de las ONG's de microfinanzas. Ver Morant, 1999: 57).

Lo que resalta del análisis de la literatura y de los estudios de caso en Costa Rica y Nicaragua, es que el manejo de una microempresa y de un crédito en forma grupal; brinda oportunidades a las mujeres

rurales en condiciones de pobreza, que de manera individual sería difícil lograr. Ya se han indicado las razones principales: uso de garantía solidaria; más oportunidades de distribución del tiempo entre obligaciones del hogar y de la microempresa; intercambio de experiencias y habilidades; mayores posibilidades de aprovechar ofertas de capacitación y el aumento de niveles de autoestima.

En los siguientes cuadros se pueden apreciar las características de las IMF's y de los grupos de mujeres que tipifican las experiencias exitosas en el istmo centroamericano.

Cuadro 2: Características propicias de fuentes de financiamiento para ajustarse de forma permanente a las necesidades de las microempresas de mujeres rurales (orientación a la demanda).	
Principales Características	
Orientación del Crédito	
	Microcrédito facilitado a un grupo organizado, que luego presta montos menores en forma individual a sus miembros, o que utiliza el crédito para una actividad grupal compartida.
	Créditos no dirigidos, permitiendo el desarrollo de actividades no tradicionales.
	Grupos atendidos de tamaño reducido (5 a 20 personas), eventualmente se subdividen para manejar conjuntamente un préstamo.
Condiciones de Crédito	
	Aceptación del uso de la garantía solidaria por las miembras/dueñas de la microempresa y la aceptación de la garantía de bienes muebles.
	Flexibilidad en plazos del préstamo de acuerdo con las necesidades de la clientela (corto plazo para montos menores e ir conociendo el sistema de créditos, mediano plazo para poder iniciar una microempresa nueva). ¹⁰
Seguimiento al Crédito	
	Crédito asistido (capacitación orientada por la demanda, asesoría). ¹¹
	Micro-atención a las prestatarias: sistema de pagos pequeños (semanales) en la propia comunidad y atención personalizada.
	Apoyo a la creación de una fuerte cultura organizacional en el grupo atendido.
	La invitación a cónyuges a participar, aunque en menor grado (en caso de la capacitación dirigida a grupos de mujeres), tiende a reducir la desconfianza intrafamiliar, resultando en un mayor nivel de empoderamiento para la mujer. ¹²
Capacidad de la IMF	
	Oficiales de crédito visitan el campo regularmente, para conocer las características del medio y ajustar los servicios financieros y no financieros a la situación y necesidades de la clientela.
	Oficiales de crédito reciben capacitación en enfoque de género. ¹³
	Existe una capacidad institucional permanente para reaccionar a cambios en el entorno y las características de las microempresas en su zona de acción.
	Reacción ágil a las solicitudes de crédito, basada en una simplicidad de los trámites.
Fuentes: Elaboración propia con datos de campo (ver capítulos 2 y 3) y fuentes secundarias: Almeyda (1996); BID (1997); Blijdenstein et al. (2002); Calvo (2002); CGAP (2001); CGAP-BID (2002); Gibbons y Meehan (1999); Gulli (1999); Karremans y Chaves (2003); Nusselder y Sanders (2002); Remenyi (1993); Rocha (1990).	

¹⁰ Ver Almeyda (1996), un estudio de la Fundación Arias para la Paz (1993), sobre ONG's en Centroamérica, que demuestra que para las mujeres solo un porcentaje menor de los créditos otorgados se dan para inversión en maquinaria y equipos, la mayor parte es capital de trabajo.

¹¹ Ver Gulli (1999), quien menciona que se debe buscar la combinación de un alcance geográfico amplio para la sostenibilidad financiera, y a la vez innovar los servicios de microfinanzas para llegar a los sectores más pobres y a las mujeres.

¹² Ver en especial Chant y Guttman (2000).

¹³ Morant (1999) analiza algunas experiencias de focalización de las mujeres, demostrando que los proyectos con enfoque de género suelen ser más exitosos que las acciones sin este enfoque.

1.4.2. Características de microempresas con acceso sostenido a crédito

Este apartado hace referencia a las conclusiones de los capítulos sobre los casos de Costa Rica y Nicaragua. Lo que allí se encontró, queda resumido en el siguiente cuadro. Por otro lado, la revisión de la literatura permitió reforzar y ampliar las conclusiones de los estudios de caso. Por ende, el gráfico es la suma de las conclusiones de los estudios de caso y de la revisión de fuentes secundarias, indicadas en el párrafo anterior.

Las características quedan calificadas en dos categorías: el manejo de los fondos (manejo y destino de los créditos recibidos, enfoque empresarial, capacitación y asesoría); y en segundo lugar, el grupo organizado (madurez de la organización, relaciones de género, alianzas estratégicas).

Cuadro 3: Características propicias para microempresas de mujeres rurales en condiciones de pobreza, para el acceso sostenido a fuentes de financiamiento.	
Principales Características	
El Manejo de Fondos	
	Existe un adecuado sistema de control interno sobre el manejo de fondos.
	Los proyectos productivos se analizan y ejecutan en términos empresariales: mercado, medios de producción, costos, ganancias, precios.
	Reciben capacitación con el crédito y asistencia técnica.
	Hay un control social entre las socias para cumplir con obligaciones.
	El grupo tiene conocimiento directo de la historia (financiera, social) de socias potenciales, para juzgar su capacidad y carácter como prestatarias.
	Se busca el crecimiento del capital del grupo y de sus miembros, por medio de ahorros (fondos de emergencias y de inversiones).
El Grupo Organizado	
	Grupo maduro y sólido en su estructura funcional y permanencia de socias, incluyendo una distribución y rotación democrática de funciones.
	Progreso personal de las socias: alto nivel de autoestima y confianza en si misma y en la empresa.
	Transformación de relaciones tradicionales de género (cónyuges, comunidad), para que las mujeres controlan más los créditos y beneficios.
	Desarrollo integral de las microempresarias: salud, educación, escolaridad, nutrición, autoestima, niveles de productividad e ingresos. ¹⁴
	Establecimiento de alianzas estratégicas a nivel de la propia región. Con proveedores de servicios financieros, capacitación y asistencia técnica, y con otros grupos empresariales en las cadenas productivas.
Fuentes: Elaboración propia con datos de campo (ver capítulos 2 y 3) y fuentes secundarias: Almeyda (1996); BID (1997); Blijdenstein et al. (2002); CGAP (2001); Jain y Moore (2003); Morant (1999); Nusselder y Sanders (2002).	

¹⁴ Almeyda (1996), Hulme y Mosley (1996), y Morant (1999) enfatizan estos efectos positivos.

El Programa de Empresariado Social (PES) del BID, que vino a reorientar y reemplazar el Programa de Pequeños Proyectos (PPP), a partir de 1999; presenta en sus nuevas características varios elementos de estos dos cuadros (BID, 1998 y 1998a; Morant, 1999; PES, 2002):

- a.** Apertura de espacio para proyectos productivos no tradicionales, dejando de enfatizar las actividades agropecuarias y permitiendo el financiamiento de actividades aptas para las microempresarias (ej. servicios, productos no agrícolas).
- b.** Inclusión de proyectos de desarrollo social y comunitario, que facilitan un desarrollo integral de las microempresarias (salud, educación), partiendo del enfoque de género.
- c.** Estímulo a la formación de asociaciones comunales.
- d.** Disponibilidad de fondos para la asistencia técnica, ofreciendo créditos no minimalistas para el fortalecimiento de los clientes finales.
- e.** Importancia de la creación de una capacidad institucional en las IMF's para servir adecuadamente a la microempresa de forma permanente, más allá de una sola capacitación a la clientela.

El objetivo del PES (BID, 1998a) es proporcionar a los empresarios sociales (tanto entidades sin fines de lucro, como empresas) herramientas, financiamiento y recursos para ayudar a los productores en condiciones de pobreza. Con los recursos del PES, se financian proyectos de crédito, inversión y asistencia técnica. El monto máximo (Morant, 1999) es USD\$ 7.000 para los beneficiarios finales; para las IMF's el techo máximo es de USD\$ 500 mil a USD\$ 1 millón.

Algunas de las lecciones en el ámbito político, rendidas por el BID, con la experiencia del PPP y el PES son¹⁵:

- 1.** El requerimiento de leyes que consideren las garantías no materiales (garantía solidaria, por ejemplo).
- 2.** La supervisión (superintendencia), no debe entorpecer innecesariamente la intermediación de las IMF's rurales.
- 3.** La complejidad de las finanzas rurales requiere en consenso y una coordinación interinstitucional, aunado a un compromiso político.

Como se verá más adelante, en el capítulo 3, las dos últimas condiciones están en riesgo en el caso de Nicaragua.

En términos generales, el PES puede tener un impacto considerable en la población rural femenina, porque busca apoyar más allá de los sectores tradicionales; procura la sostenibilidad de las IMF's; intenta fortalecer las IMF's (en cuanto a la aplicación del enfoque de género); enfatiza los servicios no financieros y se abre a entidades con fines de lucro o sin ellos; tanto del sector público como privado. Sin embargo, para que haya un mayor impacto entre las mujeres rurales en condiciones de pobreza, es importante que se destinen recursos a la promoción de: (a) Créditos asistidos a grupos de mujeres microempresarias; (b) Uso y manejo de la garantía solidaria en esos casos.

¹⁵ Morant, 1999: 51.

Para que las mujeres puedan aprovechar plenamente de las oportunidades que les ofrecen programas de crédito a nivel nacional o internacional (como es el caso con el Programa de Empresariado Social (PES), del Banco Interamericano de Desarrollo); se requiere poner al alcance de dichas mujeres las herramientas técnicas apropiadas a su condición y características del entorno institucional y socioeconómico; que les permitan contar con la capacidad para gestionar sus propios proyectos productivos. La capacitación de las mujeres rurales, se convierte en una herramienta para disminuir la brecha existente entre la demanda de créditos por parte de las mujeres y la oferta por el lado de los diferentes intermediarios financieros.

En el siguiente apartado, con base en este análisis, se concluye cuáles deben ser las características de un módulo de capacitación para microempresarias rurales, tanto en el sentido de su enfoque pedagógico, como en cuanto a los temas que deben tratarse.

1.4.3. Un caso exitoso de acceso a crédito por mujeres rurales

A continuación, se comparan las características de un proyecto de microfinanzas (KREDIFANM¹⁶) con las conclusiones en los apartados anteriores, sobre las características que ostentan las IMF's que tienen mejor cobertura con microempresarias y las características de los grupos de microempresarias que tienen un mayor éxito en sus negocios; resultando en un acceso sostenido al mercado de microfinanciamientos. (Ver los apartados I.4.1 y I.4.2 (cuadros 2 y 3) para una descripción más detallada de los criterios).

Seguidamente, se describe el programa KREDIFANM, que inició en 1994, en el medio rural Haitiano, con el objetivo de proveer servicios crediticios (fondos revolventes) a mujeres rurales en condiciones de pobreza, donde a la vez, se impartieron conocimientos básicos sobre salud reproductiva. Su estructura se basó en características típicas de la producción rural Haitiana, con especial atención puesta en la división tradicional de trabajo, donde por ejemplo, hombres preparan y cultivan huertos, mientras que las mujeres tienen un papel mayor en la comercialización de la producción agrícola.

Por otro lado, el enfoque del programa se basaba en las formas tradicionales de manejar dinero, ya que existe un cierto grado de autonomía económica entre los géneros. El medio rural Haitiano demuestra, desde hace ya varias décadas, una descapitalización del campesinado. Además, consideraba otras características del entorno social y económico del campo haitiano, como por ejemplo el sistema tradicional de ahorros: *solde*, conocido como *sou-sou* en otras partes del Caribe y en África Occidental. Dicho sistema trabaja con grupos de unas 25 mujeres (*groupement*), divididos en grupos menores de 5 mujeres (*kartel*), quienes se eligen entre ellas para formar el subgrupo.

El IICA, basándose en el éxito de la evolución del programa, por el impacto sobre las finanzas de las participantes, decidió, en 1998, seguir apoyando los esfuerzos del mismo. El análisis que aquí se presenta, indica que efectivamente el programa mostraba las características básicas (de acuerdo con los cuadros 2 y 3) para ser un sistema de microfinanciamiento exitoso, para las microempresarias que forman su población meta.

¹⁶ Este análisis se basa en la descripción del programa en IICA (1998).

Cuadro 4: Características de KREDIFANM en comparación con características de IMF's y grupos femeninos, que son propicios para lograr un acceso sostenido a servicios de crédito por mujeres rurales.

	Características de IMF's que mejor atienden a grupos de microempresarias del medio rural (ver cuadro 2).	KREDIFANM (IICA, Haiti)		Características de grupos de microempresarias con mayores posibilidades de éxito (ver cuadro 3).
1	Microcrédito a grupo organizado	X	X	Sistema de control interno
2	Créditos no dirigidos; desarrollo de actividades no tradicionales	X	X	Capacidad y enfoque empresarial para formular ejecutar proyectos y productivos
3	Atención a grupos pequeños	X	X	Capacitación y asistencia técnica
4	Garantía solidaria	X	X	Control social entre socias para pagos
5	Flexibilidad en plazos (corto y mediano), para ajustarlo a necesidad clientela	?	X	Grupo con conocimiento de la historia de potenciales socias y prestatarias
6	Crédito asistido	X	X	Capitalización en el grupo (ahorros)
7	Micro-atención (sistema pagos, etc.)	X	X ¹⁷	Grupo maduro y estructurado sólidamente
8	Estímulo a cultura organizacional	X	X	Desarrollo socias: autoestima, confianza
9	Participación de esposos en talleres	no ¹⁸	no ¹⁹	Transformación de relaciones de género
10	Oficiales de crédito visitan el campo para conocer necesidades y adecuar servicios	X	X	Desarrollo integral de microempresarias (salud, educación, escolaridad, etc.)
11	Personal de crédito capacitado en el enfoque de género	X	no ²⁰	Alianzas estratégicas en la región con proveedores (crédito, capacitación, etc.)
12	Capacidad institucional para reaccionar a cambios en el entorno	X		
13	Respuesta ágil a las solicitudes de crédito, con trámites simples	X		

Fuente: Elaboración propia (ver cuadros 2 y 3) e IICA (1998).

¹⁷ De los 29 grupos (groupements), solo uno se disolvió (temporalmente) por problemas de pago con uno de sus subgrupos. Existe aparentemente un alto nivel de responsabilidad social y financiera en los grupos y subgrupos, mostrándose en actividades solidarias más allá de lo originalmente propuesto dentro del programa.

¹⁸ Las relaciones de género implican una fuerte autonomía en asuntos económicos, entre otras características. Las mujeres beneficiarias simplemente votaron en contra de la participación de sus compañeros, quienes aceptaron esa decisión, sin efectos negativos sobre la posibilidad de las mujeres de seguir participando en el programa.

¹⁹ Ver nota de pie de página anterior.

²⁰ Para apalancar más fondos el programa propuso el establecimiento de relaciones formales con cooperativas existentes, pero las mujeres decidieron no querer perder autonomía sobre el manejo de los fondos.

1.5. CONCLUSIONES

1. De acuerdo con el enfoque del CGAP (Consultative Group to Assist the Poorest, adscrito al Banco Mundial)²¹, sobre la estructura financiera de las IMF's, estas deben:
 - (1) Mantener una separación contable de las microfinanzas de los servicios de desarrollo empresarial.
 - (2) Aumentar el alcance de sus programas para llegar a economías de escala.
 - (3) Disminuir los costos de transacción.
 - (4) Enfocarlas tasas de interés para cubrir los costos.
2. Tanto para las IMF's como para los grupos de mujeres microempresarias, hay una serie de condiciones que garantizan mayores posibilidades de que el grupo microempresarial tenga un acceso sostenido a las fuentes de financiamiento. Los cuadros 2 y 3 presentan estas condiciones, que tienen que ver, por el lado de la IMF, con la orientación, condiciones y el seguimiento que se da a los créditos; y con la capacidad de respuesta pertinente (reforzamiento institucional) de la IMF. Por el lado del grupo de microempresarias, las condiciones propicias están relacionadas con el manejo empresarial de los fondos y con el desarrollo del grupo organizado y de sus miembros.
3. Permitir y promover el crédito solidario a un grupo de mujeres organizadas como microempresarias, en vez de forma individual y con garantías reales o fiduciarias; se fundamenta en las condiciones de pobreza y las relaciones de género de las mujeres. Es decir: el trabajo en grupo, donde las socias se ayudan mutuamente, tanto para las actividades productivas como en el campo de la capacitación y asistencia técnica, permite a estas mujeres solventar en mayor o menor grado las carencias fundamentales de: tiempo (jornada doble), experiencia, preparación, habilidades empresariales y productivas, autoestima, apoyo de los compañeros sentimentales y finalmente, ausencia de garantías comúnmente exigidas.
4. El acceso limitado al crédito por parte de las mujeres rurales en condiciones de pobreza, no parece ser un problema de falta de fondos crediticios, sino de desconocimiento de las IMF's sobre las características de las microempresarias rurales y cómo trabajar con ellas, dentro de un enfoque de rentabilidad financiera. Por el lado de las microempresarias (potenciales) hay un desconocimiento sobre cómo organizarse y prepararse para solicitar y manejar un crédito, lo que se une a la falta de confianza en sus propias capacidades como (micro) empresarias. (Ver cuadro 1).

²¹ Se refiere el sitio web: www.cgap.org , para sus enfoques en detalle.

LISTA DE CUADROS Y MAPA

		pág.
	Cuadros:	
Cuadro 1	Factores que limitan el acceso a microfinanciamiento para microempresarias rurales, en Centroamérica.	14
Cuadro 2	Características propicias para fuentes de financiamiento para ajustarse de forma permanente a las necesidades de las microempresas de mujeres rurales.	16
Cuadro 3	Características propicias para microempresas de mujeres rurales en condiciones de pobreza, para el acceso sostenido a fuentes de financiamiento.	17
Cuadro 4	Características de KREDIFANM en comparación con características de IMF's y grupos de mujeres, que conducen al acceso sostenido al crédito.	20
	Mapa:	
Mapa 1	Ubicación global del estudio: zona Norte de Costa Rica y zona Sureste de Nicaragua.	11

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEYDA, G. 1996. Dinero que cuenta. UNIFEM, Banco Interamericano de Desarrollo; Washington D.C.
- ARROYO, J; NEBELUNG, M. (eds.). 2002. La micro y pequeña empresa en América Central. Realidad, mitos y retos. GTZ/PROMOCAP, PROMICRO/OIT, San José y Guatemala.
- BERGUER, M. 1989. Giving women credit; the strengths and limitations of credits as a tool for alleviating poverty. *En: World Development* 17/7.
- BERGUER, M. 1995. Key issues on women's access to and use of credit in the micro and small scale enterprise sector. In: Dignard, L. y J. Havet (eds): Women in micro and small scale enterprise development.
- BID. 1997. Estrategia para el desarrollo de la microempresa. No. MIC 103. Washington D.C.
- _____. 1998. Proposal for reform of the small projects program and creation of a social entrepreneurship program (programa de empresariado social). SDS/Microenterprise unit, Banco Interamericano de Desarrollo. Washington D.C.
- _____. 1998a. Promoviendo crecimiento con equidad. 1998 Informe Anual sobre el desarrollo de la microempresa. Unidad de Microempresa; Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Washington. D.C.
- _____. 2000 a 2002. Microempresa Informe de Avances.
- _____. (IDB). 2003. The IDB and micro, small- and medium-size enterprises. Issue Briefs 2003. [fuente: www.iadb.org/EXR/AM/2003/eng/issuebriefs]
- BLIJDENSTEIN, J. et al. 2002. Nuevas políticas sobre las microfinanzas; coordinación para su viabilidad en Nicaragua. CDR-ULA; Faceta Central. [*Informe de consultoría para la Embajada Real de los Países Bajos, Managua*]
- BRENES, C. 1998. Pedagogía de la negociación. Proyecto Forestal, IDA, FAO, Holanda; FTTP-FAO, CCAB-AP; NeoGráfica.
- CALVO, F. 2002. ¿Microfinanzas con enfoque de género? Ponencia para el I Seminario Género y Microfinanzas. Managua, 21-22 noviembre, 2002. Managua.
- CEPAL. 2001. Informe de la reunión de expertas sobre mujer rural, escolaridad y empleo en el istmo centroamericano. Hacia una identificación de áreas prioritarias de políticas públicas. Naciones Unidas, CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). México D.F.
- _____. 2002. Mujer rural, escolaridad y empleo en el istmo centroamericano. Hacia una identificación de áreas prioritarias de políticas públicas. Naciones Unidas, CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). México D.F.

- CGAP. 2001. Microfinance in Central America and Mexico: Profile and challenges.
- CGAP-BID. 2002. Un donante multilateral supera las presiones de desembolso: historia de microfinanciamiento en el Banco do Nordeste del Brasil. Enfoques no. 23. Washington D.C.
- CHANT, S. y GUTMANN, M. 2000. Mainstreaming men into gender and development: debates, reflections, and experiences. Oxfam Working Papers, Oxfam. Great Britain
- CORREIA, M. y PENA, V. 2002. Panorama de género en América Central. Región de América Latina y el Caribe, Banco Mundial, RUTA.
- FIDA (IFAD). 2002. Evaluation Profiles: PLANDERO de Honduras. [fuente: www.ifad.org]
- FRIO, A. et al. 1995. The role of training in Women and Development: a case of participatory training in gender analysis. In: Journal for Farming Systems Research-Extension, vol. 5, no. 1.
- GARCÍA P., E. 2002. Perspectiva de género en microfinanzas. Ponencia para el I Seminario Género y Microfinanzas. Managua, 21-22 noviembre, 2002. Managua.
- GENTIL, D.; FOURNIER Y. s.f. ¿Pueden los campesinos ser banqueros? Experiencias de ahorro y crédito. IRAM, SIMAS. Managua.
- GIBBONS, D. y MEEHAN, J. 1999. Alcanzar la autosuficiencia institucional a la vez que se mantiene el compromiso de atender a las necesidades de las familias más pobres. Ponencia presentada en la Cumbre de Microcrédito, realizada en Abidján, Costa de Marfil.
- GRUPO DFC. 2002. Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento. Washington D.C. [*Informe de trabajo para el BID*]
- GRYNSPAN, R. 1997. La mujer rural. Presentación durante la VII Conferencia de Esposas de Jefes de Estado y Gobierno de Las Américas.
- GULLI, H. 1999. Microfinanzas y pobreza: ¿son válidas las ideas preconcebidas? Unidad de Microempresa; Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Washington. D.C.
- HELMS, B. 1997. El ahorro y la capitailización como instrumentos para promover la equidad de género. In: Vartanian, D. Servicios de Ahorro y Capitalización para la pequeña empresa. FOLADE, Porvenir. San José, Costa Rica.
- HULME, D. y MOSLEY, P. 1996. Finance against poverty. Vols. I y II. Routledge, London.
- IICA. 1998. KREDIFANM III; a proposal for a social and economic capitalization program for rural women. Port-au-Prince, Haiti.
- _____. 2002. Género y mujeres rurales. Presentación par la XXXI Asamblea de delegadas del CIM, oct. 2002, República Dominicana.

- IICA-BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 1996. Productoras de alimentos en 18 países de América Latina y el Caribe. Síntesis Hemisférica. Elaborado por: Brenda Kleysen, Fabiola Campillo. San José, Costa Rica.
- JAIN, P. y MOORE, M. 2003. What makes microcredit programmes effective? Fashionable fallacies and workable realities. Institute of Development Studies, Working Paper 177. Sussex, England.
- KARREMANS, J. 1994. Análisis de género; conceptos y métodos. CATIE, Serie Técnica, Informe Técnico no. 215. Turrialba, Costa Rica.
- _____. 2002. Estrategia para la aplicación del enfoque de género en el PNTFTA y el PTA. MAGFOR/PTA, Managua. [*informe de consultoría*]
- KARREMANS, J.; CHAVES, M. 2003. Camarón que se duerme... Crédito y género: oportunidades para un desarrollo con equidad. UICN, Fundación Arias para la Paz; San José, Costa Rica.
- KARREMANS, J.; ROBERT, A. 2003. Mujeres Rurales, Microempresas y Crédito. ¿Cómo prepararnos para tener una empresa exitosa? Guía para el autoaprendizaje. San José, Costa Rica. [*Informe de consultoría para el IICA y el BID*]
- LEACH, F. 1996. Women in the informal sector: the contribution of education and training. In: Development in Practice 6/1.
- MARCUS, R. *et al.* 1999. Money matters; Understanding microfinance. Save the Children Working Paper # 19. Save the Children. London.
- MATIN, I. *et al.* 1999. Financial services for the poor and poorest: deepening understanding to improve provision. Institute for Development Policy and Management, Working Paper # 19. Univ. of Manchester. Great Britain.
- MAYOUX, L. 1999. From access to empowerment: gender issues in microfinance. Draft position paper presented to the CDS Virtual Conference.
- _____. 2000. Microfinanciamiento para el Empoderamiento de las mujeres: Un enfoque de Aprendizaje, Gestión y Acción Participativos. Documento base para el Encuentro Regional para Centroamérica, México y República Dominicana, Nicaragua.
- MEYRAT, M., LARGAESPADA, C. y VEGA, R. 1999. Caracterización del sector agropecuario desde una perspectiva de género. Informe del Proyecto IDF-28275. Banco Mundial.
- MIRANDA, C.L. DE *et al.* 2002. Descentralización y desarrollo regional sustentable: la experiencia del Seridó. IICA, San José, Costa Rica.
- MORANT ZACARÉS, B. 1999. Lecciones aprendidas del crédito rural en América Latina y el Caribe. Informe de misión para el BID y el IICA. Madrid.

- MOSLEY, P y HULME, D. 1998. Microenterprise finance: is there a conflict between growth and poverty alleviation? *En: World Development*, Vol. 26/5.
- NIO-Vereniging. 1989. Krediet voor vrouwen. Amsterdam, Nederland.
- NUSSELDER, H y SANDERS, A. 2002. La maduración de las microfinanzas en Nicaragua: oportunidades y desafíos. PROMIFIN, COSUDE, CDR/ULA. Managua.
- PÉREZ, L. 1997. El Acceso al Crédito de las Mujeres Rurales Centroamericanas. Documento Borrador del Curso-taller Internacional sobre Gerencia de Entidades de Financiamiento Rural en Centroamérica, Agosto 1997.
- PÉREZ, L. y CAMPILLO F. 2000. Marco de análisis y situación de las micro y pequeñas empresas. HIVOS, FUTURA, OIT/PROMICRO. San José, Costa Rica.
- PES. 2002. Perfil de Proyecto, Programa de Empresariado Social; casos Nicaragua y Peru (SP/TC-0209016-NI y SP-02001092).
- REMENYI, J.V. 1993. Where credit is due; income generating programmes for the poor in developing countries. IT Publications. London.
- ROCHA, L. *et al.* 1990. Capacitación técnica y crédito para la mujer: un derecho, no una dádiva; tres casos de Colombia. UNICEF, Bogotá.
- SEPÚLVEDA, S. 2002. Desarrollo sostenible microregional: métodos para la planificación local. IICA, San José, Costa Rica.
- SWEETMAN, C. (ed.). 2001. Gender, Development and Money. Focus on Gender Series, Oxfam. Great Britain.
- UNAG. 1994. Programa campesino a campesino; Ier Encuentro campesino sobre crédito rural: ¿Un crédito para qué? UNAG, Nicaragua.
- WATTEL. C.J. *et al.* 1994. Financiamiento rural alternativo. CDR-ULA / COSUDE; Ed. Guaymuras, Tegucigalpa, Honduras.

MICROFINANCIAMIENTO Y
MUJERES RURALES:
EL CASO DE COSTA RICA

Petra Petry
Jan A.J. Karremans

INTRODUCCION

En el presente capítulo se analizan la oferta y la demanda de microcréditos en Costa Rica, con énfasis en grupos de mujeres productoras rurales, y el acceso efectivo que tienen al mismo. Además, se identifican las principales barreras que afronta dicha población para calificar y acceder a esas líneas de crédito.

Ya que se definió el enfoque territorial como uno de los supuestos conceptuales y metodológicos del estudio, se da énfasis a la Región Huetar Norte (RHN) de Costa Rica. La zona tiene un índice de pobreza del 32%, uno de los más altos del país, con bajo desarrollo social -niveles sanitarios, educativos y de servicios en general-, pero con una fuerte presencia de pequeños productores en actividades económicas, predominantemente agropecuarias.

Objetivos específicos del capítulo:

1. Analizar la oferta existente de las instituciones que brindan servicios de crédito al microemprendimiento, a nivel nacional, con énfasis en su capacidad de atención a los grupos de mujeres productoras rurales en la RHN de Costa Rica; identificando los requisitos, procedimientos y trámites a seguir por parte de las mujeres rurales. Dentro del mismo objetivo, realizar un mapeo institucional de la oferta crediticia a nivel nacional, con énfasis en la RHN.
2. Estudiar la demanda de microcréditos por parte de los grupos de mujeres productoras rurales de la RHN de Costa Rica.
3. Identificar los factores que dificultan o facilitan el acceso a crédito, con el fin de establecer y comprender la brecha existente entre la oferta y la demanda de crédito.

Este estudio es un insumo para la elaboración de un módulo de capacitación piloto, cuya meta es preparar a organizaciones de mujeres rurales de Centroamérica, en la gestión de proyectos productivos ante fuentes potenciales de crédito. Se espera que un mayor conocimiento sobre los factores que dificultan el acceso de las mujeres rurales al crédito, permita, con mayor pertinencia, definir el enfoque pedagógico del material didáctico y su contenido temático.

Dentro de esta misma consultoría, se realizó un análisis similar sobre el acceso a crédito en Nicaragua (ver capítulo 3). Se debe señalar que la investigación incluida en el actual capítulo, está circunscrita al período comprendido entre febrero y abril del año 2003. Por lo tanto, la información contenida se refiere a las condiciones encontradas y prevalecientes durante este lapso.

Esta sección del estudio, se divide en seis partes principales, detalladas seguidamente:

1. La primera incluye el enfoque metodológico utilizado para el estudio.
2. La segunda parte ofrece un resumen genérico sobre las políticas y estrategias estatales existentes para las microempresas, desde una perspectiva general y específica.
3. La tercera sección, incorpora una descripción breve de la zona, la RHN, con sus características sociales, económicas y políticas.
4. La cuarta parte efectúa el análisis y el mapeo institucional de la oferta de microfinanciamiento, con énfasis en los grupos de mujeres productoras rurales en la RHN de Costa Rica.
5. El quinto apartado, observa la demanda de microfinanciamiento por las mujeres rurales

organizadas: el perfil general, sus características especiales, experiencias y lecciones concretas sobre líneas de crédito.

6. La sexta y última sección, presenta las principales conclusiones y recomendaciones con base en el análisis de la brecha existente entre la oferta y la demanda de crédito, tanto en su aspecto general como a nivel de la RHN.

El estudio se realizó mediante la revisión tanto de fuentes primarias, como de fuentes secundarias:

- (i) Fuentes primarias incluyen visitas, entrevistas, cuestionarios y la realización de un taller; todos dirigidos a entidades financieras y visitas a grupos de mujeres rurales.
- (ii) Fuentes secundarias involucran el estudio de la documentación existente en organizaciones pertinentes, de acuerdo con los objetivos fijados.

El detalle de la metodología aplicada se incluye en la siguiente sección.

Con respecto a las limitaciones de la investigación, es importante mencionar que los cuestionarios y encuestas aplicadas a las entidades financieras, fueron diseñadas para analizar la oferta desde las Instituciones Microfinancieras (IMF's) y la demanda (potencial) de microcréditos, por parte mujeres microempresarias del medio rural. Por lo tanto, no se analizan los intermediarios financieros informales, tales como proveedores y prestamistas privados; casas de empeño y comerciantes o dueños de tiendas; así como ahorros de miembros familiares que contribuyen a la microempresa.

2.1. METODOLOGÍA DE TRABAJO

2.1.1. Consideraciones preliminares

Una de las limitaciones actuales para investigar la oferta y la demanda de crédito en el sector de microfinanzas, enfocado en grupos de mujeres en la RHN de Costa Rica; es la carencia, dispersión y limitación de información, pues no existen fuentes exclusivas con datos sistematizados sobre el tema.

Este hecho se refiere, principalmente, a créditos o instituciones que dirigen esfuerzos a mujeres rurales microempresarias, activas o con carácter potencial de emprendimiento, organizadas en grupos con fines productivos, de los sectores pobres de la sociedad rural. Por esta razón, este documento incorpora la investigación y el análisis realizado sobre oferta y demanda del crédito, enfocado a dicho mercado femenino, con especial énfasis en la RHN.

Se considera como aspecto relevante, primero, estudiar la oferta de financiamiento del sector de los microemprendimientos rurales, con preponderancia hacia las mujeres, tanto por parte de las IMF`s del sector formal (bancos comerciales, bancos de desarrollo), como del sector semiformal (cooperativas de ahorro y crédito, bancos comunales, ONG`s). Para ello, se identificarán los beneficiarios meta, la cobertura geográfica, los tipos de actividades que priorizan en sus políticas de crédito, la participación de las mujeres en la cartera de crédito y las condiciones bajo las cuales participan (requisitos, procedimientos y trámites).

Para efectos del presente estudio, se define como IMF`s a organizaciones que prestan servicios microfinancieros, sean regulados o no, a clientes individuales o grupales de bajos ingresos, incluyendo personas autoempleadas.

La selección de las entidades oferentes se basó en datos reunidos de diversas fuentes primarias y secundarias, principalmente en documentos bibliográficos y con informantes clave, respectivamente. En lo referente a la RHN, se procedió a partir de la información recabada de visitas y estudios realizados en dicha región.

Por su parte, el análisis de la demanda de recursos crediticios y otros servicios complementarios, se basa también en información de fuentes secundarias, principalmente de inventarios de grupos de mujeres microempresarias, en poder de organizaciones como el Instituto Nacional de la Mujer (INAMU), el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), PROMICRO/OIT, la Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano, así como el Programa Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE), entre otros.

Asimismo, para la RHN, se usó como fuente de información lo suministrado por las diversas organizaciones financieras y de soporte, durante el proceso de entrevistas, implementadas como parte de la metodología de trabajo de este estudio, con el objetivo de identificar los grupos de mujeres productoras que fueron sujeto de apoyo de estas organizaciones. La muestra fue escogida entre las listas que proporcionaron esas entidades, tales como el Instituto de Desarrollo Agrario (IDA) y el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

Ese análisis de la demanda incluye la definición de los grupos de mujeres, ubicación, estructura y organización; sus actividades productivas, experiencias operativas y crediticias, así como sus requerimientos de financiamiento y apoyo.

Con base en ambos estudios, se determinó una brecha de servicios crediticios y de apoyo, entre lo ofrecido por las instituciones y organizaciones, con respecto a las demandas de las mujeres en términos de recursos financieros y otros componentes, principalmente relacionados con disponibilidad, acceso, costo y oportunidad de los mismos.

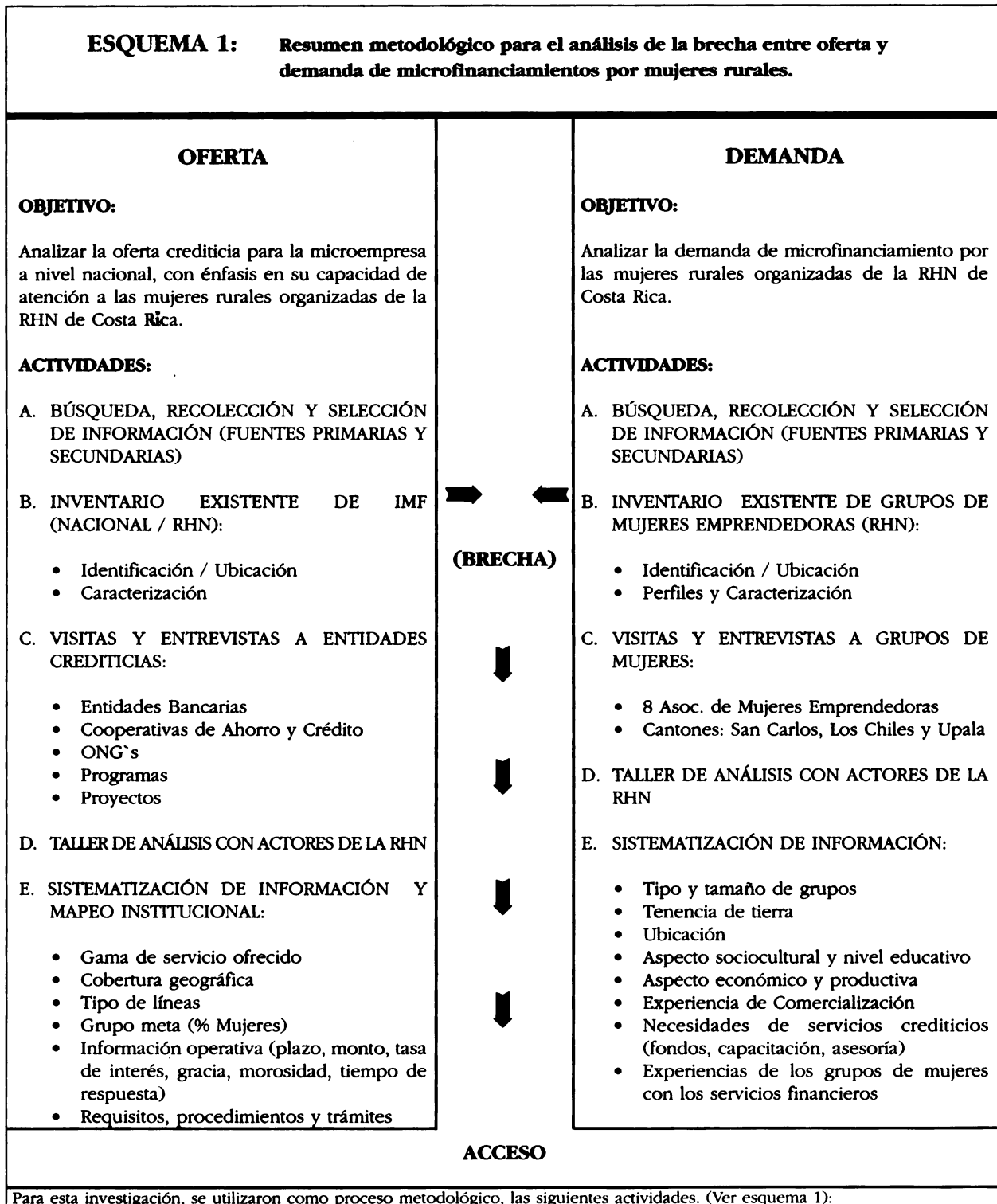
La identificación de la oferta de las IMF's, sobre todo para mujeres rurales, así como la determinación y comprensión de la brecha, con miras a identificar soluciones a la problemática; es el objeto de este estudio. De manera que se proponen alternativas pragmáticas de trabajo, a través de talleres de capacitación adaptados a las necesidades y características de las mujeres, enfocados en la RHN de Costa Rica, con el fin de empoderarlas hacia la obtención efectiva del financiamiento y apoyo a su gestión.

La razón de centrar el estudio en una cierta región -aparte de recoger datos a nivel nacional-, reside en la importancia que se le da al enfoque territorial, concepto clave en la visión del desarrollo rural sostenible en el IICA (ver p.e. Echeverri et al., 2003; Sepúlveda, 2002); visión compartida por el RIMISP (ver en especial Schejman y Berdegú, 2003).

Como se indicó en el capítulo anterior, la planificación del progreso debe basarse en las potencialidades y limitantes de una región, donde entre los actores sociales involucrados en los procesos, se potencian alianzas estratégicas. De allí la importancia de tener instrumentos para analizar, en este sentido, las características de un territorio. Dichas herramientas forman parte del material didáctico del módulo de capacitación, resultado final de esta consultoría. Por otro lado, el estudio detallado de una zona, permitirá reconocer y entender las relaciones entre los diversos actores sociales y cómo éstas afectan el acceso a crédito por parte de las mujeres rurales.

Seguidamente, se aclaran los enfoques del presente estudio de oferta y demanda de recursos crediticios y de apoyo a las organizaciones de mujeres productoras rurales, con énfasis en la Región de Huetar Norte de Costa Rica.

2.1.2. Enfoque metodológico



Definición de la metodología de investigación

Se utilizó una metodología combinada de recolección de datos, a partir de:

- (i) Fuentes secundarias, por medio de un "estudio de gabinete" de la documentación existente en organizaciones pertinentes, de acuerdo con los objetivos planteados.
- (ii) Fuentes primarias, que incluyen visitas, entrevistas y cuestionarios dirigidos a entidades financieras, visitas a grupos de mujeres productoras rurales, su observación y análisis, según muestra seleccionada.

Además, se realizó un taller sobre "Microcréditos y Microempresarias Rurales", con la participación de importantes entidades financieras y representantes de grupos de mujeres de la RHN.

Las fuentes secundarias de información, originadas a partir del "estudio de gabinete", sirvieron de base para identificar las entidades financieras y grupos de mujeres productoras existentes. Para determinar entidades financieras y grupos de mujeres, se destacan los siguientes documentos y fuentes de información: "*Grupos de mujeres generadores de ingresos en cifras*", INAMU e IICA; "*La mujer microempresaria en Costa Rica: Diagnóstico sobre su situación*", Arce y Mesa; "*Las Mujeres Productoras de Alimentos en Costa Rica: Diagnóstico y Políticas*", IICA y BID; "*Productoras de Alimentos en 18 Países de América Latina y el Caribe*", IICA y BID; "*Servicios Financieros para la mujer microempresaria*", Asociación Alternativas de Desarrollo (Proyecto BID); "*Condiciones de trabajos de las mujeres pobres de Costa Rica*", PROMICRO/OIT; "*La mujer microempresaria en Costa Rica: Años 90*", INAMU, PRONAMYPE, PROMICRO-OIT; "*Mujeres productoras de esperanza*", Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano; el Sistema de Información Empresarial Costarricense de MIEC; la Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa (REDCOM), y otros.

Un aspecto fundamental del estudio es el chequeo cruzado y el control sistemático de calidad para asegurar la validez, aplicabilidad y calidad de la información obtenida. Esto se efectúa mediante el sistema combinado de visitas, entrevistas y un taller con diferentes entidades, grupos de mujeres e individuos claves, así como la información generada por fuentes secundarias, con el fin de analizar la oferta y demanda de crédito en la zona de estudio.

Identificación y recolección específica de fuentes de información

- (i) Fuentes secundarias:
Se analizaron documentos, informes, manuales y datos de organizaciones pertinentes de acuerdo con los objetivos de la investigación. El cuadro 5 enumera las organizaciones y centros de información visitadas para este fin.
- (ii) Fuentes primarias:
Se realizaron visitas y entrevistas a personal clave de diferentes entidades crediticias, enfocadas al mercado de micro empresas, con especial énfasis en grupos de mujeres rurales de la RHN (cuadro 6). Además, se visitaron 9 grupos de mujeres ubicadas en los diferentes cantones de la RHN de Costa Rica (cuadro 7).

De acuerdo con el cuadro 5, fueron visitadas las siguientes organizaciones y centros de información:

CUADRO 5: Lista de organismos visitados para recabar información.	
FUENTE DE INFORMACIÓN	TIPO DE INFORMACIÓN
<p>Centros de investigación/ documentación:</p> <p>Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, UCR, San José</p> <p>Centro de Investigación en Estudio</p> <p>Centro de Información y Documentación en Estudios de la Mujer (CIDEM), UNA, Heredia</p> <p>Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-CR)</p> <p>Centro de Estudios para el Desarrollo Rural de la Universidad Libre de Ámsterdam (CDR/ULA), Oficina de San José</p> <p>Organización Internacional de Trabajo (OIT)</p> <p>Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)</p> <p>Fundación Desarrollo y Sociedad</p>	<p>Microfinanciamiento, Micro y Pequeño Sector Productivo</p> <p>Estudios sobre Mujer, Género y Microempresarias</p> <p>Estudios sobre Mujer, Género y Microempresarias</p> <p>Estudios sobre Género, Microempresas, Microfinanzas</p> <p>Estudios sobre Oferta y Demanda Crediticia</p> <p>Estudios de PROMICRO-OIT (Estadísticas)</p> <p>Estudio Políticas Costa Rica, Diagnóstico Mujer Rural, InfoAgro, SIG Región Huetar Norte</p> <p>Proyecto Pro-Cuenca, Zona Norte</p>
<p>Entidades gubernamentales:</p> <p>Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)</p> <p>Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU)</p> <p>Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC)</p> <p>Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria / Ministerio de Agricultura y Ganadería (SEPSA / MAG)</p> <p>Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)</p> <p>Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS)</p> <p>Instituto de Fomento Cooperativo (INFOCOOP)</p> <p>Instituto de Desarrollo Agrario (IDA)</p> <p>Consejo Nacional de Producción (CNP)</p> <p>Ministerio de Salud (MS)</p>	<p>Encuestas Nacionales y Estadísticas</p> <p>Acciones Estratégicas del Gobierno, Base de Datos Grupos de Mujeres en Costa Rica</p> <p>Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC)</p> <p>Fuentes de Financiamiento para el Sector Agropecuario, Rectoría del Sector Agropecuario</p> <p>Cursos y Módulos de Capacitación, Progr. FORMUJER INA/BID</p> <p>Acciones Estratégicas y Programas para Mujeres Pobres</p> <p>Cooperativas Asociadas y Políticas</p> <p>Política de Tierra, Lista de Organizaciones/ Asentamientos Campesinos</p> <p>Reconversión Productiva</p> <p>Reglamentos para Permiso de Operación</p>
<p>Proyectos y programas:</p> <p>Programa Zona Económica Especial (P-ZEE), RHN</p> <p>Programa Nacional de Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE)</p>	<p>Proyecto programático propuesto para el desarrollo de la Zona Norte, Avances y Perspectivas</p> <p>Apoyo a Microempresas</p>

CUADRO 6: Lista de organizaciones financieras visitadas para esta consultoría.	
ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG`s)	
ACORDE	Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo
ADAPTE	Asociación de Ayuda al Pequeño Trabajador y Empresario
ADESTRA	Asociación de Desarrollo Transformador y Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa
ADRI	Asociación para el Desarrollo Rural Integrado
ANDAR	Asociación ANDAR
CEFEMINA	Centro Feminista de Información y Acción
COF	Centro de Orientación Familiar
CREDIMUJER	Asociación CREDIMUJER
FINCA	Fundación Integral Campesina
FOMIC SC	Fondo de Microproyectos Costarricenses Sociedad Civil
FUCODES	Asociación Costarricense de Desarrollo
FUNDAMUJER	Fundación Mujer
FUNDECOCA	Fundación Unión y Desarrollo de Comunidades Campesinas
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO	
COOCIQUE R.L.	Cooperativa de Ciudad Quesada R.L.
PROYECTO MULTILATERAL	
PPZN	Proyecto de Pequeños Productores de la Zona Norte
PROGRAMA DE CRÉDITO ESTATAL	
PRONAMYPE	Programa Nacional de Micro y Pequeña Empresa (MTSS)
ORGANIZACIÓN Y CONVENIO CON IMAS	
FID/IMAS	Fondo de Integración y Desarrollo / Instituto Mixto de Ayuda Social
BANCOS COMERCIALES DEL ESTADO	
BNCR-Desarrollo	Banca de Desarrollo del Banco Nacional de Costa Rica
BANCOS CREADOS POR LEYES ESPECIALES	
BPDC	Banco Popular y de Desarrollo Comunal

CUADRO 7: Lista de grupos de mujeres visitadas y entrevistadas en la RHN	
GRUPO DE MUJERES	UBICACIÓN
Asociación de Mujeres de Quebrada Grande	Quebrada Grande, San Carlos
Asociación de Mujeres de Reciclaje (AMURECI)	Santa Clara, San Carlos
Asociación de Mujeres de Las Nubes	Florencia, Los Chiles
Asociación de Mujeres Agroindustriales La Violeta	La Urraca, Los Chiles
Asociación de Mujeres La Trinidad	La Trinidad, Los Chiles
Asociación de Mujeres para el Desarrollo Social y Agroindustrial de Los Claveles (Upala)	Los Tijos, Upala
Asociación de Mujeres Productoras de Mariposas en Cautiverio (FUFUMRAMA)*	Upala Centro (Puente de Upala)
Asociación de Mujeres de Desarrollo Agroindustrial y Social de Valle Bonito de SJ (Upala)	Valle Bonito de San José, Upala

* En total son 9 Asociaciones: 1 en el Porvenir, 1 de Las Lilas-Guatuso, 7 en Caño Negro.

Análisis e interpretación de la información

Por medio de la metodología de investigación aplicada, se identificó el mercado potencial de entidades financieras, grupos de mujeres y mecanismos viables para abarcarlos. Además, se llevó a cabo una revisión, interpretación, análisis, digitación, procesamiento de los datos y mapeo institucional de la oferta crediticia.

2.2. POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS ESTATALES FRENTE A LAS MICROEMPRESARIAS

En reconocimiento del potencial de la micro y pequeña empresa como fuente de empleo, se han puesto en marcha varias iniciativas y programas encaminados a fomentar la capacidad empresarial en general y la de las mujeres en particular. Entre los diferentes programas, los más utilizados son formación y concesión de créditos.

En el caso de Costa Rica, la oferta de apoyo para la microempresa es amplia y diversa, e incluye apoyo financiero, capacitación y asistencia técnica, entre otras cosas. Sin embargo, tal y como se mencionó anteriormente, en términos de cobertura y de impacto, la oferta institucional de servicios a la microempresa es muy limitada; aún más para la microempresaria rural. Un problema adicional es la ausencia de registros y seguimiento apropiados sobre el impacto de los diferentes programas existentes.

A continuación, se describen algunos de los principales tipos de apoyo al micro y pequeño sector, en especial a las mujeres productoras:

1. Existe una mayor visibilidad de la participación de la mujer rural, primordialmente a partir de la segunda mitad de los 90`s, con: (a) La realización de inventarios o base de datos de grupos organizados de mujeres a nivel nacional y sus características organizativas y productivas (ej.: Fundación Arias, INAMU/IICA). (b) La disponibilidad de más información y datos básicos sobre los aspectos de género. (c) Un cierto cambio en el lenguaje, utilizando con más frecuencia el aspecto de género en las documentaciones oficiales. Por ejemplo, como se señala en la revisión y ajuste de las "Políticas del Sector Agropecuario" en 1997, la importancia de: "Contribuir a la disminución de la pobreza rural mediante la incorporación plena de los productores y *productoras* del agro en la economía, *aplicando políticas diferenciadas con perspectiva de género*" (párrafo 1 - Políticas). En el pasado, la documentación oficial hacía referencia a los campesinos, como un grupo homogéneo, englobando a productoras y productores, sin hacer una alusión directa a la mujer campesina.
2. Fueron creadas diferentes unidades académicas especializadas sobre temas de género en las universidades públicas, las cuales han tenido un rol importante al apoyar mayores investigaciones sobre las condiciones de las mujeres, como también incidir en la discusión nacional, además de preparar recursos humanos definidos. Estas unidades son el Programa de Maestría en Estudios de la Mujer (UNA-UCR); el Centro de Investigación y Documentación en Estudios de la Mujer (CIDEM-UCR) y el Instituto de Estudios de la Mujer (UNA).

3. Existe una mayor integración institucional y de servicio, a través de la creación de diferentes comités, sistemas y entidades de coordinación, de los cuales se pueden citar los siguientes:
- a. El Instituto Nacional de la Mujer (**INAMU**), fue creado bajo la Ley No. 7801, del 30 de abril de 1998, como ente rector de las políticas públicas hacia las mujeres. Como mecanismo importante de planificación y descentralización, se establecieron convenios con las Instituciones Autónomas y del Gobierno Central (OIT, INA, IMAS, MTSS, MAG, MEIC, IDA); para establecer Oficinas de Alto Nivel a cargo de la formulación de políticas sectoriales para la equidad entre los géneros. Además, se crearon las Oficinas Municipales de la Mujer (OFIM), con el fin de proveer información, referencias y protección a los derechos de las mujeres; monitorear las políticas públicas en el ámbito local y fomentar la articulación interinstitucional y de las organizaciones femeninas.
Entre las funciones de INAMU, se encuentra la de “velar por la incorporación del enfoque de género dentro de las políticas del Sistema Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (SIAMYPE) y la promoción de la mujer dentro del sector”. (*Normativa de la Administración Pública 27603-MTSS-MEIC, Coordinación Institucional, Art. 9º*).
Asimismo, bajo el Art. 4, Inciso J de la Ley 7801, “promover y facilitar la creación y el funcionamiento de un fondo para fomentar actividades productivas de organización de las mujeres”.
 - b. Se crea el Sistema Integrado de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas (**SIAMYPE**), constituido en 1998 por el conjunto de programas, proyectos, recursos y acciones vinculados con la promoción y desarrollo de las micro y pequeñas empresas. SIAMYPE tiene como uno de los objetivos importantes, vincular las diferentes acciones, esfuerzos y recursos existentes, e introducir de manera explícita, una perspectiva de género en el tratamiento y apoyo a las micro y pequeñas empresas.
El sistema estableció la rectoría del sector en el MTSS y la Secretaria-Técnica, a cargo del PRONAMYPE; integrando a organismos públicos, tales como el IMAS, INA, MAG, IMAS, MEIC, INAMU, entre otros, así como entidades no gubernamentales. Además, está regido por un Consejo Superior del Sistema (**COSUMYPE**), de carácter público y privado. No obstante, desde el 2000, el Consejo Superior del sistema dejó de funcionar, debido a la forma dual de percepción y enfoque de las micro y pequeñas empresas en la economía nacional. Por un lado, el PRONAMYPE, MTSS, concibiendo el papel del pequeño sector productivo como fuente de generación de empleo y búsqueda de mejores condiciones de las familias en términos de ingresos; y por otro lado, el MEIC, enfocándose en la producción, generación de valor agregado y exportación.
 - c. El **PRONAMYPE**, adscrito al Ministerio de Trabajo, opera como entidad de segundo piso y es el programa que tiene la mayor cobertura actual a la micro y pequeña empresa. Se integra al sistema financiero regulado por medio de la constitución de un Fondo de Garantías (FONAMYPE), y en 1999, se creó un programa de banca de desarrollo, para lograr una mayor cobertura financiera a favor de las micro y pequeñas empresas, mediante el trabajo integrado de un grupo de 45 organizaciones (fundaciones, asociaciones, cooperativas de ahorro y crédito, etc.), que poco a poco están aumentando la capacidad de colocación del Banco Nacional.
Tiene también, un pequeño programa de atención a mujeres emprendedoras que cuenta con una población beneficiaria de aproximadamente 600 mujeres. Actualmente, atiende alrededor

de 9.800 micro y pequeños emprendimientos. El programa trabaja en coordinación con otras entidades que financian a la microempresa, con fondos de PRONAMYPE, y que por reglamento, deben destinar al menos un 25% a 30% de su cartera a mujeres.

Con este esfuerzo conjunto, el Programa y el Banco Nacional, desarrollan un mecanismo de *down scaling* de la banca y de *up scaling* de las ONG's participantes, que permite satisfacer las necesidades de una banca de desarrollo para las micro y pequeñas empresas. Lo anterior, sin necesidad de crear nuevas instituciones, mas bien fortalecer las ya existentes y con ello, la coordinación entre las instituciones financieras convencionales y no convencionales.

PRONAMYPE se maneja principalmente bajo un esquema de fideicomiso y de ventanilla de crédito de segundo piso, con menos acciones en el campo de la capacitación y asistencia técnica.

d. La Unidad de Género en **SEPSA/MAG**, creada en junio de 1997, que se convierte en el rector de las políticas de género en el sector agropecuario. La misma función es asumida en el campo ambiental por la Oficina Ministerial de la Mujer (**OMM**).

e. El MAG tiene a su cargo la coordinación entre los diferentes entes, conocidos como "Sector Agropecuario" (rectoría del sector), donde el Director Regional del MAG es el coordinador a nivel regional. Intervienen directamente el CNP y el IDA, así como otras entidades colaboradoras, entre ellas el MINAE, INA, ITCR, Sistema Bancario Nacional y las Cámaras de Productores.

El MAG brinda asistencia técnica a grupos de mujeres de los asentamientos del IDA, para fortalecer la organización empresarial de las mismas. También, apoya financieramente a la fundación nacional Clubes 4-S (FUNAC), asesorando, a nivel nacional, 200 grupos de jóvenes y féminas en proceso de desarrollo agropecuario y rural.

f. Propuesta de un Programa de Crédito para las Mujeres Rurales, denominado **FERURAL (Fondo para la Empresaria Rural)**, como programa hemisférico, que en una primera etapa involucra países, incluso a Costa Rica, que fueron afectados por los desastres naturales en 1996/1997. Apoyada con un Fondo de USD\$ 5 millones, aportados por el Banco Internacional de Desarrollo (BID), pretende incentivar mayores posibilidades de progreso, aumentando la participación de las mujeres rurales en actividades económicas y productivas, mientras contribuye a llenar los vacíos apreciados en las ofertas financieras, actualmente disponibles. Interactuarán fuentes nacionales e internacionales, públicas y privadas, e instituciones intermediarias que prestan servicios financieros y de capacitación a las mujeres productoras rurales; con el fin de mejorar los servicios financieros adaptados a la realidad social, cultural y económica de las mujeres rurales.

g. Mediante el **Programa de Reconversión Productiva** del **CNP** se beneficiaron, para el período 1998 a 2002, 19 proyectos productivos de mujeres. Las políticas de autogestión promovidas por la reconversión productiva y su énfasis en las organizaciones de base, mediante "la participación activa de los productores, productoras y las organizaciones campesinas en la definición de políticas y en la identificación, ejecución, seguimiento y control de las acciones" (Políticas), abre nuevos espacios a las productoras.

h. Mayor impulso al desarrollo económico y social de los asentamientos campesinos del **IDA**, fortaleciendo y creando nuevas Juntas Administradoras de Asentamientos, las cuales deben tener una participación equitativa de mujeres y hombres. Existen en la RHN,

aproximadamente, 130 organizaciones campesinas promovidas por el IDA y 86 asociaciones constituidas sin la intervención de dicha entidad, pero sí con su asistencia en la actualidad.

El desarrollo de los asentamientos se da en forma integral por parte de las instituciones del sector agropecuario, principalmente (IDA, MAG, CNP, etc.). Lo anterior, tiene como objetivo revertir la situación donde, en la mayoría de los casos, los asentamientos no se han constituido en alternativas de desarrollo, debido a la escasa infraestructura genérica, predominio de cultivos tradicionales poco rentables y al bajo nivel agroempresarial de las familias.

El IDA promueve, de una forma limitada, la participación activa de las mujeres campesinas y su familia, que contribuyen al mejor aprovechamiento de los recursos en las actividades agropecuarias, agroindustriales y al desarrollo de sus asentamientos. Durante el período comprendido entre 1998 y 2002, un 27% de las escrituras entregadas por el IDA correspondieron a mujeres. La Ley de Promoción de la Igualdad Social de la Mujer (1990) y la Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer (1994); dio a estas mayores posibilidades de acceder a la tierra.

Según el artículo 7, de la Ley de Promoción de la Igualdad Social de la Mujer: "Toda propiedad inmueble otorgada mediante programas de desarrollo social debe inscribirse a nombre de ambos cónyuges, en caso de matrimonio, a nombre de la mujer, en caso de unión de hecho, y a nombre del beneficiado en cualquier otro caso, ya se trata de hombre o de mujer" (CMF 1994:8). La formulación y aprobación del artículo 7 fue en gran parte resultado de las demandas organizadas de las mujeres urbanas, presentadas a través de las ONG's y del Centro Nacional de Desarrollo de la Mujer y la Familia (CMF); y menos por las organizaciones de mujeres rurales. Sin embargo, esta norma fue considerada como discriminatoria contra los hombres y el fallo jurídico (1993) obliga al IDA a titular la tierra a nombre de la pareja, sea casado o en unión libre.

Con respecto a las precarias condiciones básicas de infraestructura, encontradas principalmente en los asentamientos de la zona fronteriza de la RHN, se ha invertido más, a partir de 1999, en infraestructura física y servicios básicos necesarios de dichos lugares. A través de la Caja Agraria, se dispone de un mecanismo financiero especializado en el otorgamiento de créditos dirigidos y supervisados a los familiares de los asentamientos del IDA, con condiciones favorables de tasa de interés y plazo de pago.

- i. A través del programa de Atención a las Mujeres en Condiciones de Pobreza²¹, el IMAS busca mejorar la calidad de vida de las mujeres pobres y trata de promover su participación en el mercado laboral y productivo en condiciones de equidad (IMAS, 1999). Con una cobertura nacional, a través de las Gerencias Regionales del IMAS y priorizando las zonas de mayor deterioro social, se desarrolla el Programa Creciendo Juntas (Ley 7769), dirigido a mujeres adultas.

Su reglamento fue publicado en enero de 1999 y en agosto del mismo año, se inició la implementación del programa. Tal proyecto, de carácter interinstitucional, involucra el INA, INAMU, MEP, MTSS y MIVAH. La meta es atender cinco mil mujeres al año, dividido en dos etapas anuales de cuatro meses cada una. Para el primer año, han participado

²¹ Son componentes del Programa: (a) fortalecimiento personal y colectivo de las mujeres; (b) incentivo económico; (c) inserción laboral y productiva; (d) capacitación técnica y laboral.

- 5.073 mujeres (de 174 grupos), en los componentes de fortalecimiento personal y colectivo de las mujeres y en el incentivo económico. Además, a través de sus oficinas regionales, el IMAS ejecuta otros programas vinculados a la microempresa, tales como: Ideas Productivas, Aprender Haciendo y Fondos Locales de Solidaridad (IMAS/FID).
- j. Constitución de un fideicomiso entre el IMAS y el BNCR, con un aporte de las dos Instituciones (fondo de ₡6 mil millones), para préstamos a mujeres jefas de hogar en condiciones de pobreza, con el propósito de que puedan implementar pequeñas empresas para el sostén familiar.
 - k. Desde 1998 se desarrollan, por medio de la Unidad de Formación Profesional de la Mujer en el **INA (FORMUJER)**, Convenio de Cooperación Técnica INA-BID-CINTERFOR), acciones de fortalecimiento institucional, a través de la incorporación de la perspectiva de género en la normativa general y en el desarrollo curricular del INA; con el fin de propiciar la igualdad de oportunidades y el acceso a la formación profesional, así como fomentar la capacitación y formación del personal del INA para asesorar a las mujeres de bajos ingresos.
 - l. Plan de capacitación sobre “Mujer Rural y Poder” a mujeres rurales líderes a nivel nacional, en coordinación con las oficinas de género del Sector Agropecuario, IICA, INAMU y la Fundación Ebert.
 - m. La **Asociación Nacional de Mujeres Productoras**, que se constituyó jurídicamente en 1996, tiene como objetivo representar los intereses de las mujeres campesinas de todo el país, favoreciendo su acceso a los recursos y servicios de desarrollo (tierra, asistencia técnica, crédito y organización). Sin embargo, la asociación de mujeres productoras que se creó bajo el auspicio del gobierno de Oscar Arias, perdió el apoyo oficial en el gobierno posterior, lo cual debilitó su perfil y sus acciones.
 - n. Elaboración del **Plan de Acción Sectorial de Género**, 1999-2002, con la participación del MAG, PDR, IDA, PIMA, CNP, INCOPECA, SENARA y SEPSA. Este Plan tiene como objetivo identificar y operacionalizar aquellos mecanismos que abran espacio y faciliten el acceso de las mujeres y jóvenes rurales a los recursos del desarrollo en igualdad de condiciones y oportunidades. Además, la propuesta está dirigida a fortalecer los procesos de organización de mujeres y jóvenes rurales, para crear los mecanismos que hagan efectiva la perspectiva de género dentro del marco del desarrollo rural. Los cinco componentes del plan son: capacitación, servicios de apoyo, proyectos productivos, financiamiento e información.
 - o. En 1996 se creó una **Comisión de Crédito en la Mesa Nacional Campesina (MNC)**, la cual elaboró el proyecto “*Establecimiento de una estructura financiera para el sector rural de Costa Rica, con vinculación a sistemas crediticios convencionales, no convencionales y organismos internacionales de crédito*”. Este proyecto planteaba, entre otras cosas, la creación del sistema y la articulación de distintos recursos de crédito que operaban en el país, buscando mayor compatibilidad con las necesidades de los campesinos. Con base en los resultados de una misión de 1999, integrada por Antonio Bierings y Riné Vermeer (2000), se comprobó que existía un respaldo social y político para la creación de un Sistema Nacional de Crédito, entre las organizaciones de productores. Como resultado, se propuso a las organizaciones integrantes de la MNC, constituir un Comité de Consulta Campesina. Además, se recomendó que paralelamente al trabajo del comité, se constituyera una Comisión Técnica Preparativa, CTP, la cual apoyara a la primera en

las labores de preparación de las propuestas finales, del Servicio Nacional de Financiamiento e Información para el Desarrollo Rural (**SENFIDER**)²².

Su papel principal se enfoca en el manejo de los datos de la oferta crediticia, informando y apoyando a las organizaciones en la gestión de los créditos y en la escogencia de las mejores opciones. A pesar de que hubo muchas incidencias y experiencias, los recursos destinados a servicios financieros y no-financieros no fueron suficientes para un problema de tales dimensiones, que requiere de un nuevo paradigma en los procesos de desarrollo rural, el cual implica entender el crédito como un componente más dentro de la gama de servicios de apoyo al desarrollo, pero que no es el principal, ni tampoco el único.

- p. Proyecto de “Fortalecimiento a las Organizaciones para el Desarrollo Agroempresarial de las Mujeres en el Área Rural”, a través del Gobierno Español, con énfasis en las zonas más deprimidas del país, incluyendo la RHN.
 - q. El Fondo Contravalor Costa Rica – Canadá, apoya a la Red de Mujeres de la Zona Norte, que reúne a 60 grupos, en la formulación y negociación del proyecto “Desarrollo Socio-Empresarial de Grupos Femeninos en la Región Huetar Norte”. Se beneficia directamente a 200 mujeres organizadas en 10 grupos y, de forma indirecta, a 1000 personas.
3. Existen numerosas instituciones privadas que brindan servicios de capacitación a micro y pequeñas empresas a nivel nacional, tales como: FUNDES, CEFEMINA, CEDECO, Alianza de Mujeres Costarricense, CEFOF, ASODELFI, etc. Además, las diferentes Instituciones Públicas como el INA, IMAS, MAG, CNP, IDA y el Programa Nacional PRONAMYPE; apoyan en sus áreas de especialización. El MAG, junto con el CNP y el IDA, aportan cerca del 80% de las actividades de asistencia técnica agropecuaria a nivel nacional.
Por su parte, en el ámbito regional (RHN), se destacan principalmente el INA, Instituto Tecnológico de Costa Rica, URCOZON y el MAG, en asistencia técnica (*Taller Microcrédito y Microempresariales Rurales, 4 de marzo 2003*). Sin embargo, la oferta de capacitación no se ajusta completamente con la demanda efectiva de las mujeres microempresarias del medio rural. La falta de recursos humanos y financieros de las entidades oferentes de capacitación y asistencia técnica, imposibilita atender de una forma eficiente y eficaz la gran demanda.
 4. En julio de 2002, se constituyó una Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa (REDCOM), bajo la Ley de Asociaciones de Costa Rica #218. La Red, que agrupa 16 ONG`s crediticias²³ para las micro y pequeñas empresas, es un instrumento de

²² SENFINDER es propuesto por la Comisión Consultiva Campesina de Costa Rica, integrada por la Confederación Nacional de Centros Agrícolas Cantonales, CNCAC; la Coordinadora Nacional de Trabajo con la Mujer Campesina, CNTMC; la Junta Nacional Forestal Campesina, JUNAFORCA; la Mesa Nacional Campesina, MNC y la Unión Nacional de pequeños y medianos productores Agropecuarios, UPANACIONAL.

²³ REDCOM esta integrada por las siguientes instituciones: Asociación de Productores Industriales y Artesanales Golfito (APIAGOL); Fundación para el Desarrollo de Base (FUNDEBASE); Asociación Pro Fomento Proyectos Productivos de la Subregión de San Ramón (ASOPROSANRAMON); Asociación de Desarrollo Transformador y Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (ADESTRA); Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo (ACORDE); Centro Feminista de Información y Acción (CEFEMINA); Asociación para el Desarrollo de la Región Chorotega (ODRES); Fundación Unión y Desarrollo de Comunidades Campesinas (FUNDECOCA); Fondo de Microproyectos Costarricenses Sociedad Civil (FOMIC SC); Asociación para el Desarrollo Rural Integrado (ADRI); Fondo Latinoamericano de Desarrollo (FOLADE); Asociación Centro de Orientación Familiar (COF); Fundación para la Economía Popular (FUNDECO); Fundación Mujer (FUNDAMUJER); Asociación CREDIMUJER; Asociación ANDAR.

representación e influencia en las políticas del sector microfinanciero, en el ámbito local y regional. La misión de la Red es el “fortalecimiento y la representación de las organizaciones que otorgan servicios financieros a la microempresa, proporcionándoles apoyo económico, capacitación y asistencia técnica para mejorar y ampliar estos servicios a los sectores de menores ingresos” (panfleto informativo de REDCOM).

5. Por último, la cooperación internacional en Costa Rica, tiene un papel importante que, como un eje transversal, influye o afecta los diferentes niveles de atención al micro y pequeño sector. Se destacan los siguientes organismos financieros e internacionales: BCIE, BID, U.E. (Recursos Holandeses y Españoles), Recursos Canadienses y de la República de Taiwan.

Como se deriva de lo apuntado, en el caso de Costa Rica, no existe propiamente una política nacional de apoyo o un sistema integrado de fomento a las micro y pequeñas empresas. A pesar de que, desde el segundo semestre del 2000, se ha estado discutiendo sobre una ley marco de apoyo al sector, la misma fue sancionada en el 2002. Lo que sí existe, es una diversa oferta de servicios de apoyo a las microempresas, que incorpora principalmente apoyo financiero (en forma de crédito), capacitación y asistencia técnica.

Las diferentes organizaciones de productores rurales son atendidas a través de diversos programas del sector agropecuario, tal como la Extensión Agropecuaria del MAG; los Fondos de Reconversión Productiva del CNP; las Juntas Rurales de Crédito y las Juntas Administradoras de Asentamientos por el IDA. No obstante, mucho de este apoyo no se realiza de manera coordinada, sino de forma independiente y aislada, al menos en el ámbito institucional; aunque en años recientes se han tratado de mejorar los niveles de coordinación en la atención del sector.

En el ámbito nacional, existen diferentes definiciones de lo que se entiende por micro y pequeña empresa, causado principalmente por los matices propios que introducen las distintas fuentes de cooperación internacional. Lo anterior, no tiene un efecto significativo en la atención del sector, pero sí para la programación y coordinación institucional, así como en la elaboración de estadísticas y su comparabilidad, para evaluar los impactos de las acciones de dichos programas y esfuerzos.

De lo anterior, se puede concluir también, que las instituciones gubernamentales cumplen más un rol de coordinación y promoción, dejando al amplio tejido organizacional de la sociedad civil, las funciones de intermediación y prestación de servicios al micro y pequeño sector.

Se mencionaron una serie de acciones tendientes a mejorar la situación de la mujer emprendedora, pero se carece de un hilo conductor que unifique esfuerzos y no se tiene una exacta medición del impacto obtenido; quizá por dos razones fundamentales: (a) el carácter reciente de las iniciativas y (b) porque muchas de ellas no incluyen en su diseño original mecanismos eficaces y confiables de seguimiento, monitoreo y evaluación.

Está claro, sin embargo, que existe una demanda insatisfecha para con las necesidades que presenta el sector de la mujer empresaria. No obstante, no se profundiza en este tema, ya que el objetivo de esta investigación está dirigido hacia el área de recursos crediticios específicamente; tema que se aborda de inmediato.

Características sociales

De acuerdo con el último censo de población (2000), la región cuenta con un total de 179.266 habitantes (91.916 hombres y 87.350 mujeres); que representan el 5,1% de la población nacional. Tiene una densidad de 18,6 habitantes por km², lo que la coloca como la región menos habitada del país. En relación con la población urbana-rural, según el censo de 2000, la RHN es una región catalogada como netamente rural.

En todos los cantones que la componen, más del 80% de su población se clasifica así y, en promedio, a nivel regional, se tiene que el 85% de su población es rural. La tasa de crecimiento de la población se ha venido reduciendo paulatinamente, de un 3,7% anual, en 1986, a un 2,8%, en 1997 y un 2,2%, en el 2000.

El cuadro 8 muestra las principales características de los hogares de la RHN, en cuanto al nivel de pobreza.

CUADRO 8: Población total en hogares con ingreso conocido por nivel de pobreza^{1/}					
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL HOGAR	TOTAL	NO POBRES	POBRES TOTAL	NO SATISFACEN NECESIDADES BÁSICAS	EXTREMA POBREZA
Características de los Hogares					
Total de Personas	164.050,0	110.637,0	53.413,0	35.512,0	17.901,0
Total de Hogares	38.791,0	27.120,0	11.671,0	7.664,0	4.007,0
Miembros por Hogar	4,2	4,1	4,6	4,6	4,5
Fuerza de Trabajo por Hogar	1,6	1,7	1,2	1,3	0,9
Ocupados por Hogar	1,5	1,7	1,1	1,2	0,8
Porcentaje Hogares Jefatura Femenina	19,4	16,9	25,2	23,9	27,7
Características de las Personas					
Relación Dependencia Demográfica 2/	0,7	0,6	1,0	1,0	1,1
Relación Dependencia Económica 3/	1,7	1,3	2,9	2,6	3,7
Tasa de Desempleo Abierto	4,5	3,8	7,1	5,5	11,4
Tasa Neta de Participación	52,3	58,0	39,1	42,8	31,9
1/ Metodología establecida por la CEPAL. 2/ Se refiere a la relación entre personas menores de 15 y mayores de 64 años, con respecto a la población de 15 a 64 años. 3/ Se refiere a la relación entre la población inactiva y la fuerza de trabajo.					
Fuente: INEC, 2000.					

El análisis de los hogares, por nivel de pobreza, muestra que el 70% de los hogares son clasificados como “no pobres” y el restante como “pobres”; mientras que a nivel nacional los “no pobres” absorben el 78,8%. Con respecto a los hogares con jefatura femenina, un gran porcentaje se

encuentra en extrema pobreza o no satisfacen las necesidades básicas. Los hogares pobres tienen más miembros por hogar y un menor número de personas incorporadas a la población activa u ocupados.

Según datos oficiales del MIDEPLAN, todos los cantones de la RHN están clasificados como de bajo desarrollo social. Incluso San Carlos, considerado uno de los más progresistas del país, presenta un índice bajo de desarrollo. La Región también tiene al cantón Los Chiles, con el segundo puntaje más bajo de desarrollo social (ver mapa 2). Según el Programa del Gobierno “Vida Nueva” (2002-2006), los cantones de Los Chiles, Upala y Guatuso están entre los cantones prioritarios por su nivel inferior de desarrollo relativo (Programa Vida Nueva – Superación de la Pobreza y Desarrollo de las Capacidades Humanas, 2002).

MAPA 3
Índice de Desarrollo Social por cantones en RHN



Fuente: MIDEPLAN, La Gaceta #10, 15 de enero, 2002.

Indicadores utilizados: Madres solteras, electricidad, salud y educación.

En el mapa se puede observar una gran brecha entre los cantones de la RHN, con respecto a los tres de mayor desarrollo, ubicados en la Gran Área Metropolitana (Flores, Belén, Montes de Oca).

Movilidad de la población

Con respecto a la movilidad de la población de la RHN, la zona en general tiene un saldo negativo de migración (dentro del país), de un poco más de 7.000 mil personas en el período de 1995 al

2000 (ver Cuadro 9). Los cantones Upala y Los Chiles, que tienen el menor índice de desarrollo social, reportan asimismo los saldos más negativos de migración, como se puede constatar en dicho cuadro.

CUADRO 9: Población y migración en la RHN y sus cantones, 1995-2000.

UNIDAD TERRITORIAL	POBLACIÓN DE 5 AÑOS Y MÁS	NO MIGRANTES	INMIGRANTES INTERNOS	EMIGRANTES INTERNOS	SALDO NETO	INMIGRANTES EXTRANJEROS
San Carlos	112.833	99.402	8.059	12.912	-4.853	5.372
Upala	32.956	29.226	2.842	5.738	-2.896	888
Los Chiles	17.274	14.005	1.405	2.470	-1.065	1.864
Guatuso	11.624	9.842	1.506	1.782	-276	276
Sarapiquí	39.514	30.084	6.740	5.053	1.687	2.690
Región Huetar Norte	214.201	182.559	20.552	27.955	-7.403	11.090
Costa Rica	3.433.595	2.965.872	359.599	359.599	no aplica	108.124

Fuente: Programa Zona Económica Especial, RHN, 2002.

La RHN es la región del país, después del Valle Central, con mayor número de población nicaragüense, principalmente en los cantones fronterizos de Upala, Guatuso y Los Chiles. Además, es la principal región de tránsito de indocumentados, que prefieren ingresar al país por Upala, Los Chiles y el norte de San Carlos. Tal emigración nicaragüense a Costa Rica, es la característica más importante de la dinámica poblacional para los dos países actualmente²⁴. Este proceso de migración adquiere diversas modalidades, muchas veces implica desplazamientos pendulares entre lugar de origen y de destino. Esto marca una intensidad en las interacciones socio-culturales en los territorios involucrados, incluyendo las zonas de tránsito.

Educación

En cuanto a la tasa de analfabetismo, la RHN muestra la tasa más alta de todas las regiones del país (un 12%), siendo casi el doble que la nacional (7%). Esta tasa es aun más alta para algunos lugares como Upala y Los Chiles. Sin embargo, esto obedece en buena medida a que los inmigrantes nicaragüenses no tuvieron la oportunidad de asistir a la escuela.

El nivel de instrucción de la población en la RHN es: 16,2% ningún grado de instrucción, 32,6% primaria incompleta, 29,5% primaria completa, 12,4% secundaria académica incompleta, 3,6%

²⁴ La emigración nicaragüense tiene como causa principal el deterioro en el nivel de ingreso y calidad del empleo en las principales zonas fuertemente deprimidas, donde se acentúa la recesión económica. Además, se señalan como causas la falta de apoyo al campesino y al microempresario, la falta de servicios básicos en los sectores rurales, la carencia de políticas de promoción al desarrollo local, etc.

secundaria académica completa, 0,2% secundaria técnica incompleta, 0,8% secundaria técnica completa, 0,4% parauniversitaria, 4,1% universitaria, 0,2% ignorado. En cuanto a las mujeres, el cuadro es muy parecido al porcentaje total de la zona (INEC, 2001).

En los cantones de la RHN están ubicados un total de 446 centros educativos de I y II ciclos y 93 de III ciclo y educación diversificada (colegios técnicos, educación especial y de adultos), según datos para el año 2002, suministrados por el Departamento de Estadística del MEP. En el cantón de San Carlos, están ubicadas unas pocas escuelas privadas y semipúblicas. No existen Escuelas Nocturnas e Institutos Profesionales de Educación Comunitaria (IPEC), en la RHN.

En educación superior, la oferta educativa está conformada principalmente por el Instituto Tecnológico de Costa Rica (ITCR) con su sede en Santa Clara de San Carlos, la Universidad Estatal a Distancia (UNED), especialmente en San Carlos y Upala, y las instituciones privadas, como la Universidad de San José, Universidad Latina y el Colegio Universitario de Alajuela (CUNA); todas concentradas principalmente en Ciudad Quesada, cantón de San Carlos.

Además de la educación regular, la formación impartida por el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), es importante. Según datos de esta institución, en el año 2001 se alcanzó una cifra de 8.962 acciones formativas para un total de 127.017 participantes en diferentes áreas. Predomina el área de comercio y servicio (50%), tales como informática, turismo, gestión administrativa, contabilidad, inglés, cocina y, en menor grado, la agricultura (13%) e industria (37%). Por sector económico, la mayor participación de mujeres se observa en comercio y servicios (principalmente informática, gestión secretarial, turismo), en donde ellas conforman el 42% de la matrícula de complementación, el 63% de la matrícula de habilitación y solamente el 13% de la de aprendizaje.

Con respecto a los demás sectores, las mujeres están representadas con un 28% del total de matrícula del Sector Agropecuario; mientras que en el sector industrial, se destacan los subsectores de procesos artesanales (39,6%), industria alimentaria (33,8%), textil y confección industrial de ropa (22,0%). (*Programa FORMUJER, INA/BID*).

Un análisis realizado por el INA, en la RHN, revela que el 50% de los cursos programados no se imparten en las comunidades. Según la opinión del Director de la institución (comunicación personal), puede deberse a la gran crisis que enfrenta el sector agropecuario, que afecta, principalmente, a los pequeños y medianos productores, y por la falta de organización de las comunidades. Para el INA, el sector de mayor demanda lo constituyen los menores de 25 años, los cuales prefieren acciones formativas en servicios, idiomas y computación. Se espera que con la construcción de sus nuevas instalaciones, pueda atender a una mayor población en la RHN, fuera del cantón de San Carlos.

Vivienda

La RHN afronta todavía serios problemas en materia de vivienda, abastecimiento de agua, disposición de excretas y electricidad. El estado físico de un 20% de las viviendas es inaceptable,

frente a un 10% en la Región Central. Se trata principalmente de los cantones de Los Chiles y Upala, donde un alto porcentaje de viviendas se abastecen de agua por medio de pozos, ríos o quebradas; en cuanto al sistema de disposición de excretas, predominan en las zonas de Los Chiles y Upala las viviendas que utilizan el sistema de pozo negro.

En Upala, por ejemplo, solamente el 75% de los hogares tiene electricidad y el 62% agua de cañería. Además, hay diferencias marcadas entre las comunidades del cantón y entre las familias costarricenses y nicaragüenses, en lo que respecta a las condiciones de las viviendas (*Programa Interagencial de las Naciones Unidas, 1997*).

Empleo y desempleo

La RHN cuenta con una PEA de 68.387 habitantes, de los cuales 65.031 están dentro de la categoría "ocupados" y 3.356 "desocupados". La Población Inactiva asciende a 110.879 personas, de los cuales 49.803 son menores de 12 años y 61.076 tienen edad de 12 años o más. La tasa de desempleo abierto es de 4,9%, inferior al mismo índice a nivel nacional (5,2%). Mientras tanto, solo el 20,3% de la PEA es femenina (92% ocupado y 8% desocupado), y el 79,7% de las mujeres son inactivas (34% menores de 12 años y 66% mayores de 12 años).

Al analizar la población ocupada en la RHN, según categoría ocupacional, se observa que el 62,2% son asalariados, el 29,4% trabajan por cuenta propia, mientras que el 8,4% se encuentran ubicados en la categoría "patrones". Con respecto a la población femenina ocupada, los datos son: 76,8% asalariadas, 17,8% por cuenta propia y 5,4% como patronas. El ingreso mensual per cápita del hogar, es uno de los más bajos del país. La evolución del ingreso medio real durante los últimos años, evidencia la situación de estancamiento en la generación de nuevos empleos.

Actividad agropecuaria

La actividad agrícola regional se compone de cultivos tradicionales para el mercado interno, tales como: arroz, frijol, maíz, y caña azúcar; los cultivos tradicionales de exportación: café, cacao, banano; y los no tradicionales de exportación: piña, naranja, jengibre, palmito, raíces y tubérculos.

La zona ha incrementado fuertemente su participación en la producción nacional de granos básicos (arroz, frijol y maíz), principalmente en los cantones de Upala, Guatuso y Los Chiles. Sin embargo, tal sector ha sido afectado drásticamente por el exceso de lluvias (cosecha 1996-1997) y por el fenómeno de "El Niño" (cosecha 1997-1998). Por otro lado, las actividades tradicionales de exportación han mostrado una fuerte baja, debido a la desaparición del cultivo de cacao y la reducción del café. Una de las pocas actividades tradicionales que incrementaron en la RHN fue el banano, cultivo que se desarrolla en el cantón de Sarapiquí.

Los productos no tradicionales de exportación, son los que muestran el desarrollo más acelerado en la última década. En la actualidad los cultivos de palmito de pejibaye, naranja, raíces y tubérculos (yuca, ñame, tiquizque, malanga y ñampí); jengibre, piña y plantas

ornamentales; se perfilan como los principales productos de exportación no tradicional. El cultivo de palmito se realiza en pequeñas áreas, con excepción de San Carlos, dispersas principalmente en las zonas de Sarapiquí, Aguas Claras de Upala, Pital de San Carlos y Río Cuarto de Grecia. Las empresas agroindustriales compran el palmito a los productores que exportan el fruto envasado. FUNDECA y AGROPAL son las organizaciones de pequeños productores que exportan el palmito.

El jengibre fue uno de los productos más promisorios, pero a partir de la cosecha de 1997-1998, el mercado exterior se cerró para esta exportación costarricense. Las raíces y tubérculos se cultivan principalmente en pequeñas plantaciones, desarrolladas por productores familiares, sobre todo en las regiones de Pital, La Fortuna, Pocosol y Aguas Zarcas del cantón de San Carlos, en Río Cuarto de Grecia, en Peñas Blancas de San Ramón y en Los Chiles. La producción se vende a las plantas empacadoras en la región.

La naranja se promovió con la instalación de la planta de Tico Fruit. Las principales zonas son La Palmera, Aguas Zarcas, Pocosol y Cutris, todos poblados de San Carlos y los cantones de Los Chiles y Río Cuarto de Grecia. A diferencia de los otros cultivos de exportación, la naranja se cultiva en grandes plantaciones, en forma mecanizada, con una demanda de mano de obra altamente estacional.

La actividad pecuaria esta representada fundamentalmente por el ganado bovino, en la producción de carne y leche, aunque también existe la porcicultura y avicultura en menor escala. La ganadería es, por tradición, una de las actividades fundamentales de la zona; principalmente en el cantón de San Carlos. Sin embargo, los altos costos de producción y los procesos de apertura comercial, han obligado a muchos ganaderos a abandonar las viejas prácticas extensivas y combinar su actividad con el cultivo de naranja, palmito, granos o raíces y tubérculos de exportación.

No obstante, se ha generado un incremento importante en la producción de leche, principalmente en las regiones ubicadas entre Venecia y Aguas Zarcas, hasta Muelle y La Fortuna (al norte próximo a Ciudad Quesada). Los rendimientos de la producción de leche son menores en Cutris, Pocosol, Venado y Santa Rosa. Un 60% de la entrega de leche que se hace a la Cooperativa de Productores de Leche (Dos Pinos), proviene de la RHN.

Según el Estado de la Nación (1998), los productores de la RHN pueden ser agrupados en cinco grandes tipos, con base en los siguientes criterios: uso de mano de obra, principales fuentes de ingreso familiar, tamaño de la finca, producción principal, grado de intensificación producción-procesamiento agroindustrial, mecanismos de comercialización, destino de la producción, y cobertura geográfica (ver cuadro 10).

CUADRO 10: Caracterización de principales tipos de productores agropecuarios en la RHN, 1998.

TIPO/VARIABLES	FAMILIAR		EMPRESARIAL		
	CAMPESINOS POBRES	PEQUEÑOS PRODUCTORES	MEDIANOS PRODUCTORES	GRANDES PROD./ MERCADO INTERNO	GRANDES EXPORTADORES
MANO DE OBRA	Cuenta propia y familiar	Cuenta propia y familiar	Cuenta propia, familiar y asalariada	Asalariada	Asalariada
FUENTES INGRESO FAMILIAR	Salario y parcela	Parcela y Jomales	Finca	Finca	Finca
TAMAÑO (Ha)	< 5	< 10	10 < 50	> 50	> 50
PRODUCTO	Granos básicos	Leche, papaya, plátano, piña, palmito, raíces y tubérculos, caña, café, frijol, maíz	Leche, carne, frijol, arroz, papaya, piña, plátano, palmito, raíces y tubérculos	Leche, carne, arroz, frijol, raíces, tubérculos, y naranja	Palmito, yuca, ornamentales, jugo de naranja, azúcar, lácteos, madera y banano.
INTEGRACIÓN VERTICAL	Fuera de la finca	Fuera de la finca	Fuera de la finca	Fuera de la finca, subastas ganaderas	Dentro de la empresa
MECANISMOS DE COMERCIALIZACIÓN	Intermediarios	Consorcio frijolero, Dos Pinos (leche), plantas empacadoras (raíces), ferias, CENADA e intermediarios	Dos Pinos, empacadoras, consorcio frijolero, intermediarios y CENADA	Dos Pinos, mataderos, y exportación empacadoras; Tico Fruit, arroceras, consorcio frijolero	Exportadores directos
DESTINO DE LA PRODUCCIÓN	Autoconsumo y mercado interno	Autoconsumo, exportación no tradicional y mercado interno	Exportación y mercado interno	Mercado interno Upala, Guatuso	Exportación
LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA	Toda la región	Toda la región	San Carlos, Upala, Los Chiles, Guatuso	San Carlos, Los Chiles	Los Chiles, Sarapiquí, Río Cuarto, San Carlos

Fuente: Estado de la Nación, Informe #4, 1998.

Sector forestal y actividad turística

Se estima que un 40% de la madera que se consume, a nivel nacional, proviene de la RHN. Existe una gran concentración de organizaciones y entidades relacionadas con el sector (agroforestal), tales como CODEFORSA, APAIFO, PROUDESA, COSEFORMA, ODA y CATIE, entre otras.

El sector turístico representa uno de los ejes más dinámicos, especialmente en las regiones de San Carlos y La Fortuna, donde la atracción principal es el volcán y lago Arenal. A estos se unen diversos parques y refugios de vida silvestre (Caño Negro, cavernas de Venado), aguas termales en Tabacón y los numerosos ríos utilizados para pesca, canoas, kayaks y botes. Una de las limitaciones para desarrollar más el turismo, en las subregiones de Upala, Los Chiles y Guatuso; es el mal estado de las carreteras e infraestructura y la carencia de servicio al turista nacional e internacional.

Actividad industrial

Los sectores agropecuario, forestal y turístico; han definido de una forma directa e indirecta los tipos de actividades comerciales e industriales.

La actividad industrial está básicamente ligada a los productos agropecuarios-forestales, tales como aserraderos, procesadoras de frutas, empacadoras y algunos ingenios; los servicios están ligados principalmente al sector turístico (hoteles, restaurantes, tiendas de artesanías, etc.). Una de las ventajas competitivas es la cercanía territorial con Nicaragua, lo que permite aprovechar la gran oferta de mano de obra migrante ilegal, acostumbrada a la estacionalidad y expuesta a condiciones de precariedad laboral.

Caracterización institucional sector público

A pesar de la significativa presencia, en términos cuantitativos, de instituciones públicas en la RHN, existen todavía diversas limitaciones que afectan su trabajo cotidiano, para atender de una forma eficiente y eficaz las necesidades de la población. Uno de los problemas principales es el presupuesto limitado y falta de personal necesario para el buen accionar institucional. Las entidades públicas solo tienen acceso a dinero asignado para gastos operativos, mientras que los recursos de inversión son manejados por las oficinas centrales de cada organismo.

Por esa falta de recursos, existen también limitantes con respecto al número de personal en general y profesional, en específico. Además, por falta de presupuesto, los proyectos tienden a enfocarse en la atención de necesidades urgentes de grupos sociales particulares o focalizados espacialmente, y menos programas de desarrollo integral y de gran impacto regional.

Otro limitante, de acuerdo con una investigación realizada sobre el aparato institucional, se debe al hecho de que cerca del 70% de las instituciones trabajan con diferentes modelos de regionalización, lo cual dificulta una mayor coordinación interinstitucional (*Estado de la Nación, Informe #4, 1998*). En los últimos años, se han mejorado un poco las instancias de coordinación. Existe, por ejemplo, el Comité Sectorial Regional Agropecuario de la RHN que reúne periódicamente diferentes entidades de la zona, tales como el MAG, SEPSA-MAG, CNP, IDA, IMAS, INA, IICA, SENARA, PDR, INCOPECA, etc. Sin embargo, la coordinación efectiva entre las diferentes entidades tiende a ser más esporádica u ocasional, que permanente.

Una iniciativa importante de fortalecimiento interinstitucional es el surgimiento de la propuesta "Programa Zona Económica Especial de la RHN" (P-ZEE), en el año 2001. El P-ZEE es una iniciativa para el desarrollo integral de la región y funciona como una agencia para el desarrollo, como un ente negociador (y no ejecutor), en el que participan diferentes sectores institucionales, privado, académico, ciudadanía, iglesia y otros.

La idea es redireccionar el ámbito de acción de las instituciones en coordinación con el sector empresarial. Según información suministrada por P-ZEE, se pretende "convertir a la Región en un polo de desarrollo, por medio de la disposición de infraestructura de apoyo a la producción; impulsar el desarrollo productivo, a través de la facilitación de incentivos y condiciones para ello y la generación y desarrollo de capacitación en la población" (*P-ZEE, 2002:10*).

Presencia de actores sociales

Desde los años 90, se siente un gran aumento y dinámica en la presencia de asociaciones y organizaciones que surgen de diversas motivaciones productivas, ya sean comunales, religiosas, ambientales, financieras, culturales, sociales y de género. Tal es el caso de las numerosas asociaciones de productores, donde se destacan la UPANACIONAL y el Consejo Rural y Campesino (CORYC). Según datos del IDA, se han contabilizado en la RHN, aproximadamente, 166 asociaciones de productores, la mayoría de las cuales se concentran en los cantones de San Carlos, Sarapiquí y Guatuso (Arias, 1998).

Dentro del sector campesino sobresale la creciente participación de los grupos de mujeres. Su presencia se ha notado al inicio, principalmente, en sus luchas por la tierra o en proyectos de desarrollo comunal, en áreas tales como salud y educación. A partir de la década de los 90's, se incrementó la visibilización de las mujeres por medio de diversos proyectos productivos.

En la actualidad, la "Red de Mujeres Organizadas de la Zona Norte", reúne aproximadamente, a 60 grupos ya jurídicamente constituidos, los cuales experimentan y ejecutan proyectos tradicionales y no tradicionales, como son las productoras de raíces y tubérculos, plantas medicinales, mariposarios, procesadoras de alimentos, proyectos ecoturísticos, confección de prendas, artesanía y otros. Su caracterización y desarrollo será analizado en el apartado 2.5.

Otro sector que ha mostrado una gran trayectoria e impacto, es el movimiento de las cooperativas y ONG's. Para el año 2000, existían más o menos 26 cooperativas, con participación en actividades financieras, servicios eléctricos, agropecuarias y vivienda. Con respecto a las ONG's presentes en la región, sus objetivos principales han sido la promoción de proyectos en diferentes áreas, tales como agricultura orgánica, agroindustria, crédito rural, género, proyectos forestales, comercialización y desarrollo comunal; con el fin de promover, entre otros, el fortalecimiento de las iniciativas de sectores sociales importantes de la región, como campesinos, mujeres y comunidades aisladas.

A pesar de la gran presencia de instancias regionales y multisectoriales, existen todavía varias limitaciones que dificultan una mayor articulación entre los diferentes esfuerzos locales y cantonales, que surgen como producto del trabajo de las organizaciones de la sociedad civil. Como se mencionó con anterioridad, un paso muy importante en este sentido, es el nuevo enfoque denominado P-ZEE, una iniciativa para el desarrollo integral y visionario de la región, donde las diferentes entidades y grupos de interés puedan discutir sobre los ejes del desarrollo regional.

2.4. LA OFERTA DE MICROFINANCIAMIENTO, ESPECIALMENTE PARA MUJERES RURALES

2.4.1. El surgimiento de las IMF's

Las actividades microfinancieras han evolucionado como un enfoque de desarrollo económico, refiriéndose a la prestación de servicios financieros a mujeres y hombres urbanos o rurales, de

bajos ingresos, principalmente, a las personas autoempleadas. Tales actividades no son simples operaciones bancarias, sino que deben ser vistas como una herramienta de desarrollo. Además de la intermediación financiera, muchas IMF's ofrecen servicios de intermediación social, "tales como la formación de grupos, el desarrollo de la confianza en sí mismos y el entrenamiento para desarrollar capacidades bursátiles administrativas entre los miembros de un grupo" (*Ledgerwood, 2000:1*).

Las IMF's pueden ser ONG's, cooperativas de ahorro y crédito; asociaciones de ahorros y créditos rotatorios (ROSCA's por sus siglas en inglés); cajas rurales; bancos estatales; bancos privados o sistemas financieros autogestionarios locales (SIFAL); tales como las empresas de crédito comunal (ECC) de FINCA, también conocidas como bancos comunales o bancomunales, o los comités de crédito comunal (CCC) de FUNDECOCA.

Estas instituciones surgieron en los años 80's, como respuesta a las constantes críticas sobre la concesión de créditos subsidiados por el gobierno para productores rurales pobres. La mayoría de los programas subsidiados, principalmente en los años 70 por el Estado y donantes internacionales; acumulaban grandes pérdidas de los préstamos y requerían frecuentes recapitalizaciones para continuar operando.

Además, el monto del crédito para los productores rurales se redujo mucho. Por ejemplo, a finales de los 90's fue de un tercio con respecto al de los 80's. Por otra parte, durante la aplicación del programa de ajuste económico, la redefinición de los sistemas de crédito implicó varias consecuencias: eliminación del subsidio al crédito agropecuario; alza en las tasas de interés de los sistemas de crédito para todas las actividades; y transformación del modelo de asistencia técnica y transferencia tecnológica, por parte del Estado, para estimular la participación privada y grupal.

Algunas de las consecuencias de esta política crediticia han sido, como se mencionó antes, la disminución del crédito otorgado por el sistema bancario nacional a los sectores productivos, especialmente al agrícola, y un crecimiento del financiamiento a actividades de consumo como son el crédito personal y las tarjetas de crédito.

Como respuesta a esta situación, aumentaron las reivindicaciones y reclamos de los productores por mayor participación en la cartera crediticia; lo que provocó dos reacciones muy importantes, sobre todo, en la década de los 80's. Por un lado, el incremento en el número de IMF's, que "nacieron" con la intención de "apoyar" a las organizaciones de productores y productoras con servicios no financieros y, por otra parte, el surgimiento de iniciativas crediticias "alternativas" al crédito bancario o especializado (fondos rotatorios, bancos comunales, comités de crédito, fideicomisos, etc.).

No obstante, la salida paulatina de la cooperación internacional durante la última década, las IMF's se han visto obligadas más que nunca a luchar por su rentabilidad y sostenibilidad institucional. La necesidad del "autofinanciamiento" se acrecienta, conforme las organizaciones diversifican sus fuentes de recursos, impulsadas no solo por la reducción de apoyo financiero que subsidia el mantenimiento institucional y los altos costos operativos hacia ciertos países; "sino también por los cambios en las modalidades de la cooperación dirigida a la región (exigencia de contrapartidas,

de movilización de fuentes locales y de autosostenibilidad, por ejemplo)” (*Fundación Oscar Arias para la Paz, www.arias.org*).

Eso las ha obligado, entre otras acciones, a: (i) Cambiar su enfoque más a largo plazo (considerando las microfinanzas como parte integral del sistema financiero general); (ii) Ajustar la metodología y el procedimiento en la administración y cobro del crédito; (iii) Transformar el modelo de indicadores financieros utilizado; (iv) Elevar el perfil de sus clientes; (v) Desarrollar otros tipos de actividades lucrativas; pero, sin desnaturalizar su función social y sin perjudicar la eficiencia del servicio ofrecido.

Karremans y Chaves (2003: 42, 70-72), sugieren las siguientes estrategias para las ONG`s, que como IMF`s, deben establecer mayores niveles de sostenibilidad financiera en su cartera crediticia, sin perder de vista su enfoque social:

- Incorporar políticas de reducción de costos y de eficiencia administrativa.
- Desarrollar tasas de interés que permitan cubrir los costos.
- Apalancar fondos de capitales privados.
- Aumentar la cartera de clientes (economía de escala).
- Mantener una contabilidad separada de los servicios.
- Tener pleno conocimiento y caracterización de la población que se atiende.
- Sustentar sus fundamentos en las estructuras de grupos de base, para abaratar costos operativos.
- Establecer alianzas estratégicas con otros organismos de desarrollo, en la zona de acción.

El modelo de banca de fomento ha sido modificado, por el concepto de banca de desarrollo (aunque de manera incipiente), porque busca brindar servicios financieros oportunos a los pequeños proyectos productivos, donde tradicionalmente no hubo acceso, con parámetros de eficiencia y rentabilidad que permitan programas viables en lo financiero y rentables en lo social.

Este tipo de banca no esta orientada a un tipo particular de productos o servicios, sino más bien a una clase particular de cliente: aquel que por una u otra circunstancia no es atendido por la banca tradicional, como consecuencia de los niveles de riesgo, falta de garantías o del plazo de los proyectos. Esta banca de desarrollo en crecimiento, se orienta fundamentalmente a atender a micros, pequeñas y medianas empresas; así como proyectos de investigación y desarrollo o de infraestructura a largo plazo, ofreciendo una gama de servicios que generen la rentabilidad necesaria para hacer auto-sostenible su funcionamiento (*Revista Mundo Bancario, Nr. 36, junio 2001*).

En los últimos años, a raíz del interés de los donantes por colocar recursos en la microempresa, surgieron los intermediarios financieros no convencionales de segundo piso, que cumplen la función de canalizar esos fondos hacia un número mayor de intermediarios de primer piso²⁵. Entre las ventajas básicas se pueden citar: una mayor flexibilidad que permite a la entidad, que los fondos lleguen con mayor eficiencia y de manera indirecta a más usuarios finales, sin aumento de

²⁵ Los intermediarios financieros de segundo piso captan recursos de otras entidades financieras, con el fin de realizar acciones de intermediación bursátil; los de primer piso son considerados como aquellos que captan recursos del público, en forma de ahorros, para luego ejercer funciones de intermediación financiera.

costos administrativos; así como la utilización de la infraestructura y organización de los intermediarios financieros; lo que hace del sector un mercado cada vez más atractivo para las diferentes entidades financieras.

Según la Reforma a la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional (*Ley No 1644 de 25 de septiembre de 1953, para la creación de la banca de desarrollo*), la banca de desarrollo funciona dentro de un banco estatal – el Banco Nacional de Costa Rica (BNCR) – lo que se fundamenta en el hecho de que le corresponde al Estado, dar ese matiz social en la promoción y el desarrollo de los sectores que representen un riesgo crediticio por las características propias que tienen; pero que se consideran estratégicos dentro del objetivo de posicionarlos en la economía y lograr así una distribución más equitativa de los recursos.

La banca de desarrollo funciona como una de segundo piso, utilizando a las cooperativas de ahorro y crédito de todo el país - que cumplan con los requisitos de solvencia y capacidad administrativa-financiera - como operadoras²⁶ de crédito directas con los beneficiarios, aunque esto en la práctica, funciona con un mayor componente de índole meramente financiero y menos de desarrollo.

Por otro lado, las IMF's del sector semiformal, tales como las ONG's, son probablemente las entidades que empiezan a desenvolverse más fuertemente en el mercado de servicios a pequeños proyectos, lo que las convierte en sujetos de crédito ante la banca comercial; permitiéndoles una gradualidad hacia un segundo piso no regulado y una posible innovación de sus estrategias para lograr una mayor autonomía bursátil.

A pesar de la diversidad de bancos públicos y privados, entidades no convencionales y de cooperación internacional, que tienen programas específicos de apoyo al micro y pequeño sector productivo; el soporte financiero a los esfuerzos de las mujeres por desarrollar su capacidad productiva, es todavía muy limitado.

Como respuesta a tal situación, el Consejo de Gobierno de Costa Rica, emitió en el año 2000, una directriz para que los bancos estatales asignen un énfasis especial al otorgamiento de crédito para las mujeres. A pesar de esto, según se analizará seguidamente, falta mucho camino por recorrer en esta materia.

2.4.2. La oferta crediticia de las IMF's

Para el estudio y análisis de la oferta crediticia, se revisaron diversas fuentes secundarias, principalmente bibliográficas, bases de datos y directorios de servicios financieros existentes en diversas organizaciones, como la Fundación Oscar Arias para la Paz; el Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica (MEIC); la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria, del Ministerio de Agricultura y Ganadería (SEPSA/MAG); así como otros documentos originados en diversas consultorías privadas sobre la oferta crediticia en general.

²⁶ Para que una cooperativa califique como operadora de crédito deberá cumplir los requisitos contemplados en el reglamento que elaborará el BN de manera conjunta con la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), y el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP).

Asimismo, se realizaron visitas y entrevistas a diversas instituciones y entidades crediticias y de apoyo a las microfinanzas de primer y segundo piso, de donde se obtuvo información valiosa para la caracterización de la oferta crediticia.

Aparte de la revisión bibliográfica y de consultorías, se visitaron 20 instituciones bancarias y no bancarias, dirigidas a las microfinanzas, seleccionadas de acuerdo con su importancia y participación relativa en el apoyo financiero al sector de las microfinanzas, principalmente, en relación con el sector de mujeres rurales en la RHN. A continuación, se presentan los detalles.

Programas de Financiamiento y Fideicomisos:

Programa de Crédito Estatal (PRONAMYPE)

En cuanto al Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE), adscrito al Ministerio de Trabajo; un 80% de su cartera crediticia se dirige a las microempresas y solo un 20%, a las pequeñas empresas. Con respecto al número total de operaciones, la participación de la mujer es de un 32% (equivalente a 3.100 operaciones en el período 1992 a 2002); mientras que el hombre recibió un 68% del total de operaciones de crédito (6.700 operaciones). La tasa de incremento de la participación de la mujer es de un 20% anual.

La distribución del saldo de cartera de PRONAMYPE por sector productivo es de la siguiente forma:

- Agricultura (31%)
- Servicio (24%)
- Comercio (22%)
- Industria (16%)
- Ganadería (7%)

El crédito otorgado al sector agropecuario es fundamentalmente crédito masculino, donde prácticamente el 90% corresponde a hombres y el 10% a mujeres. Mientras que el crédito para actividades de comercio e industriales, está más equitativamente distribuido entre hombres y mujeres.

Entre el BNCR y el Ministerio de Trabajo, se firmó el convenio de cooperación interinstitucional, donde el Banco Nacional otorga créditos y el Fideicomiso PRONAMYPE, provee de un porcentaje de garantías a las organizaciones intermediarias que califiquen según las políticas del Banco y de ese fideicomiso. Desde sus inicios, PRONAMYPE se ha dedicado a otorgar créditos a organizaciones que intermedian recursos a micro, pequeñas y medianas empresas. Hoy en día, cuenta con aproximadamente 45 entidades dentro de la red de intermediarias. Algunas de ellas son ADRI, FUCODES, FINCA, CREDIMUJER, CEFEMINA, FUNDEBASE, FUNDECOCA y FUNDECA.

Por razones de crecimiento excesivo de este mercado, este fideicomiso y el BNCR acordaron firmar un convenio, marco de participación, para que mediante los recursos de ambos se pudiera, de una forma diferente y novedosa, llegar a más organizaciones de Banca de Segundo Piso y así poder beneficiar un mayor número de empresarios.

Si un cliente llega al BNCR a solicitar un crédito, el banco realiza todos los estudios correspondientes para el análisis de capacidad y voluntad de pago; además del análisis del tipo de proyecto y garantías que responderán por el crédito. En el caso de que el cliente no cuente con las garantías suficientes para hacerle frente al crédito solicitado y el Banco considera que el proyecto es viable, remite ese cliente ante el Fideicomiso, para que ellos lo valoren e indiquen si pueden, de una u otra forma, respaldar el crédito mediante un porcentaje de garantías, que podrá ser hasta un 50% del total de crédito.

Este tipo de convenio permite a las organizaciones intermediar más recursos y obtener una mayor relación con el BNCR, mientras le permite al fideicomiso beneficiar a mayor cantidad de empresarios y multiplicar sus recursos. Además, el Banco Nacional aumenta su vinculación con un segmento de clientes que de no ser por el fideicomiso, no podrían acceder al crédito, lo que le permite al país generar riqueza y lograr cobertura.

En caso que el cliente no llegue al banco, sino directamente al Fideicomiso, este lo precalifica y lo envía al BNCR, para que sea valorado y defina el porcentaje de garantía que eventualmente deberá de cubrir.

Convenio Fondo de Integración y Desarrollo (FID) e Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS)

Desde su constitución en 1991 al año 2002, el FID ha otorgado créditos a más de 5.000 familias, caracterizadas por ser de escasos recursos; pequeños productores organizados o dispersos, con pocas posibilidades de acceso al crédito formal y, en su mayoría, de zonas distantes a los mercados. Según la experiencia organizacional con respecto a la administración de recursos orientados a crédito, FID ha recorrido varias etapas.

Durante los primeros tres años de funcionamiento, dicho programa, en conjunto con la participación de ONG`s sin fines de lucro; propició una colocación directa de los recursos a sus beneficiarios. A partir de 1994, cambia a una estructura de segundo piso, canalizando los recursos destinados a crédito, mediante la participación de Organizaciones de Base. Sin embargo, el FID siempre mantiene abierta la posibilidad del crédito directo a una población que no se agrupa en organizaciones. Durante esta segunda fase, se ha acumulado experiencia en el área de fortalecimiento de las capacidades locales y realización de trabajos conjuntos con asociaciones de productores, comités de crédito local, bancos comunales, asociaciones de desarrollo, grupos organizados y de mujeres. Actualmente, el programa cuenta con una participación de 35 organizaciones o grupos de base organizados a nivel nacional.

En los últimos cuatro años de operación, el FID ha incorporado los componentes de capacitación, género y comercialización, como complemento en su línea de trabajo, con el fin de ofrecer un producto más articulado y eficiente. Además, diversificó la cartera hacia el crédito de inversión, orientada para fortalecer la infraestructura productiva en el nivel comercial.

A partir de 1998, se logra la incorporación del Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS) y en su momento, el Triángulo de Solidaridad. A finales de 1999, el IMAS, el PNUD y las Organizaciones de Base participantes en el FID, firmaron un Convenio de Alianza Estratégica, donde un 90% del fondo total debe ser destinado a crédito y un 10% a actividades de apoyo, tales como capacitación, asistencia técnica y comercialización.

Con respecto a la cobertura geográfica de los créditos colocados, la distribución porcentual es la siguiente:

- Región Central (32%)
- Región Chorotega (19%)
- Región Brunca (15%)
- Huetar Atlántica (14%)
- Huetar Norte (13%)
- Pacífico Central (7%)

Los créditos se dirigen principalmente a la zona rural (70% de los usuarios), por lo tanto, con énfasis en actividades agropecuarias y agroindustriales. El 30% es ubicado en la zona urbana, para el sector de la pequeña industria, artesanía, servicios y comercio (FID, 2001).

La participación de las mujeres, según información del FID, presenta una tendencia creciente, pasando de un 24%, en 1996, a un 42%, durante el 2002. La política del FID es apoyar la participación y superación de la mujer mediante el financiamiento en condiciones preferenciales, pero garantizando que sean rentables y cumplan con los requisitos como cualquier otro proyecto.

La capacitación es orientada a la gestión empresarial, con tres temas de iniciación para los receptores de crédito: contabilidad básica, controles y registros contables y costos de producción. Durante el periodo en que ha estado vigente la relación con el IMAS, el FID ha capacitado 288 mujeres (64,5%) y 158 hombres (35,5%) en las seis provincias del país.

Según información del FID, las mujeres solicitan y reciben, en promedio, créditos de mayor monto que los hombres. Esto revela un fenómeno atípico en comparación con cualquier otro programa de crédito. En conjunto con el IMAS, se ha desarrollado un mayor acercamiento con las usuarias de crédito y fortalecido el grado de confianza recíproca entre el programa y las mujeres. En la RHN existen dos grupos de féminas que han recibido financiamiento del FID: los asentamientos de El Amparo y Las Nubes, en Los Chiles. Son comunidades muy deprimidas socioeconómicamente, en las cuales se financió capacitación sobre proyectos de ganado de doble propósito.

Programa Nacional PPZN

En el caso gubernamental, por ejemplo, el Programa Nacional PPZN, que abarca los cantones de Upala, Guatuso, Los Chiles; y los distritos de Cutris y Pocosol del cantón de San Carlos; inició sus operaciones en 1993, con el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), como institución cooperante (IC) y cerró su fase de ejecución en 1997. A partir de esta fecha, el programa entró en un periodo post-préstamo, para dar continuidad a las acciones del proyecto (una vez concluido el contrato de préstamo de organismos internacionales FIDA y BCIE, con un fideicomiso de 1.300 millones de colones); con el fin de mantener la oferta de servicios proporcionados, especialmente crédito, durante su ejecución en favor de la población rural pobre.

El financiamiento de los servicios brindados, se obtiene de los recursos asignados a través del presupuesto del Gobierno a las instituciones "coejecutoras" (MAG, CNP, BNCR, coordinación INA), encargadas de implementar los diferentes componentes del Proyecto. La figura de ejecución para

la etapa post-préstamo se basa en el fideicomiso de crédito como elemento central, alrededor del cual se desarrollan otras áreas y servicios que fortalecen su efecto y favorecen la sostenibilidad.

El fideicomiso se maneja como un Fondo de Desarrollo que integra a las organizaciones de productores en la toma de decisiones y en la intermediación de los recursos de crédito. Por lo tanto, los recursos disponibles para el servicio de crédito agropecuario-agroindustrial, dependen de los ingresos que tenga el fideicomiso a través de las recuperaciones que se realicen en la cartera crediticia.

La provisión de crédito se da a través del BNCR e intermediarios financieros. Según fuentes secundarias²⁷, el BNCR iría disminuyendo gradualmente su participación hasta el año 2008, en el que las organizaciones intermediarias deberían administrar la totalidad de los recursos de crédito. Los intermediarios financieros incluirían dos tipos de organizaciones: a) Organizaciones con experiencia exitosa en el manejo de recursos de crédito y con objetivos afines al proyecto, como FUNDECOCA y FUNDECA. b) Entidades crediticias nuevas, administradas por grupos de agricultores organizados.

La responsabilidad de las instituciones ejecutoras está estructurada de acuerdo con los componentes que integran PPZN: (a) Banco Nacional de Costa Rica para el crédito supervisado. (b) MAG para la extensión agrícola. (c) Consejo Nacional de la Producción (CNP) para la comercialización. (d) MAG, CNP, coordinación INA para la capacitación²⁸. (e) UCP/US&E para la coordinación, seguimiento y evaluación.

El componente de participación de la mujer se mantuvo en los últimos tres años sin un funcionario/a que liderara su accionar. "La coordinación con departamentos de Género de otras instituciones mantuvo su paralización total" (*Informe de Avance Físico Año 2002, 2003*).

El programa financió, desde el inicio de su fase de ejecución, hasta finales del 2002, a 2.721 familias clientes y a 40 organizaciones –principalmente ubicadas en asentamientos del IDA (*Boletín Oficial del Proyecto de Crédito y Desarrollo Agrícola de Pequeños Productores de la Zona Norte, Vol.1, No 2, Oct. 2002*). La mayor parte de las familias reciben ingresos insuficientes, incluso para la subsistencia.

Aproximadamente, un 75% del número de préstamos otorgados en el año 2002, corresponde a rubros de inversión (46% del monto total financiado en bovinos doble propósito) y tan solo el 25% a rubros de operación (21% del monto en bovinos de carne engorde). Además, la gran mayoría del número de préstamos, el 68%, se encuentra ubicado en fincas con áreas inferiores a 10 hectáreas (60% de la cartera), y el 32% del número de préstamos se encuentran en fincas con áreas entre 10 y 30 hectáreas (30% de la cartera).

²⁷ Informe de Avance Físico Año 2002: Proyecto de Crédito y Desarrollo Agrícola para Pequeños Productores de la Zona Norte PPZN, PDR-BNCR-MAG-CNP, Febrero 2003; FIDA Evaluation: PPZN (www.ifad.org); Boletín Oficial del Proyecto de Crédito y Desarrollo Agrícola de Pequeños Productores de la Zona Norte, Vol.1, No 2, Oct. 2002.

²⁸ La UCP coordinó actividades de capacitación con el INA en temas principalmente productivos, tales como manejo reproductivo del ganado, manejo de pasturas, sanidad animal, cultivo de frijol, chile y palmito, así como contabilidad básica y administración, entre otros. Además, a través del departamento de Formación Profesional de la Mujer del INA, se realizaron cursos en los grupos de mujeres. Con la contratación de servicio con la Fundación de la Universidad de Costa Rica para la Investigación (FUNDEVI) y la Fundación para la Investigación Agropecuaria Agroindustrial (FIAA); se realizaron otros cursos con diferentes temas, como contabilidad agrícola, manejo e industrialización de la leche y técnicas de mercadeo.

Solo el 12% ha sido dirigido a fincas menores de 3 ha. Como se mencionó anteriormente, los parceleros del IDA son los clientes que recibieron mayor cantidad de recursos por parte del PPZN (52% de los préstamos). Con respecto a los ingresos familiares, se beneficiaron más las familias con un ingreso de USD\$ 1.000 a USD\$ 2.000 (43%). Mientras que el 3%, ha beneficiado familias con menos de USD\$ 500 y el 31%, con un ingreso familiar de USD\$ 500 a USD\$ 1.000.

En lo que se refiere a cobertura geográfica, más de la mitad de las colocaciones correspondieron al cantón de Upala (53% del monto formalizado), seguido por Guatuso (19%), Los Chiles (14%) y finalmente, los distritos de Cutris y Pocosol de San Carlos (13%).

El Proyecto muestra una distribución porcentual dispar de su cartera, en términos del crédito asignado a mujeres y hombres, pues solamente el 12% en los montos del crédito (¢320 Mill.), y el 15% en el número de préstamos (777); fueron dirigidos al sector femenino, a finales del año 2002. Los créditos ganaderos (principalmente los bovinos de doble propósito y el ganado de engorde), que son los de mayores montos, son solicitados sobre todo por los hombres. Sin embargo, el crédito proporcionado a mujeres (299 mujeres en forma individual, para finales de los 90's); representó una superación de 50% en la meta de 200 beneficiarias, propuesta en el diseño de la fase de ejecución del Proyecto. En el cuadro 11 se presenta el número de préstamos y monto formalizado por las mujeres, según agencia bancaria.

CUADRO 11: Cartera histórica. Número de préstamos y monto para mujeres, según agencia bancaria. PPZN, diciembre 2002.				
AGENCIA BNCR	PRÉSTAMOS		MONTO	
	NÚMERO	%	MILL. DE COLONES	%
UPALA	442	57%	149,15	47%
GUATUSO	143	18%	79,64	25%
LOS CHILES	122	16%	53,67	17%
CUTRIS Y POCOSOL	70	9%	37,84	12%
TOTAL	777	100%	320,30	100%

Fuente: PPZN Informe de Avance Físico, Año 2002, febr. 2003.

En el cuadro 12 se presenta la cartera actual a mujeres en el PPZN, según agencia bancaria.

CUADRO 12: Cartera Actual. Número de préstamos y monto formalizado por las mujeres, según agencia bancaria. PPZN, diciembre 2002.				
AGENCIA BNCR	PRÉSTAMOS		MONTO	
	NÚMERO	%	MILL. DE COLONES	%
UPALA	158	51%	91,78	46%
GUATUSO	69	22%	51,73	26%
LOS CHILES	41	13%	27,35	14%
CUTRIS Y POCOSOL	43	14%	27,62	14%
TOTAL	311	100%	198,48	100%

Fuente: PPZN Informe de Avance Físico, Año 2002, febr. 2003.

El Proyecto, en su versión actualizada, tiene como meta otorgar crédito a 1.700 productores, incluyendo un mínimo de 400 mujeres (200 jefas de familia con tierra y 200 asociadas sin tierra) con el propósito de incrementar la producción y productividad de sus actividades. Aunque solo el 15% de los "clientes" del proyecto son mujeres, por debajo de la meta del 23,5% (400 de 1.700); los objetivos principales son, entre otros, el mejorar las oportunidades de ingresos y las condiciones de trabajo de la mujer, en grupos asociados o trabajando en parcelas familiares, mediante el otorgamiento del crédito, asistencia técnica y capacitación.

El componente de participación de la mujer también aparece en los créditos otorgados a agroindustrias y empresas de comercialización, a grupos de mujeres (una planta procesadora de plátano tostado de la Asociación de Mujeres Las Celestinas y cuatro empresas de crianza y comercialización de mariposas en cautiverio, de las Asociaciones de Mujeres FUFUMRAMA). Según la evaluación del FIDA, el enfoque del diseño fue dado hacia la atención de necesidades de las mujeres y a fomentar proyectos exclusivos con ellas (no se sigue un enfoque de género).

Aparentemente, ninguno de esos proyectos es muy rentable en la actualidad y existen problemas de consolidación de los grupos. Se han financiado estas actividades productivas y de comercialización a grupos de mujeres, porque son proyectos desarrollados en oficios no tradicionales que no perpetúan el rol tradicional de la mujer rural. Pero cabe destacar que el PPZN financió dichas iniciativas, sin un estudio adecuado sobre su rentabilidad y capacidad organizativa y, en algunos casos, sin que existiera identificación del grupo con la actividad a emprender. La necesidad de cumplir con el objetivo de financiar actividades productivas a grupos de mujeres (pero no su vocación), fue el factor decisivo en la toma de decisiones (www.ifad.org/evaluation).

Las mujeres que más se beneficiaron del crédito obtenido a través del Proyecto, son las jefas de familia (un 73% del total de mujeres privilegiadas). Los principales créditos recibidos son los de inversión para compra de ganado de doble propósito y crédito de operación, para la compra de ganado de engorde. Todas ellas manifiestan haber mejorado la situación alimenticia de su familia, y algunas también su situación económica (por la venta de leche y quesos).

En general y de acuerdo con los técnicos del PPZN y de las instituciones "coejecutoras"; las fortalezas del Proyecto son las siguientes: (a) Posibilidad de acceso al crédito a pequeños productores con bajos recursos, que no son atendidos por los bancos. (b) Tasas de interés bajas (19-21%) y más estables que en los bancos. (c) Rapidez en el otorgamiento de créditos y plazos de pago adecuados al pequeño productor. (d) Capitalización de los productores. (e) Organización y capacitación para las agroindustrias. (f) Capacitación y asistencia técnica en rubros no tradicionales en la zona (cultivos, agroindustrias y mariposarios). (g) Mejoramiento de la alimentación de las familias de los prestatarios con bovinos de doble propósito. (h) Disminución del trabajo a jornal y aumento del auto-empleo en la propia finca. (*Proyecto para Pequeños Productores de la Zona Norte (PPZN) (235-CR), Interim Evaluation Executive Summary*).

Uno de los mayores problemas del proyecto son los niveles de recuperación de la cartera crediticia, que ha provocado en los últimos años, un efecto acumulativo de descapitalización y crecimiento de la morosidad. Según los datos de la agencia BNCR, la cartera con la morosidad financiera más alta se encuentra en Guatuso (35%), seguido por Upala (28%) y Los Chiles, así como Santa Rosa con 18% y 16%, respectivamente. Además, Guatuso presenta un 46% de sus

operaciones en cobro judicial y Upala, Los Chiles y Santa Rosa de Pocosol, un 46,5%, 24,3% y 4,0%, respectivamente.

Otros fondos especiales de crédito para la RHN

PROAGROIN ZN:

El Programa de Desarrollo Agroindustrial de la Zona Norte (PROAGROIN ZN), ubicado en Liberia-Guanacaste, orienta su línea de crédito principalmente a pequeños y medianos productores, enfocados hacia las plantaciones citrícolas, plátano, hortalizas, piña, raíces y tubérculos. Su cobertura incluye los cantones de Liberia, La Cruz, Cañas, Bagaces, Tilarán; en Guanacaste; así como Upala, Los Chiles, San Carlos y Guatuso; en Alajuela.

MAG-PIPA/BANCRÉDITO:

El Fideicomiso MAG-PIPA/BANCRÉDITO brinda fondos a las organizaciones de pequeños y medianos productores agropecuarios legalmente constituidas (asociaciones, cooperativas, centro agrícolas cantonales, organizaciones de segundo piso como uniones, federaciones y confederaciones); para proyectos de desarrollo y fomento agropecuario, comercialización y mercadeo agropecuario, desarrollo agroindustrial y estudios de preinversión, entre otros. A pesar que el monto desembolsado en 2001, superó en un 11% el del año anterior (2000); los créditos otorgados fueron dirigidos sobre todo a pequeñas y medianas organizaciones agropecuarias.

CAJA AGRARIA DEL IDA:

Mediante un convenio de préstamo IDA-AID (1980-1987), el IDA establece la Caja Agraria, como uno de los componentes de este convenio. Se define como un mecanismo financiero especializado en el otorgamiento de créditos dirigidos y supervisados a los familiares de los asentamientos.

Bajo el sistema hipotecario, en caso de título de propiedad, o fiduciaria, con intereses menores que varían entre 18% y 20% (dependiendo del plazo de ejecución); el monto promedio del crédito es de un ₡1 millón. El fin es de fortalecer la actividad agrícola a nivel nacional, entre las familias campesinas más necesitadas. Las oficinas regionales del IDA, apoyan a los parceleros o grupos en el planteamiento de las ideas productivas y en la preparación del perfil; así como en canalizarlos o trasladarlos a las oficinas auxiliares de la Caja Agraria para el trámite correspondiente. Uno de los problemas del programa ha sido el gran número de operaciones morosas en la cartera del IDA, que según un decreto de la Asamblea Legislativa del año 2001 (Exp. 14515); lo autoriza a la condonación total o parcial de los créditos hipotecarios y fiduciarios adquiridos por créditos de tierra y caja agraria, por un monto de hasta ₡1 millón.

CASAS COMERCIALES Y COOPERATIVAS:

Algunas cooperativas además de conceder créditos, venden y distribuyen insumos agropecuarios a socios y no socios productores de la región; sin embargo, favoreciendo más a los medianos y grandes productores. Además, existen empresas y casas comerciales que conceden créditos en especies a los productores.

Sistema Bancario

Los servicios financieros en Costa Rica están organizados, según la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), en nueve grandes bloques: Bancos Comerciales del Estado;

Bancos Privados y Cooperativos; Bancos Creados por Leyes Especiales; Empresas Financieras No Bancarias; Cooperativas de Ahorro y Crédito; Entidades Autorizadas del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda; Otras Entidades Financieras; Entidades Mercado Cambiario y Grupos Financieros. Aparte, existen entidades y propuestas de financiamiento no reguladas que ejercen esa función en forma paralela al sector bursátil supervisado.

Para diciembre del 2002, la SUGEF tenía registrados 3 bancos estatales, 18 bancos privados, 13 empresas financieras no bancarias, 26 cooperativas de ahorro y crédito, así como 2 bancos creados por leyes especiales (La Nación, 13 de febrero 2003, p. 35). El cuadro 13 resume las colocaciones de crédito según tipo de entidad, a finales del año 2000.

CUADRO 13: Colocaciones de crédito, según tipo de entidad (%), a nivel nacional, dic. 2000.	
TIPO DE ENTIDAD	PORCENTAJE
Bancos Estatales	42,0
Bancos Privados	39,0
Bancos creados por Ley Especial, Banco Popular	11,0
Caja de Ahorro ANDE	2,0
Entidades Financieras no Bancarias	2,0
Cooperativas de Ahorro y Crédito	4,0
TOTAL	100,0

Fuente: Política y Programación Financiera, Departamento Monetario del Banco Central de Costa Rica, 2000.

La distribución del crédito por actividades, indica que en el 2001, el mayor porcentaje se colocó en los sectores de consumo y comercio, con un 31,2% y 18,8%, respectivamente. Solo el 6,4% se colocó en actividad agropecuaria y silvícola. Los sectores de industria, vivienda y de servicios representan, cada uno, un 11,5% aproximadamente (ver cuadro 14).

CUADRO 14: Colocaciones efectivas de crédito de los bancos estatales y privados, según sector económico (%) Periodo 1995-2001.							
SECTOR ECONÓMICO	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Agricultura	6,7	6,4	7,9	4,6	4,4	4,7	4,8
Ganadería	1,7	1,4	1,2	0,9	0,8	0,8	1,6
Pesca	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
Industria	23,6	17,5	17,8	12,2	16,5	13,6	11,3
Vivienda	1,2	2,4	6,6	6,0	6,7	7,8	11,7
Construcción	3,1	2,0	2,2	1,6	2,7	2,4	2,2
Turismo	2,5	1,3	1,7	1,2	1,2	0,8	1,2
Comercio	26,0	21,0	20,0	28,3	22,5	21,2	18,8
Servicios	19,4	28,1	18,3	18,9	21,2	12,9	11,5
Consumo	13,5	17,4	20,1	23,8	22,3	32,7	31,2
Transporte	0,7	0,7	0,9	0,7	1,0	2,6	1,7
Otros	1,5	1,7	3,2	1,7	0,7	0,3	4,1
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Política y Programación Financiera, Departamento Monetario del Banco Central de Costa Rica, 2002.

El crédito bancario consiste en otorgar financiamiento directamente al usuario, sin un acompañamiento y apoyo al desarrollo de la actividad productiva.

Bancos estatales

Los bancos estatales del país son tres: Banco Nacional de Costa Rica (BNCR), Banco de Costa Rica (BCR) y Banco Crédito Agrícola de Cartago (BCAC).

Con respecto a la colocación en los años 2000 y 2001, el mayor porcentaje (57,3%) corresponde al BNCR, el 34,2% al BCR y el restante 8,5%, al BCAC. También, con respecto a las colocaciones en el sector agropecuario, un 75% ha sido realizado por el BNCR, un 20% por el BCR y un 5% por el BCAC.

Según el cuadro 15, el mayor porcentaje de crédito otorgado fue para el consumo (29,6%), vivienda (19,9%) y comercio (11,7%). Los sectores agrícola y de ganadería representan, respectivamente, el 6,5% y 3,1% de las colocaciones de los créditos de los bancos estatales. El crédito al sector rural, del sistema bancario estatal, especialmente de la entidad principal (BNCR), ha disminuido desde que iniciaron las reformas financieras posteriores a la crisis que arrancó a finales de los años 70.

CUADRO 15: Colocaciones efectivas de crédito de los bancos estatales, según sector económico (%) Período 1995-2001							
SECTOR ECONÓMICO	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Agricultura	8,5	8,3	9,8	5,2	5,4	7,8	6,5
Ganadería	3,8	3,4	2,3	1,6	1,6	2,1	3,1
Pesca	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2
Industria	17,2	14,5	8,6	9,9	13,2	12,9	8,6
Vivienda	2,9	6,8	15,3	11,2	13,3	16,7	19,9
Construcción	1,1	1,1	0,8	0,8	1,1	1,2	1,3
Turismo	2,4	0,8	0,6	0,7	1,2	0,7	1,3
Comercio	17,0	15,5	10,2	6,2	13,2	10,7	11,7
Servicios	19,7	15,1	13,4	21,0	20,7	12,9	6,2
Consumo	25,4	29,9	31,0	39,6	27,9	28,4	29,6
Transporte	0,6	0,4	0,7	0,5	1,2	6,1	2,5
Otros	1,3	4,1	7,1	3,1	1,3	0,4	8,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Política y Programación Financiera, Departamento Monetario del Banco Central de Costa Rica, 2002.

La banca estatal concentra un 75% de su actividad crediticia en comercio, servicios, consumo, vivienda, gastos personales y otras actividades no declaradas. Como ya se mencionó, existe una disminución fuerte del crédito otorgado por el sistema bancario nacional a los sectores productivos, especialmente el agrícola. Una de las razones es el gran riesgo existente en este sector y, según cuadro 16, el alto porcentaje (7,3) de operaciones en agricultura en condición de cobro judicial.

**CUADRO 16: Bancos del Estado: La composición relativa del estado del servicio de las colocaciones:
Por mora legal, incluyendo intereses por cobrar, según actividad económica, sept. 2000.**

SECTOR ECONÓMICO	AL DÍA	ATRASADAS	COBRO JUDICIAL	TOTAL
Ganadería, Caza y Pesca	87,4	9,4	3,2	100,0
Agricultura	80,4	12,4	7,3	100,0
Industria	89,2	5,7	5,1	100,0
Comercio	85,5	11,2	3,3	100,0
Servicios	88,0	10,5	1,5	100,0
Crédito Personal	77,9	17,2	4,9	100,0
Otros	77,2	18,0	4,7	100,0
PROMEDIO	83,6	12,05	4,28	

Fuente: Banco Central, 2000.

En el caso específico del **Banco Nacional de Costa Rica**, el apoyo financiero a las microfinanzas se otorga a través del Programa “**Banca de Desarrollo**”, que pretende incentivar principalmente las actividades de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a las Juntas Rurales de Crédito, distribuidas en todo el país, por medio del programa de crédito para el pequeño productor agropecuario. Su objetivo es canalizar fondos utilizando un mecanismo oportuno y eficiente, orientado hacia sectores con necesidades prioritarias, pero con verdadera potencialidad para lograr mayores niveles de eficiencia y competitividad.

Del total de 23.980 operaciones a nombre de personas físicas en BNCR-Desarrollo, para el año 2002, el 17,4% corresponde a mujeres, frente a un 72,6% a hombres. En términos de montos asignados, la brecha por género es mayor, pues las mujeres reciben el 11,9% del saldo total de la cartera de BNCR-Desarrollo, frente a un 88,1% para los hombres. Estas cifras indican que el sector masculino se beneficia con más créditos otorgados y un monto promedio mayor que el femenino.

Con la reactivación del programa de las Juntas Rurales de Crédito Agropecuario del BNCR, en el año 2000, se incrementó en los últimos tres años el saldo de colocación de crédito al sector agropecuario. Además, donde tradicionalmente los créditos se otorgan a hombres, en los últimos tres años se ha dado importancia a la atención de las mujeres; de manera tal que, a diciembre del 2002, la participación femenina en el saldo de cartera del pequeño productor agropecuario, ascendió al 8,9% y en número de operaciones, alcanzó el 8,75%. Sin embargo, estas cifras aún no son satisfactorias.

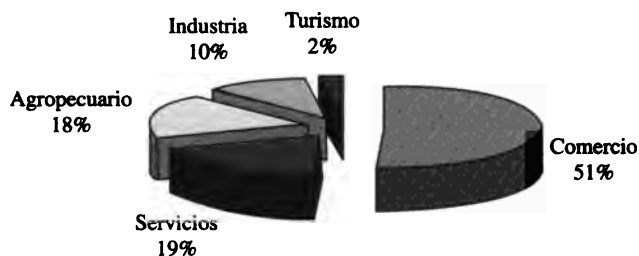
En el caso de microempresas con financiamiento en industria, comercio y servicios, la participación de la mujer alcanzó el 20,9% del saldo de colocación y el 28,9% del total de créditos vigentes (*cifra de BNCR-Desarrollo, diciembre 2002*).

La distribución del saldo de cartera a cargo de mujeres por sector productivo, se presenta en el siguiente gráfico.

Gráfico 1.

Distribución del saldo de cartera a cargo de mujeres por sector productivo.

- Comercio (50,57%)
- Servicios (19,42%)
- Agropecuario (17,57%)
- Industria (10,16%)
- Turismo (2,28%).



Fuente: BNCR-Desarrollo (2002)

Según lo anterior y de acuerdo al mandato del inciso j, Artículo 4º, de la Ley de Creación del INAMU (p. 18), la directriz del Consejo de Gobierno y el Convenio de Cooperación Interinstitucional con el BNCR²⁹; se logró que el Programa de Servicios Financieros para la Micro y Pequeña Empresa del BNCR, diera más prioridad a las mujeres de acceder a fuentes de financiamiento. Además, el convenio estableció una metodología de atención más personalizada en el Banco, que favorece la atención de las mujeres³⁰. No obstante, como se señaló, los datos no son del todo alentadores.

Por último, en el año 2002, se constituyó un fideicomiso entre el IMAS y el BNCR, con un aporte de las dos instituciones (fondo de ₡6 mil millones), para préstamos a mujeres jefas de hogar en condiciones de pobreza, con el propósito de que puedan implementar pequeñas empresas para el sostén familiar.

Con respecto a la RHN de Costa Rica, y de acuerdo con los datos de captación que se presentan en el "Estado de La Nación" de 1998 (www.estadonacion.or.cr/Info98/nacion4), la zona muestra una evolución muy satisfactoria en su capacidad de ahorro, ya que los saldos de los mismos se triplicaron en cinco años, para una captación global superior a los ₡16,000 millones. Mientras los bancos del Estado han ido perdiendo su participación relativa, pues aunque en 1992 representaban alrededor del 65%; para 1997 eran en conjunto similares a COOCIQUE, que tiene casi el 43% de la captación regional. A diferencia del resto del país, en esta región las instituciones privadas y cooperativas dominan la captación frente a las estatales.

Es importante mencionar que, con excepción del BCAC, únicamente las instituciones que son originarias de la región, COOCIQUE y Bantec C.Q., son captadoras netas, en el sentido de que sus montos superan el total de créditos concedidos.

²⁹ Convenio firmado en el año 2000 para orientar cerca de ₡350 millones a microempresas de mujeres.

³⁰ El servicio de atención más personalizada, en el lugar del proyecto o empresa, permite analizar la capacidad empresarial y las características de su actividad; además les brinda asesoría financiera, forma de pago, tipo de garantía, etc.

Bancos privados

Los bancos privados suman 18 entidades, de los cuales la gran mayoría suele enfocarse en áreas urbanas, concentrando sus recursos en actividades no agrícolas, de grandes montos individuales, a corto plazo y por lo general se asignan a grandes empresas privadas establecidas y a empresas estatales en modernos sectores industriales; incluso cuando utilizan líneas de crédito especiales para pequeña y mediana empresa, las mismas se concentran en los negocios medianos. Sin embargo, cabe señalar, que los bancos privados controlaban, hasta septiembre del 2000, el 39% de la oferta crediticia nacional y suelen movilizar la mayor cantidad de depósitos del público en general.

CUADRO 17: Colocaciones efectivas de crédito de los bancos privados, según sector económico (%) Período 1995-2001.

SECTOR ECONÓMICO	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Agricultura	5,6	5,4	6,5	4,1	3,6	3,0	3,4
Ganadería	0,3	0,4	0,5	0,3	0,2	0,1	0,4
Pesca	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Industria	27,5	19,1	24,3	13,8	19,0	13,9	13,3
Vivienda	0,1	0,1	0,5	2,2	1,5	2,8	5,4
Construcción	4,4	2,5	3,1	2,2	4,0	3,1	3,0
Turismo	2,6	1,6	2,4	1,6	1,2	0,9	1,0
Comercio	31,6	23,8	26,9	44,6	29,8	27,1	24,2
Servicios	19,3	34,7	21,8	17,4	21,5	12,8	15,5
Consumo	6,1	11,0	12,4	12,1	17,8	35,1	32,5
Transporte	0,8	0,8	1,0	0,9	0,9	0,7	1,0
Otros	1,7	0,5	0,5	0,7	0,3	0,3	0,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Política y Programación Financiera, Departamento Monetario del Banco Central de Costa Rica, 2002.

Los bancos privados concedieron, en el año 2001, en ambas actividades (agropecuaria y silvícola), un 24% de las colocaciones en el sector. Aún así, esa cifra solo representa el 3,8% de las colocaciones totales de la banca privada. A esa misma fecha, los bancos privados concentraban un 83% de sus actividades financieras en comercio, servicios, gastos personales y otras actividades no declaradas (ver cuadro 17).

Como entidad privada importante, en la RHN, se encuentra el Banco C.Q., una institución privada de capital regional.

Bancos creados por Leyes Especiales

Los bancos creados por leyes especiales son dos: Banco Popular y de Desarrollo Comunal (BPDC) y Banco Hipotecario de la Vivienda (BANHVI).

De estos bancos, el primero es el único que puede invertir en actividades agrícolas, silvícolas y ganaderas. El BPDC participó en un 2% de la cartera total, colocada en actividades del sector

agropecuario. También, ubica el 96% de sus recursos crediticios en servicios, gastos personales y otras actividades no declaradas.

En el BPDC se creó el Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), que tiene como fin contribuir al logro de los propósitos establecidos en los artículos 2 y 34 de la Ley Orgánica del Banco. El objetivo de este Fondo es fomentar y fortalecer el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, y de los comercios de la economía social financieramente viables y generadores de puestos de trabajo.

Los recursos del FODEMIPYME se destinan, entre otros, a conceder avales o garantías a las micro, pequeñas y medianas empresas, en condiciones y proporciones especialmente favorables al adecuado desarrollo de sus actividades; cuando estas no puedan ser sujetos de los servicios de crédito de los bancos públicos, conforme a los criterios y las disposiciones de la SUGEF (*Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas N° 8262*).

Además, el BPDC creó una Línea de Crédito para la Mujer en 1991 (Línea N° 27) y una Línea de Crédito para el Pequeño Productor Agropecuario en 1992; ambas con una tasa de interés atractiva. No obstante, la línea de crédito especial para mujeres no incorpora la perspectiva de género y los reglamentos bancarios convierten a la mujer en sujetos no-crédito, ya que los requisitos establecidos para conceder estos financiamientos tienen que sujetarse a la reglamentación general (Arce y Meza, 1998).

Según datos recibidos del Banco y con corte al 30 de abril del 2003, la participación de la mujer con respecto a la cartera total de préstamos otorgados es del 35,87%. Sin embargo, la Línea para la Mujer ha otorgado solo el 0,01% de operaciones de crédito, en comparación con la cartera total de préstamos (Macroproceso de Colocación, Banco Popular, mayo 2003). Las características y condiciones de la línea de crédito para la mujer son prácticamente las mismas que para las líneas dirigidas a las pequeñas empresas y productor. Se exige una lista de documentos, condiciones, trámites y requisitos para acceder a un crédito. La línea para la producción agropecuaria está expresamente dirigida a los hombres.

Sistema de Financiamiento No Bancario

Para efectos de este estudio, se entiende por entidades de financiamiento no bancarias a aquellas que, no siendo bancos propiamente dichos, se dedican exclusivamente o comparten con otras actividades complementarias (asesoría técnica y capacitación) la prestación de servicios financieros.

En este aspecto, dicho sector comprende la existencia de IMF's, tales como, fundaciones, asociaciones, cooperativas y sociedades civiles; las cuales difieren en tamaño, sistema de prestamos, oferta de asistencia técnica y capacitación, ámbito de acción y la diversificación en la población meta. Casi todas esas organizaciones existentes, se limitan a ofrecer operaciones de primer piso, aun cuando la tendencia hacia la sostenibilidad financiera las ha obligado a actuar como intermediarios financieros (segundo piso), con recursos del PRONAMYPE, BPDC, BNCR, etc.

Entre los diversos oferentes no bancarios, que manejan carteras de microfinanza rural en la RHN, sobresalen las cooperativas de ahorro y crédito, que tienen más tiempo de operar y están en

expansión, así como también los sistemas financieros autogestionarios locales (SIFAL), tales como las fundaciones creadas por CARE (ej.: FUNDECOCA y FUNDECA) y las empresas de crédito comunal de FINCA; ambos casos de más reciente formación con respecto a las cooperativas.

Organizaciones cooperativas de ahorro y crédito

Las Cooperativas, tanto las de ahorro y crédito como las de servicios múltiples, operan bajo los mecanismos centralizados de gestión cooperativa, en las cuales las juntas o comités de crédito son integrados por afiliados designados para tales fines, pero con gran incidencia de las estructuras administrativas conforme crecen en tamaño y en complejidad. Tales organizaciones no son reguladas por las autoridades bancarias, sino suelen ser autorizadas y supervisadas por el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP).

Las colocaciones realizadas por las cooperativas en actividades agrícolas y ganadería son (en proporción con sus carteras totales) mayores que las que realizan las empresas financieras no bancarias y la banca privada. No obstante, las cooperativas siguen la tendencia marcada por el resto de entidades financieras supervisadas, en el sentido de concentrar el financiamiento en actividades de consumo personal y servicios, principalmente dirigido a varones. El alto porcentaje de préstamos menores se explica por la mayor proporción de los créditos otorgados al sector de consumo.

En la década de 1960, se empezó a gestar un importante dinamismo del sector cooperativo en la RHN de Costa Rica, donde se destacan las siguientes entidades de naturaleza cooperativa: COOCIQUE, COOPEAMISTAD (propiedad de los productores que agrupa la Cooperativa Dos Pinos R.L.) y Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPEANDESIETE R.L. (propiedad de los maestros).

La cooperativa COOCIQUE R.L. que es la organización financiera más consolidada de la RHN (constituida en 1965 y en la actualidad con más de 60 mil asociados(as) de la cooperativa, 17 oficinas y 36 cajeros a nivel nacional); articula y coordina diversos recursos y sistemas pequeños al interior de la zona en la que operan, por ejemplo con FUNDECOCA, que maneja su operación de captación por medio de la estructura de la cooperativa.

La gran mayoría del crédito asignado ha sido dirigido principalmente al sector masculino (70%); no se tiene un programa de crédito exclusivo dirigido a las mujeres, o sea, sus programas crediticios van dirigidos indiscriminadamente a hombres y mujeres. Del total de la cartera, el 30% ha sido otorgado a mujeres, pero principalmente en actividades de consumo y comercio, y menos en actividades de índole productiva. Según una encuesta institucional realizada en 1993, la participación de mujeres en el total de créditos otorgados durante 1992, también fue de un 30%.

Los organismos no gubernamentales (ONG`s) y sistemas financieros autogestionarios locales (SIFAL)

Las oferentes de servicios de crédito no formal ni supervisado, se caracterizan por operar, en la mayor parte de los casos, en forma aislada con sus propias reglamentaciones y condiciones de giro. Enseguida se presenta un resumen de los principales sistemas de crédito locales promovidos por ONG`s, que surgieron en la RHN durante los últimos años, como alternativas para el sector campesino y el desarrollo rural de la región.

*FUNDECOCA Y FUNDECA (Comité de Crédito Comunal)*³¹

Las Fundaciones FUNDECOCA Y FUNDECA son estructuras de segundo piso que fueron creadas como parte de una red nacional de 4 fundaciones, con el apoyo de CARE Internacional, que tienen la finalidad de coordinar, administrar y asesorar la operación de Comités de Crédito Comunal (CCC), de primer piso, a nivel de diversas localidades ubicadas en la RHN.

FUNDECOCA, constituida en 1993 por los Delegados de los 38 CCC, anexos de las Asociaciones de Desarrollo o de Productores de 14 distritos rurales de la RHN; es actualmente una fundación de la Red Federación CREDECAMPO, creada como organización “sombrija” ante la salida de Costa Rica de CARE Internacional. Su cobertura geográfica abarca 115 comunidades rurales, ubicadas en los cantones de San Carlos, Los Chiles, Sarapiquí y los distritos Río Cuarto de Grecia; Sarapiquí de Alajuela; y Los Angeles y Peñas Blancas de San Ramón. Según cuadro 18 y mapa 3, el 70% de los CCC se ubican en el cantón de San Carlos.

CUADRO 18: Los Comités Comunales de Crédito de FUNDECOCA y su sede en la RHN.

No.	Comité	Distrito	Cantón	No.	Comité	Distrito	Cantón
1	Marsella	Vencia	San Carlos	20	Los Angeles	Pital	San Carlos
2	La Cruz	Peñas Blancas	San Ramón	21	El Concho	Pocosol	San Carlos
3	El Invu	Peñas Blancas	San Ramón	22	Paraíso	Pocosol	San Carlos
4	El Palmar	Pital	San Carlos	23	San Cristóbal	Pocosol	San Carlos
5	Esterito	Cutris	San Carlos	24	San Joaquín	Cutris	San Carlos
6	Pitalito	Aguas Zarcas	San Carlos	25	Coopevega	Cutris	San Carlos
7	San José de la Tigra	La Tigra	San Carlos	26	San Marcos	Cutris	San Carlos
8	Los Alpes	Vencia	San Carlos	27	El Progreso	Los Angeles	San Carlos
9	Santa Rosa	La Palmera	San Carlos	28	Betania	Cutris	San Carlos
10	Los Almendros	Cutris	San Carlos	29	Santa Elena	Pital	San Carlos
11	Sector Angeles	Peñas Blancas	San Ramón	30	Colonia Carvajal	La Virgen	Sarapiquí
12	San José	El Amparo	Los Chiles	31	El Rubí	Río Cuarto	Grecia
13	Arbolitos	Puerto Viejo	Sarapiquí	32	Boca San Carlos	Cutris-Pital	San Carlos
14	San Ramón	La Virgen	Sarapiquí	33	Los Lagos	Río Cuarto	Grecia
15	El Saíno	Pital	San Carlos	34	La Lucha	La Tigra	San Carlos
16	El Encanto	Pital	San Carlos	35	La Unión	Monterrey	San Carlos
17	Piedra Alegre	Pital	San Carlos	36	Juanilama	Pocosol	San Carlos
18	Boca Tapada	Pital	San Carlos	37	Colonia París	Monterrey	San Carlos
19	La Gloria	Aguas Zarcas	San Carlos	38	Cóbano	El Amparo	Los Chiles

Fuente: FUNDECOCA, 2003.

31 Información suministrada por señor Carlos Manuel Rojas Hidalgo (Director Ejecutivo de FUNDECOCA).

MAPA 4

Los Comités Comunales de Crédito de FUNDECOCA y su sede en la RHN



Fuente: INFOAGRO-SIG RHN, IICA, 1998.

Los CCC son organizaciones crediticias de base comunitaria, que operan con una estructura sencilla mediante el aporte de trabajo voluntario de las personas de las comunidades. Las Juntas Directivas de los CCC, nombradas por las asambleas de los miembros de las comunidades, son la figura bancaria dentro del modelo de crédito, así como para la entrega del dinero y de su recuperación.

Los CCC se caracterizan por tener una cobertura local, insertas en la dinámica de la comunidad en donde se ubican, lo cual les imprime un carisma más participativo y espíritu de cooperación y responsabilidad conjunta. El servicio crediticio brindado a la propia comunidad es ágil; suministrado con costos operativos bajos, porque aprovechan la información local y usan la presión social y moral, a través de las garantías solidarias, para lograr una alta recuperación.

Los créditos son otorgados en forma individual a micro y pequeños productores, dirigidos para el desarrollo de actividades productivas en diferentes ramos (agropecuaria, servicios, comercio,

pequeña industria, etc.); no existen líneas de crédito específicas. Sin embargo, el casi 90% de la cartera crediticia total se dirige al sector agropecuario.

Los CCC cuentan con un capital propio denominado fondo comunal, que junto con otros fondos que gestiona FUNDECOCA, en representación de los CCC (ej.: con PRONAMYPE); conforman la cartera de crédito con la que brindan el financiamiento. Con el fin de facilitar la operación de los CCC, la fundación ha establecido acuerdos con COOCIQUE R.L. y el Banco Nacional, de manera que los comités realicen los depósitos y retiros de dinero en las diferentes sucursales de la región. La Fundación lleva el control de los saldos de cada CCC y de la cuenta central; además, con el fin de obtener una mayor capitalización, FUNDECOCA realiza inversiones temporales de los montos no colocados, asignándose a cada comité el valor correspondiente.

La Fundación en sí, brinda asesoría, seguimiento y capacitación a los CCC a través de asesores de campo; se realizan auditorías periódicas, con el propósito de detectar deficiencias y mejorar su operación. La capacitación se orienta principalmente a administrar el crédito y al fortalecimiento organizacional.

FUNDECOCA no posee programas exclusivos dirigidos a la mujer, y aunque los comités comunales promueven la participación y están integrados parcialmente por mujeres, estas representan una minoría en la conformación final de los grupos. Sin embargo, según el estudio de R. Gynspan (1993), los SIFAL son los que más han logrado llegar a las mujeres del sector rural con el crédito.

Una situación similar presenta **FUNDECA** (también de la red CREDECAMPO), conformada con comités comunales de crédito rural; cuya estructura funcional y operativa es igual a la de FUNDECOCA, aunque su enfoque original fue el de apoyar la actividad palmitera de la RHN.

FINCA (Empresa de Crédito Comunal)

Otras formas de manejo de crédito, a nivel local, utilizan la metodología seguida por organizaciones como FINCA, una organización privada de desarrollo creada en 1984, con el auspicio de FINCA Internacional, que se ha dedicado a trabajar con los sectores campesinos de limitados recursos del país. Como en el caso de FUNDECOCA y FUNDECA, FINCA trabaja en las zonas más pobres, donde por razones de distancia y dispersión de los habitantes, los servicios del sector financiero formal prácticamente son inexistentes.

Bajo la modalidad de las Empresas de Crédito Comunal (ECC), se recomienda que se organicen grupos pequeños de personas (15-20) que vivan cerca del lugar en donde éste se ubica, facilitando así mayores posibilidades de conocer los socios y las actividades que estos realizan, reduciendo con esto los riesgos financieros.

FINCA, como organización central, promueve el fortalecimiento y apoyo financiero y técnico de las ECC, han logrado desarrollar 11 ECC en la RHN (ver cuadro 19) los cuales, en general, atienden un promedio de un 25-30% de mujeres como asociadas. FINCA nunca ha buscado favorecer a asociados de uno u otro sexo.

CUADRO 19: Las Empresas de Crédito Comunal de FINCA y su sede en la RHN.					
No.	Bancomunal	Comunidad	No.	Bancomunal	Comunidad
1	BOSQUEBAN	San Miguel	7	BANCRESIL	El Silencio
2	COCASTILLO	El Castillo	8	FICOBA	Buenos Aires
3	BANEN	El Encanto	9	JAZMINES	Jazmines
4	LLANO AZUL	Llano Azul	10	UNION BANC	La Unión
5	BANPROCI	San Juan	11	BANCOPE	Pejibaye
6	GUAYABAN	Guayabito			

Fuente: FINCA, 2003.

Al igual que en los comités de FUNDECOCA, los servicios al asociado de las ECC son suministrados con costos operativos y de transacciones más bajos. El programa de préstamo se basa en el esquema de grupos de crédito; aunque se otorgan préstamos individuales, únicamente pueden solicitarlos personas que están asociadas a la empresa comunal. Cada ECC tiene en promedio unos 25 socios que poseen cuotas de capital.

Así, los fondos que utilizan las ECC provienen de los aportes de capital de cada socio, de los préstamos de FINCA y de los excedentes generados por la gestión de la propia ECC. Cada afiliado debe tener como mínimo una acción, la cual representa una parte del patrimonio de la ECC. El valor de la acción no puede ser retirada, pero sí vendida a otro miembro.

Como un gran porcentaje de los socios son parceleros del IDA, tanto los técnicos como también los jefes regionales de dicho organismo, reciben capacitación y orientación en la metodología de establecimiento de las ECC. El propósito principal es lograr un mejor apoyo y colaboración en el trabajo de campo de los extensionistas, especialmente en la fase inicial de las actividades y la familiarización con las nuevas formas de financiamiento rural, remplazando el esquema tradicional de crédito de la Caja Agraria del IDA. El sistema metodológico e institucional ha demostrado una cierta flexibilidad para adaptarse al contexto socioeconómico de los asentamientos del IDA.

A nivel de cobertura y aportaciones, tanto las ECC como los CCC, tienen una cobertura mayormente local, con un limitado y más lento proceso de capitalización interno, con la captación de ahorro fuertemente limitada por razones legales existentes en el país. Sin embargo, con la gran ventaja que existe un mayor nivel de participación local y su sostenibilidad es más probable. Además, son los que más logran llegar a las mujeres del sector rural.

La metodología utilizada para el establecimiento de las ECC y los CCC, se basa en cuatro etapas principales: (i) Conformación del grupo de base. (ii) Capacitación del grupo. (iii) Capitalización de los fondos. (iv) Seguimiento técnico al grupo. A continuación se presenta, en forma resumida, el procedimiento básico y las características generales para establecer el sistema financiero local:

- a. Identificar comunidad potencial.
- b. Elaborar perfil comunal.
- c. Informar a la comunidad.

- d. Prepar diagnóstico.
- e. Respetar decisión del grupo.
- f. Constituir reglamentos (general, de crédito, de capital y de ahorro).
- g. Capacitar y crear plan de trabajo.
- h. Formar Asamblea constitutiva.
- i. Inaugurar la ECC o CCC.
- j. Instruir y asesorar previamente, para el buen funcionamiento del banco o comité, en áreas como: contabilidad, administración, organización, análisis financiero, género y liderazgo.
- k. Ofrecer seguimiento técnico a través de visitas periódicas al grupo, analizando la situación administrativa-contable.

Características y ventajas principales:

- a. Resultan organizaciones de carácter comunal y local, constituidas jurídicamente.
- b. Se aprovechan los recursos locales.
- c. Reducción de costos operativos, administrativos y de infraestructura.
- d. Existe garantía solidaria y mecanismo de control social.
- e. Se da un alto nivel de recuperación, debido a la identificación y selección previa del usuario y basado en el conocimiento directo sobre la capacidad de pago, garantías reales y morales; así como un sistema de cobro basado en el control social.
- f. Desarrollan de capacidades y destrezas locales, principalmente el desarrollo de la facultad de analizar los proyectos a financiar.
- g. Fomentan el espíritu emprendedor y el trabajo coordinado en equipo, hacia una institución financiera de su propiedad y bajo autogestión, donde se comparten deberes, derechos y responsabilidades.
- h. Existe relativa autonomía en la toma de decisiones.
- i. Enfatizan el desarrollo comunal y del ser humano.
- j. Se acompaña la asesoría.

Las dos principales desventajas de este sistema son: (1) Alto costo operativo por las capacitaciones y asesoría constantes, a veces durante años, que además, (2) establecen una relación de dependencia del grupo con la instancia externa que les provee de estos servicios. La primera desventaja conduce a una limitada expansión del sistema, abarcando un reducido número de comunidades y grupos.

FUNDACIÓN MUJER (Banco Mujer)³²

La Fundación Mujer, constituida formalmente en 1988, se dedica exclusivamente a la atención de mujeres, a través de líneas de crédito individual o grupal. El crédito grupal se desarrolla bajo el programa de Banco Mujer (BM), ofreciendo a grupos de mujeres organizadas de zonas rurales, capacitación y financiamiento para el desarrollo de sus actividades productivas. En la actualidad, la Fundación cuenta con 26 BM, con un promedio de 10 mujeres por grupo; que autoadministran sus créditos y ahorros. Una gran parte de los BM están ubicados en los distritos de Tayutic, en Turrialba y en Sixaola, de Talamanca.

32 Información suministrada por señora Zobeida Moya Lacayo (Directora Ejecutiva de FUNDAMUJER).

CUADRO 20: Los Bancos Mujeres de FUNDACIÓN MUJER y su ubicación.

No.	Banco Mujer	Distritos	Cantones	No.	Banco Mujer	Distritos	Cantones
1	AMDEBATA	Sixaola	Talamanca	14	PATÍO BALASTRE	Guápiles	Pococí
2	ASOBRATSY	Sixaola	Talamanca	15	REFORMADAS	Sixaola	Talamanca
3	BATÁAN	Batáan	Matina	16	RENACER	Tayutic	Turrialba
4	ECO SUERRE	Jiménez	Pococí	17	SAN MARTIN	Tayutic	Turrialba
5	EL PROGRESO	Tayutic	Turrialba	18	SANTA MARTA	Siquirres	Siquirres
6	EL SUEÑO	Cascajal	Vásquez de Coronado	19	SIN FRONTERAS	Sixaola	Talamanca
7	EMPRENDEDORA-1	San Miguel	Desamparados	20	UNIDAS PARA UN MEJOR FUTURO	Pejibaye	Jiménez
8	FORJADORAS DEL FUTURO	Tayutic	Turrialba	21	UNIÓN TUIS	Tuis	Turrialba
9	LA ALIANZA	Tayutic	Turrialba	22	DEL 2000	Tayutic	Turrialba
10	LA UNIÓN	Tayutic	Turrialba	23	DEL FUTURO	Tayutic	Turrialba
11	LINDA VISTA	Siquirres	Siquirres	24	QUE LUCHAN	Tayutic	Turrialba
12	MUJERES DE TABLÓN	Tablón	Guarco	25	UNIDAS	Tayutic	Turrialba
13	NUEVA VISIÓN	Sixaola	Talamanca	26	SITAPIO	Orotina	Puntarenas

Fuente: FUNDACIÓN MUJER, 2003.

Sin embargo, la gran cantidad de cartera crediticia de FUNDAMUJER se brinda de forma individual a clientas que se concentran, principalmente, en el Gran Área Metropolitana. La mayor parte de ellas desarrollan actividades en los sectores de comercio (55%), pequeña industria (25%) y de servicios (15%). Las labores agropecuarias son muy reducidas en el caso de FUNDAMUJER, representando solo un 5% de la cartera total.

2.4.3. Una comparación de las IMF'S

Seguidamente, se presentan los principales aspectos comparativos entre las diferentes entidades financieras, bancarias y no bancarias; como resultado de la investigación realizada, tomando como base, una serie de entrevistas aplicadas.

Cobertura de los entes entrevistados

En términos de la cobertura geográfica de los entes entrevistados, el sector bancario tiene a través de sus sucursales un carácter nacional. Tal es el ejemplo del BNCR, donde en cada sucursal se encuentra también un ejecutivo del Programa Banca de Desarrollo.

Mientras que en las ONG's entrevistadas, la gran concentración con respecto a la ubicación es en el Gran Área Metropolitana (San José), con excepción de las fundaciones originadas en los proyectos de CARE (FUNDECOCA y FUNDECA a través de los CCC); las ECC de FINCA y los BM de la Fundación de Mujer. En cuanto al área geográfica cubierta, la mayoría de dichas entidades

cubre el Valle Central, más que nada el Gran Área Metropolitana, con excepción de la Asociación Andar, FINCA, COF, ADRI, FUNDECOCA, FUNDECA, PPZN y FID; donde la cobertura es predominantemente rural. (Ver cuadro 21 y esquema 2).

Los créditos dirigidos a áreas rurales abarcan, sobre todo, los centros urbanos de dichas áreas. Las razones primordiales de esta característica son los altos costos administrativos y operativos para manejar los créditos en lugares lejanos, ya que la mayoría de las entidades posee solo una oficina en San José (con excepción por ejemplo, del COF, FUNDAMUJER y FUCODES, que poseen otra oficina en su área de cobertura).

Las fuentes de financiamiento más sobresalientes en la RHN, son las no convencionales, destacándose el programa regional PPZN; fundaciones, tales como, FUNDECOCA y FUNDECA; y otras ONG`s como la Asociación ANDAR y FINCA. En el caso de los CCC de FUNDECOCA, las ECC de FINCA y los BM de FUNDAMUJER; la cobertura se circunscribe a ámbitos locales (a nivel comunal).

En conclusión, existe una correspondencia directa entre el tipo de fuentes y el área de cobertura. Las estrictamente bancarias tienen un alcance nacional; mientras que las entidades no bancarias tienen una cobertura generalmente regional o en algunos casos, puramente locales, tales como los CCC, ECC, BM y asociaciones de productores. (Ver cuadro 21).

Tipo de metodología utilizada para solicitud de crédito

Con respecto al proceso de solicitud del crédito, el grado de complejidad de dicho proceso es más alto en las entidades bancarias y de mediana y baja complejidad en las cooperativas y ONG`s. En prácticamente todas las ONG`s, el promotor de crédito tiene una participación más activa a la hora de llenar el formulario de la solicitud. La documentación requerida varía en función del tipo de garantía; sin embargo, los documentos exigidos por las ONG`s son en general de fácil acceso para el/la cliente.

En caso de las ECC o CCC, el promotor o miembro de la Junta Directiva ayuda en la solicitud del asociado o miembro comunal. Por el otro lado, la solicitud global de las ECC o CCC a la ONG es más compleja y requiere de capacitación de los miembros de la Junta Directiva y apoyo externo, principalmente, en la fase inicial. La documentación exigida por las ECC o CCC es de fácil acceso para la clientela, ya que la garantía se basa sobre todo en el conocimiento en la comuna de la clientela potencial.

Solamente en algunas entidades crediticias, la capacitación es un requisito para obtener el primer crédito (Ej.: Asoc. CREDIMUJER y FUNDAMUJER). En el caso de la Asoc. CREDIMUJER, se ofrece como requisito un curso corto sobre la definición de la empresa, fijación del precio del producto, cálculo de gastos, ingresos, utilidad o pérdida y margen de contribución, entre otros. Tal capacitación debe facilitar el presentar la solicitud requerida para el crédito. Las entidades bancarias no ofrecen capacitación ni asistencia técnica.

CUADRO 21: Red de IMF's y su zona principal de atención.

Nº	IMF's	ZONA PRINCIPAL DE ATENCIÓN
ONG's		
1	ACORDE	Región Central (Gran Área Metropolitana principalmente)
2	ADAPTE	Región Central (Gran Área Metropolitana), Pacífico Central (Puntarenas)
3	ADESTRA	Región Central (Gran Área Metropolitana)
4	ADRI	Cobertura nacional (excepto Guanacaste)
5	ANDAR	Región Huetar Norte, Huetar Atlántica, Región Central
6	APIAGOL	Región Brunca
7	ASOPROSANRAMON	Región Central (San Ramón, Palmares, Alfaro Ruiz), Pacífico Central (Puntarenas)
8	CEFEMINA	Región Central (Gran Área Metropolitana, principalmente San José y Cartago)
9	CREDIMUJER	Región Central, Huetar Atlántica (Guápiles, Siquirres)
10	COF	Región Chorotega y Pacífico Central (Península de Nicoya)
11	FIDERPAC	Región Pacífico Central
12	FINCA	Cobertura nacional (rural)
13	FOMIC SC	Cobertura nacional (centros urbanos)
14	FUCODES	Región Central (Gran Área Metropolitana), Huetar Atlántica (de Puerto Viejo de Sarapiquí a Limón Centro)
15	FUDECOSUR	Región Brunca
16	FUNDAMUJER	Región Central (Gran Área Metropolitana, Turrialba), Huetar Atlántica
17	FUNDECA	Región Huetar Norte
18	FUNDECOCA	Región Huetar Norte (San Carlos, Los Chiles, Sarapiquí, San Ramón, Grecia)
19	ODRES	Región Chorotega
20	PROUDES	Región Huetar Norte (San Carlos, Guatuso)
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO		
21	COOCIQUE R.L.	Región Huetar Norte (Zarcero, Aguas Zarcas, Venecia, Pital, Fortuna, Guatuso, Santa Rosa), San José Centro, Alajuela Centro
FUENTES FINANCIERAS DE ÁMBITO REGIONAL		
22	PPZN	Región Huetar Norte (Los Chiles, Upala, Sarapiquí, Guatuso, Santa Rosa de Pocosol)
23	PROAGROIN ZN	Región Huetar Norte (Upala, Los Chiles, Guatuso, San Carlos), Región Chorotega (Liberia, La Cruz, Cañas, Bagaces)
FUENTES FINANCIERAS DE ÁMBITO NACIONAL		
24	Fideicomiso PRONAMYPE	Cobertura nacional (organizaciones intermediarias)
25	Caja Agraria del IDA	Cobertura nacional (asentamientos del IDA)
26	Reconversión Productiva del CNP	Cobertura nacional
CONVENIO FID/IMAS		
27	FID/IMAS	Cobertura nacional (principalmente rural)
ASOCIACIONES DE PRODUCTORES		
28	Asociaciones de Productores Zona Sur (Intermediarias de PRONAMYPE)	Región Brunca (Coto Brus, Buenos Aires, San Isidro)
ENTIDADES BANCARIAS		
29	BNCR-Desarrollo y Juntas Rurales	Cobertura nacional (agencias regionales)
30	BPDC	Cobertura nacional (agencias regionales)
31	BCR	Cobertura nacional (agencias regionales)
32	BCAR	Cobertura nacional (agencias regionales)

Fuente: Entrevistas febrero/marzo, 2003.

Tipo de servicio

Según el cuadro 22, la mayoría de las entidades ofrecen, además de la concesión de préstamos, servicios de capacitación y asesoría técnica. Incluso las entidades que se dedican única o principalmente al financiamiento, también realizan acciones de capacitación y asesoría técnica, como parte integral del proceso de obtención de crédito y como estrategia de educación crediticia y posterior recuperación de los fondos.

CUADRO 22: Entidades crediticias entrevistadas y los principales servicios que ofrecen:				
ONG'S	Crédito	Capacitación	Asesoría Técnica	Particip. Mujeres
Fundación Mujer (FUNDAMUJER)	√	√	√	100%
Fundación Integral Campesina (FINCA)	√	√	√	25%
Fundación para el Desarrollo de Base (FUNDEBASE)	√	√	√	20%
Fundación Costarricense de Desarrollo (FUCODES)	√		√	34%
Fundación Unión y Desarrollo de Comunidades Campesinas (FUNDECOCA)	√	√	√	30%
Asociación CREDIMUJER	√	√	√	88%
Asociación de Desarrollo Transformador y Apoyo a la PM-Empresa (ADESTRA)	√	√	√	80%
Asociación para el Desarrollo Rural Integrado (ADRI)	√	√	√	48%
Asociación ANDAR	√	√	√	50%
Asociación Costarricense para Organización de Desarrollo (ACORDE)	√		√	NR
Asociación de Ayuda al Pequeño Trabajador y Empresario (ADAPTE)	√	√	√	88%
Fondo de Microproyectos Costarricenses Sociedad Civil (FOMIC SC)	√		√	50%
Centro Feminista de Información y Acción (CEFEMINA)	√	√	√	100%
Centro de Orientación Familiar (COF)	√	√	√	48%
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO				
Cooperativa de Ahorro y Crédito de Ciudad Quesada (COOCIQUE R.L.)	√			31%
PROYECTO MULTILATERAL				
Proyecto de Pequeños Productores de la Zona Norte (PPZN)	√	√	√	15%
PROGRAMA DE CRÉDITO ESTATAL				
Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE)	√	√		32%
CONVENIO FID/IMAS				
Fondo de Integración y Desarrollo / Instituto Mixto de Ayuda Social	√	√	√	41%
NR= ninguna respuesta (no se maneja el porcentaje de mujeres; sin embargo, según información de ACORDE, el número oscila entre 35% y 40%).				
Fuente: Entrevistas, febrero/marzo 2003.				

El servicio de capacitación y asesoría técnica puede ser en forma directa, por la propia entidad financiera o a través de alianzas y contratación de otras empresas. La capacitación se entiende como charlas o cursos cortos pre-créditos, con el fin de orientar a los clientes en cuestiones importantes para su

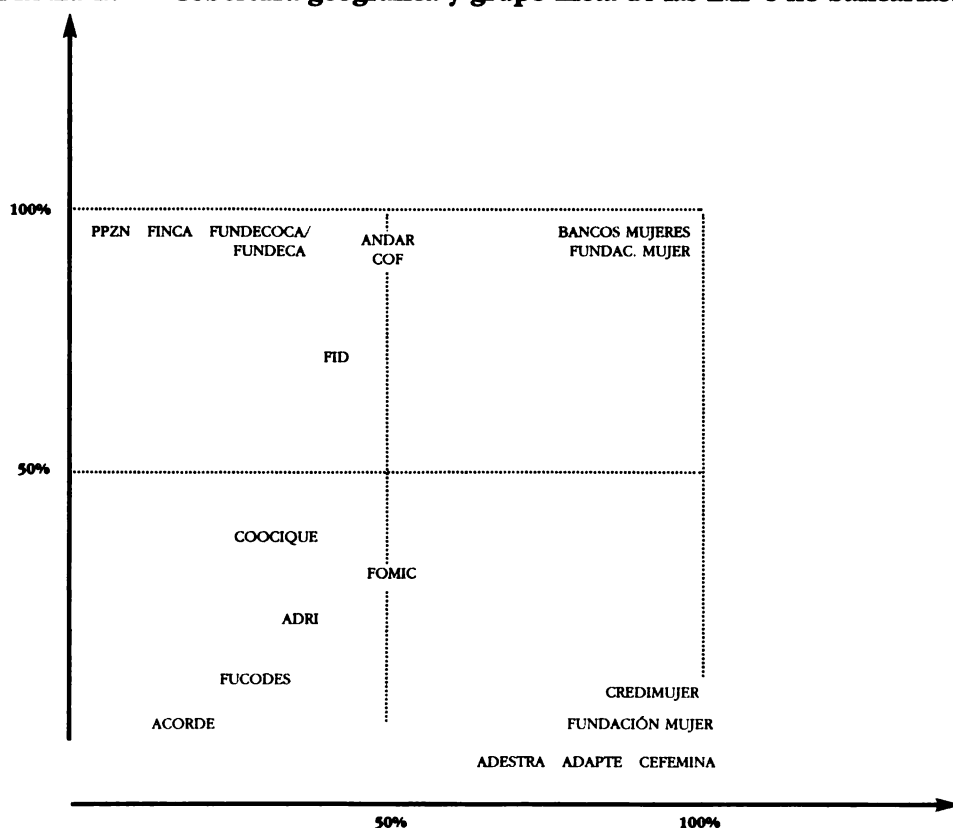
desarrollo empresarial y personal, como también formas de capacitación post-crédito, para facilitar el proceso de seguimiento y cobro crediticio. Mientras que, la asesoría técnica consiste, principalmente, en visitas pré-créditos para evaluar el ambiente socio-económico del cliente y la viabilidad del negocio o proyecto productivo; la orientación a sus consumidores en cuestiones financieras, como por ejemplo, en la preparación de un plan de inversión y elaboración de flujo de caja proyectado.

En general, la asesoría técnica gira entorno a la actividad financiada, no tomando en cuenta el contexto de la misma (el sistema productivo del cual forma parte) y mucho menos, los factores ligados a las fases post-cosecha/ post-producción y comercialización. Con ello, el nivel de riesgo en las operaciones crediticias siempre fue en aumento, haciendo crecer la incertidumbre en el productor o empresario, las pérdidas y las tasas de morosidad en las carteras.

Cursos más complejos, tales como gestión empresarial, mercadeo y desarrollo humano, se ofrecen en pocas instituciones (ej.: Asociación ANDAR). Además, se dan cursos a través de alianzas (ej.: CEFEMINA tiene alianza con Asociación ANDAR para capacitación), o se contratan entidades de entrenamiento para tales fines (ej.: Asociación ADRI contrata terceros para formación).

Atención a Mujeres Rurales

ESQUEMA 2: Cobertura geográfica y grupo meta de las IMF's no bancarias.



Fuente: entrevistas, febrero/marzo 2003.

El esquema 2 muestra la distribución del apoyo crediticio de ONG`s, principalmente, a hombres y mujeres, según zona urbana y rural. El área identificada de amarillo es la de mayor interés en esta investigación. Como se observa, la oferta crediticia a la mujer rural es relativamente baja, se identifican solamente algunas organizaciones que facilitan financiamiento, tales como Asociación ANDAR y COF (los cuales brindan una oferta mixta a hombres y mujeres), y los Bancos Mujeres de FUNDAMUJER.

La Asociación ANDAR opera en las regiones Huetar Norte Atlántico y Sarapiquí; COF opera solamente en Guanacaste, en la península de Nicoya; y los Bancos Mujeres de FUNDAMUJER, se ubican en la zona Atlántica. Sólo un 16% de las IMF`s entrevistadas tienen cartera de crédito exclusiva para mujeres (FUNDAMUJER, CEFEMINA³³ y CREDIMUJER). Sin embargo, su cobertura geográfica es principalmente en la zona urbana. Una excepción es la que presentan los Bancos Mujeres que están ubicadas en zonas rurales.

Entidades como por ejemplo, ADAPTE y ADESTRA, con un 88% y 80% de participación de mujeres, respectivamente, operan solo en zonas urbanas. En el caso de Asociación ANDAR, FINCA, FUNDECOCA y FUNDECA, que otorgan sus créditos en zonas rurales; presentan una participación de mujeres que es ligeramente superior a la reestimación hecha por Grynspan (1992), sobre la participación de la mujer en la PEA agrícola (25% - 30%), para Costa Rica. Las ECC, a través de FINCA y los CCC de FUNDECOCA y FUNDECA, son los que más han logrado llegar a las mujeres del sector rural en el crédito, pero solamente a mujeres que están asociadas a las ECC (FINCA) y/o pertenecen a la comunidad (FUNDECOCA). El PPZN, que también dirige sus fondos a las zonas rurales de la RHN, tiene apenas un 15% de participación de mujeres.

De lo anterior, se puede concluir que la gran mayoría de las entidades financieras no tiene programas de financiamiento exclusivos para la mujer, sino que dirigen sus esfuerzos crediticios hacia el sector micro y pequeño; sin diferenciar la condición de género. Sin embargo, el porcentaje de mujeres en microemprendimientos es relativamente alto. Por el otro lado, las ONG`s que poseen una gran participación femenina en sus carteras de crédito, operan principalmente en las áreas urbanas.

En general, las mujeres empresarias o productoras perciben préstamos inferiores a los que reciben los hombres en las diferentes fuentes financieras, principalmente en el sector bancario y en las cooperativas. Además, los montos promedio son superiores para los hombres que para las mujeres. Por otra parte, existen indicaciones de que la participación efectiva de las mismas en el total de solicitudes de crédito, no se diferencia mucho de su participación en esa cartera. Lo anterior señala que, el problema de la baja participación, no es tanto por la discriminación en contra de la mujer solicitante; sino que obedece más a consideraciones socio-culturales existentes, previas al proceso de crédito en sí.

³³ Varias iniciativas han sido desarrolladas por la fundación con una visión de autosostenibilidad, tal como el programa "Crédito Empresarial", que atiende a mujeres de escasos recursos, donde casi su única posibilidad es trabajar dentro del sector informal. El programa "Crédito Empresarial" se realiza por convenio firmado con el BID, con el fin de brindar créditos y asistencia técnica a mujeres empresarias, principalmente en las comunidades donde CEFEMINA trabaja en la construcción de viviendas y desarrollo comunitario. La finalidad del programa es la de constituir un Fondo Rotatorio de Desarrollo para el financiamiento crediticio de inversiones a corto plazo, a mujeres o grupos organizados de estas, con escasos recursos.

Hay que reconocer que las mujeres, sobre todo las ubicadas en el microsector económico, tienen menor posibilidad de obtener garantías fiduciarias y las entidades crediticias han adaptado sus políticas para aceptar solamente un menor porcentaje de cobertura, con préstamos de hasta un cierto monto. Este mecanismo posibilita que las mujeres microempresarias accedan, en ciertas entidades, a montos de crédito a los que no podrían acceder en otras instituciones, por ejemplo, un 100% de cobertura de la garantía fiduciaria.

Perfil del cliente

En prácticamente todas las ONG`s, se percibe una adaptación al mercado meta en función de la necesidad de cubrir la estructura de costos, producto de su dinámica operativa. Aumenta la atención enfocada al pequeño empresario urbano (mucho menos al sector microempresario rural), como resultado de cambios en el entorno financiero internacional y su “adaptación” a estas nuevas condiciones, por esta vía de atención. Un ejemplo es el caso de la FUNDAMUJER, que como estrategia de sostenibilidad institucional ha tenido que subir el perfil de sus clientas potenciales.

EL CASO DE LA FUNDACIÓN MUJER

La Fundación Mujer se estableció como organización de desarrollo no gubernamental, sin fines de lucro, en 1988, bajo la iniciativa de un grupo de profesionales que quisieron dar continuidad a un proyecto piloto financiado por la cooperación internacional.

La misión de la Fundación ha sido de propiciar e impulsar el desarrollo socio-económico de mujeres vulnerables y con proyectos de subsistencia en zonas urbanas y rurales de Costa Rica, con el fin de mejorar sus condiciones de vida y la de sus familias.

Sin embargo, durante la última década con la paulatina salida de la cooperación internacional y las condiciones impuestas por las actuales entidades financieras con las cuales accesan a recursos, tales como, la sostenibilidad financiera, crecimiento y baja morosidad, entre otros, la fundación se ha visto obligada a buscar nuevas fuentes de recursos y replantear su nivel de actuación, como forma de luchar por su sostenibilidad financiera.

Se inicio por ello, una nueva etapa de su servicio, en búsqueda de una reorientación paulatina del financiamiento hacia un perfil de clienta más elevado: hacia una población de mujeres emprendedoras, con carácter empresarial, que desarrollen una actividad productiva con al menos un año de experiencia, ubicadas en zonas urbanas y rurales.

Con esta nueva medida se ha dejado por fuera a la población de mujeres más vulnerables, con la cual es difícil obtener la sostenibilidad financiera de la fundación.

Fundación Mujer, 2003

Una encuesta realizada por FUNDES en 1996, revela que menos del 1% del crédito total, otorgado por el Sistema Bancario Nacional, se destinaba a las micro y pequeñas empresas. Si bien es cierto que el sector bancario y las cooperativas han cubierto estratos del micro sector, la tendencia es concentrar la canalización de sus servicios en el sector de medianas empresas, a juzgar por los montos promedios de los préstamos. La carencia en la adaptación o ajuste de metodologías y tecnologías apropiadas para microempresas, en general, y para mujeres rurales específicamente; impiden al sector bancario y de cooperativas desarrollar el potencial de este sector.

Se brinda una importancia preponderante a ciertos requisitos, tales como el período de existencia de la empresa y los años de trayectoria del microempresario. Una implicación de lo anterior, es que una minoría de las entidades entrevistadas concede préstamos para iniciar una microempresa. Ligado a una política de reducción del riesgo, se limita a una mayor participación de nuevas microempresas de mujeres pues, como señalan las cifras estadísticas, tienden en los últimos años a aumentar más rápidamente que las de los hombres.

Otro factor importante, que interviene en la aprobación del crédito, se refiere al potencial de repago del cliente. Mientras que las entidades bancarias y las cooperativas lo analizan principalmente a través de flujos de ingresos y gastos, con base en proyecciones; algunas ONG`s analizan también el nivel de ingresos y gastos de la empresa en el momento de solicitar el crédito. Además, un factor clave es la imagen del cliente dentro de la propia comunidad y los antecedentes crediticios. Sin embargo, las entidades financieras coinciden sobre la importancia de la posición competitiva del negocio en el mercado, lo cual no es la realidad de las microempresas en las cuales hay una gran participación femenina.

Actividades financiadas

La clasificación de la cartera de crédito, según tipo de actividad productiva, incluye mayormente los sectores de industria, comercio, servicios, mejoramiento de la vivienda, artesanía y agroindustria; y en menor intensidad, el sector agropecuario. La evolución con respecto al financiamiento de este último sector muestra una evidente pérdida en la absorción de crédito. En 1983, el sector agropecuario absorbía el 50% del crédito total, en 1990 cerca del 20%, y actualmente, solo el 8%.

Tanto las entidades financieras reguladas o supervisadas, como las no reguladas, representan un porcentaje muy bajo de la oferta crediticia dirigida al sector (8% y 8.8%, respectivamente). Lo anterior se explica por el alto riesgo que representan los picos estacionales más fuertes y menos predecibles, los largos períodos de reembolso (ciclo de las cosechas) y los riesgos climáticos.

Existe una gran concentración de créditos en actividades comerciales, servicios, consumo personal y otras, que puede ser considerados un factor preocupante para el desarrollo del sector productivo nacional. La composición de la cartera de crédito, principalmente de las ONG`s, se ha conformado más como producto de la respuesta dada a la demanda, que a definiciones preconcebidas sobre las actividades a atender. En las diversas entrevistas, se manifestó que no mantienen políticas rígidas de atención a sectores específicos.

Manejo del riesgo, garantía, plazo del crédito y tasa de interés

Según un estudio realizado en 1994, sobre Servicios Financieros para la Mujer Microempresaria, las entidades no bancarias señalan la selección del cliente, como el mecanismo más eficiente (costos) en la administración de riesgo; mientras que las entidades bancarias consideran los mecanismos para asegurar el repago, como el factor más importante, al que sigue, en segundo orden de prioridad, la selección del cliente (*Weisleder, 1994*).

Existe una correspondencia entre los montos otorgados, los plazos y la garantía: en los casos en que se ofrecen montos más altos y plazos más largos, se requieren garantías más sólidas. Esta es la situación de los bancos convencionales y las cooperativas, donde el cliente suele aparecer más solvente, con capacidad de respaldar sus créditos en términos reales.

Las ONG`s mantienen políticas que suelen ser más accesibles a pequeños productores y empresarios de menor solvencia, pues en el tipo de garantías que requieren, tiene mucho peso las de tipo fiduciario y prendaria. El 100% de las ONG`s, piden garantías fiduciarias o prendarias; el 40%, hipotecarias; el 10% facilita las solidarias; mientras que el 20% pide garantías mixtas. Existe un mayor uso de las garantías hipotecarias en los bancos y cooperativas que en las ONG`s.

La fianza prendaria sobre maquinaria y equipo, es la más utilizada por la mujer. La garantía hipotecaria es menos usada por ellas, ya que en la mayoría de los casos, los bienes inmuebles no están inscritos a su nombre, o en algunos, ya han sido dados en hipoteca por el marido, para un crédito propio. La garantía fiduciaria es de poco uso, ya que sus contactos y amistades son a menudo de escasos recursos económicos y no poseen el monto mínimo de ingreso solicitado. La prenda solidaria la utiliza una minoría de entidades financieras y va dirigida, principalmente, a grupos organizados de mujeres que entre ellas se apoyan como garantes para el crédito. En este caso, la confianza es lo primordial para tal garantía.

En caso de las ECC o CCC, aunque no se puede hablar de una garantía solidaria en su concepción tradicional, el manejo de riesgo se controla a través de la propia presión de la comunidad sobre sus asociados o miembros, para el cumplimiento de sus obligaciones individuales de pago. Sin embargo, como ya se mencionó, son una minoría las organizaciones que utilizan el crédito solidario como modelo de operación.

Otra estrategia para el manejo de riesgo, es concentrarse en instrumentos de financiamiento de corto y mediano plazo, incluso para la inversión, con periodos máximos de 5 años, obviando las de largo plazo. La limitación al crédito tradicional a corto plazo, dificulta la inversión de largo plazo en activos fijos. Los plazos de cancelación dependen del monto, tipo de inversión (capital de trabajo, activo fijo, infraestructura, etc.), garantía ofrecida y de las condiciones del contrato.

Los plazos de las ONG`s varían entre 6 meses y 5 años. Las entidades bancarias pueden ofrecer un plazo de hasta 12 años para inversiones en activos fijos. En el caso de operaciones revolutivas, se establecen periodos de conformidad con la actividad que se financia y de acuerdo con el ciclo de recuperación, con excepción de los fondos para capital de trabajo que no sobrepasan los 18 meses.

Un comentario general, por parte de las instituciones financieras, es que hay evidencia, de que las mujeres son buenas candidatas para el crédito desde el punto de vista del riesgo y que sus tasas de devolución de préstamos son, con frecuencia, más altas que las de los hombres (se consideran buenas pagadoras).

La tasa de interés en las entidades entrevistadas varía entre el 21% y el 36%, dependiendo del plazo, la actividad financiada y el tipo de crédito. En general, cuanto menor el monto y mayor el plazo, más elevadas son las tasas del crédito. Sin embargo, algunos créditos para capital de trabajo se caracterizan por tasas máximas mayores que las de algunos de inversión.

Además, la tasa de interés varía dependiendo del origen de los fondos. En caso de FINCA, por ejemplo, dependiendo del origen de los recursos externos (Fideicomiso MAG-FINCA, Bco. Popular-FINCA, etc.), la tasa de interés puede oscilar entre 18,5% a 24,5%.

En general, la oferta de crédito para el pequeño sector productivo se caracteriza por elevadas tasas de interés, plazos cortos y grandes exigencias de garantías, que constituyen un desaliento a la inversión, el crecimiento y la competitividad de las empresas. Sin embargo, en ciertos casos, la rapidez y facilidad de obtener recursos, principalmente en el sector agrícola, es más importante que la propia tasa de interés.

Niveles de morosidad

La percepción de riesgo que se tiene del pequeño sector productivo, se deriva de mayores tasas de morosidad. A su vez, esto se debe al desconocimiento de tecnologías de microcrédito en los bancos (oferta), pobre gestión de las micro y pequeñas empresas (demanda) y un marco jurídico poco propicio (barreras exógenas), (*Grupo DFC, 2002*). De esta forma, la morosidad de la cartera de micro y pequeñas empresas no refleja necesariamente un mayor riesgo del segmento, sino la utilización de una tecnología crediticia inapropiada por parte de la oferta financiera.

Varios factores afectan en forma negativa la intención de pago de los usuarios de créditos, tales como la aprobación del Fideicomiso Agrario o ley 8147 (FIDAGRO), aprobado en el 2001. Tal ley creó expectativas de no pago en los agricultores. Muchos dirigentes agrícolas y gremiales interpretaron y divulgaron el Fideicomiso agropecuario, como sinónimo de condonación de deuda, cuya consecuencia es la resistencia al pago y se disminuye la recuperación de los créditos. Otros factores que han incidido en las altas tasas de mora son: (i) Colocación de crédito en rubros con problemas de comercialización; (ii) Insuficiente asistencia técnica.

Varias medidas han sido aplicadas, por las diferentes entidades financieras, como estrategias de disminución de la morosidad crediticia:

- Considerar en detalle la comercialización de los productos agrícolas que serán generados por el proyecto, anticipando los problemas que puedan presentarse y proponiendo soluciones para ellos.
- Diversificar la finca, evitando la dependencia de una sola actividad.

- Evitar el refinanciamiento de clientes con operaciones activas, hasta tanto no se haya cancelado la mayor parte de la operación anterior.
- Excluir de financiamiento a productores de comunidades o asentamientos con altos índices de morosidad.
- Fortalecer y mejorar la eficiencia y la calidad de las visitas poscrédito y asistencia técnica.
- Mejorar los estudios y análisis pre-crédito, tales como, factibilidad, capacidad de pago y endeudamiento del cliente y el fiador, historia crediticia del cliente, etc.
- Controlar permanentemente la morosidad y establecer metas concretas en la recuperación mensual.
- Mantener una coordinación clara de cobro entre los oficiales del mismo y los promotores de crédito de la entidad financiera.
- Aplicar tecnologías de otorgamiento de crédito, acercándose a las comunidades, facilitando su apropiación por parte de las organizaciones de base.

Las entidades más afectadas por las altas tasas de morosidad y pérdidas de una parte de su cartera de crédito, han trabajado más o únicamente en las recuperaciones, y menos con nuevos aportes (ej.: COF y Asociación ANDAR). Existe una gran demanda, sin embargo, varias entidades financieras vieron la necesidad de rechazar nuevos solicitantes de crédito ante la falta de liquidez (recursos frescos).

Eficiencia y costo operativo de la entidad financiera

La eficiencia de la entidad financiera se mide generalmente mediante dos indicadores: la eficiencia administrativa y la eficiencia laboral. En el primer caso, se calcula el coeficiente del total de gastos administrativos entre el promedio de la cartera de préstamos. Esto indica cuánto le cuesta a la IMF tener un dólar de crédito en poder de sus clientes. El valor oscila entre 15 a 25 centavos por cada dólar prestado, en casos de altos niveles de eficiencia administrativa. El segundo indicador, la eficiencia laboral, se calcula generalmente como el coeficiente del número total de clientes con préstamos activos, dividido entre la cantidad total de personal local (Karremans y Chaves, 2003: p. 43-46).

Las ONG`s, en general, poseen una proporción porcentual mayor de analistas de crédito en comparación con su personal total. Pero el monto promedio de préstamo y el número de préstamo por analista, es más alto en las financieras bancarias y cooperativas. La necesidad de tener una sostenibilidad financiera en la IMF, resultado de una mayor eficiencia y productividad, ha causado que los perfiles de las clientes se eleven, para minimizar riesgos y maximizar recursos para la IMF.

Requisitos generales para préstamos

En el cuadro 23 se presentan, de una forma resumida, las condiciones previas y los requisitos para solicitar crédito a las entidades financieras entrevistadas:

CUADRO 23: Condiciones y requisitos generales para solicitud de crédito, 2003.

CONDICIONES DEL(LA) SOLICITANTE	REQUISITOS Y DOCUMENTOS A PRESENTAR
Tipo de inversión:	
<p>Empresa establecida:</p> <p>a. Ser mujer y/o hombre mayor de 18 años b. Nacionalidad costarricense, por nacimiento o por naturalización c. Ubicado en el área de cobertura de la entidad financiera d. Calificar como grupo meta (número de funcionarios, ingreso neto anual de la empresa) e. Empresa con más de 1 año de existencia promedio) f. Tener conocimiento de la actividad desarrollada g. Ingresos familiares deben derivarse principalmente de la empresa</p>	<p>Requisitos Generales:</p> <p>Solicitud de crédito debidamente llena Copia de cédula de identidad del (la) solicitante Constancia de ingreso del (la) solicitante Presentación de recibos de agua, luz y/o teléfono Copia de cédula de identidad del fiador (entre 1 a 3 fiadores, con capacidad de pago) Constancia de ingreso del fiador Capacidad técnica para ejecución del plan de inversión (estudio técnico) Requisitos Financieros: Perfil del proyecto 1/ y plan de inversión Balance y estado de Resultados Flujo de caja proyectado mes a mes en detalle por un año</p>
<p>Proyecto incipiente:</p> <p>a. Ser mujer y/o hombre mayor de 18 años b. Nacionalidad costarricense, por nacimiento o por naturalización c. Ubicado en el área de cobertura de la entidad financiera d. Tener proyecto de carácter empresarial bien definido e. Tener conocimiento de la actividad a desarrollar</p>	<p>Requisitos Generales:</p> <p>Solicitud de crédito debidamente llena Copia de cédula de identidad del (la) solicitante Presentación de recibos de agua, luz y/o teléfono Constancia de ingreso del (la) solicitante Copia de cédula de identidad del fiador (entre 1 a 3 fiadores, con capacidad de pago) Constancia de ingreso del fiador Capacidad técnica para ejecución del plan de inversión (estudio técnico) Requisitos Financieros: Perfil del proyecto y plan de inversión Flujo de caja proyectado mes a mes en detalle por un año</p>
<p>Productor(a) / Proyectos Rurales:</p> <p>a. Ser mujer y/o hombre mayor de 18 años b. Nacionalidad costarricense, por nacimiento o por naturalización c. Ubicado en el área de cobertura de la entidad financiera d. Calificar como grupo meta (tamaño de la finca, ingreso neto anual de la finca) e. Los ingresos deben derivarse principalmente de la actividad productiva f. Fondos del IDA: ideas o solicitudes deben originarse en los asentamientos del IDA</p>	<p>Requisitos Generales:</p> <p>Solicitud de crédito debidamente llena Copia de cédula de identidad del (la) solicitante Constancia de ingreso del (la) solicitante Copia de plano y escritura de la tierra Copia de matrícula de fiero Copia de cédula de identidad, plano y escritura del fiador (entre 1 a 3 fiadores, con capacidad de pago) Constancia de ingreso del fiador Capacidad técnica para ejecución del plan de inversión (estudio técnico) Requisitos Financieros: Perfil del proyecto y plan de inversión Capacidad de endeudamiento y pago (flujo de caja)</p>
Tipo de garantía:	
<p>Hipotecaria</p>	<p>Copia del plano catastrado Copia de escritura de propiedad (casa o finca) Copia del recibo del último pago de impuestos sobre los bienes inmuebles Planos de construcción, presupuesto, permisos de construcción Propiedad con bono: permiso del BANHVI Parcelas del IDA: autorización de hipoteca Avalúo de propiedad a hipotecar (en caso de montos superiores)</p>
<p>Fiduciaria</p>	<p>Copia de la cédula del (la) solicitante y fiador Constancia de ingreso del fiador Orden patronal del fiador</p>
<p>Prendaria</p>	<p>Factura pro forma u opción de compra-venta (mueble, maquinaria o equipo) Copia del título de propiedad y Derecho de circulación Certif. de gravámenes del Reg. Público de maquinaria / equipo/ vehículo.</p>
<p>Solidaria (solo en Grupo)</p>	<p>Número mínimo y máximo de asociados en el grupo Certificación de la personería jurídica Certificación de la cédula jurídica Vigencia de personería jurídica Calidades del representante legal y vigencia del nombramiento Copia de la cédula del representante legal Querer trabajar en forma grupal y solidaria con el crédito Compromiso con capacitación y actividades / reuniones periódicas con el grupo Ahorro obligatorio</p>

(Continuación cuadro 23)

Requisitos adicionales:	
Primaria completa Permisos del Ministerio de Salud o la Municipalidad Patentes Llevar curso de capacitación Presentar referencia del IMAS (fondos del IMAS) Inventario del equipo Pagar gastos legales / administrativos	Nivel educativo del (la) solicitante Permisos sanitarios y/o de funcionamiento de conformidad con la actividad productiva (cuando se manipulan alimentos) Para el establecimiento del proyecto Como estrategia de educación crediticia y posterior recuperación de los créditos Boleta Ficha de Información Social aplicada y aprobada En caso de comercio, deberá presentar un inventario del equipo con el que cuenta para el desarrollo de la actividad Pagar los gastos legales y administrativos del crédito cuando se formaliza la operación
1/ Perfil de la empresa incluye generalmente un detalle de la actividad, las experiencias, los principales clientes y proveedores, etc.	
Fuente: Entrevistas, febrero/marzo 2003.	

Con base en el Cuadro 23, se establecen a continuación algunas de las condiciones previas y requisitos más usuales de los solicitantes de crédito:

A nivel individual

- a. Costarricense o nacionalizado.
- b. Mayor de edad y con documento de identidad.
- c. Titular de su empresa o actividad productiva.
- d. Empresa con por lo menos 1 año de establecida y en operación, en caso de un negocio ya existente.
- e. Solicitante con por lo menos 1 año de experiencia en la actividad.
- f. Unidad económica con un establecimiento (sea fuera o dentro del domicilio del solicitante).
- g. Actividad productiva dentro de la cobertura geográfica de la entidad financiera.
- h. Crédito dirigido a la empresa, para el uso del negocio y no para el uso personal.
- i. Para proyectos nuevos, carácter empresarial bien definido.

A nivel grupal

- a. Existencia de un grupo organizado, bien estructurado y legalmente constituido.
- b. Conformación del grupo sobre la base de confianza, selección mutua y responsabilidad con los integrantes.
- c. Residir o trabajar en zonas cercanas, dentro de la cobertura geográfica de la entidad financiera.
- d. Comprometerse con las responsabilidades del grupo, tales como, capacitaciones, reuniones y actividades.

La rigidez de los requisitos varía en relación con la entidad financiera que facilita los recursos. El otorgamiento de garantías reales por parte de las mujeres, es uno de los requisitos que más limitan su acceso al crédito. Especificaciones como, por ejemplo, la obtención del permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud para locales comerciales, establecimientos agroindustriales, etc.; parecen poco conocidos por muchas mujeres rurales. Este tipo de permiso es uno de los más exigidos por las instituciones financieras.

Perspectivas de las ONG`s crediticias

Las perspectivas de las ONG`s crediticias, consisten en identificar y aplicar estrategias con el fin de tender a la sostenibilidad, desarrollo y eficiencia institucional. En general, las ONG`s buscan: (i) Ampliación de su cobertura y diversificación de sus fuentes de financiamiento, a través de nuevos convenios y líneas de crédito; (ii) Creación de algún tipo de Fondo de Garantía; (iii) Generación de recursos alternativos; (iv) Reconversión de las relaciones ONG-Gobierno-Empresa Privada; (v) Búsqueda de eficiencia en el ámbito interno de la institución, a través de una definición clara de su papel y proceso de trabajo, y la aplicación de auditorías para el control de fondos. En el caso de las ONG`s más afectadas por eventuales pérdidas de su cartera de crédito o por las altas tasas de morosidad, esperan primero poder recuperarla de una forma rápida y oportuna³⁴.

2.5. DEMANDA DE MICROFINANCIAMIENTO POR LAS MUJERES RURALES ORGANIZADAS

El objetivo principal del presente capítulo, es conocer el perfil de las emprendedoras rurales organizadas, específicamente de la RHN de Costa Rica, y entender hasta qué punto sus características y actitudes socioculturales y económicas, pueden afectar su demanda de servicios financieros.

El análisis de la demanda de emprendedoras rurales organizadas, por recursos crediticios y otros servicios complementarios, se basa en información de fuentes secundarias, principalmente sobre la existencia de grupos de mujeres y la caracterización de mujeres rurales, entre las que destacan los siguientes documentos: “*Grupos de mujeres generadores de ingresos en cifras*”, INAMU e IICA; “*La mujer microempresaria en Costa Rica: Diagnóstico sobre su situación*”, Arce y Meza; “*Condiciones de trabajo de las mujeres pobres de Costa Rica*”, PROMICRO/OIT; “*La mujer microempresaria en Costa Rica: Años 90*”, INAMU, PRONAMYPE, PROMICRO-OIT; “*Las mujeres productoras de alimentos en Costa Rica: Diagnóstico y Políticas / Tecnología y Comercialización*”, IICA y BID; “*Productoras de alimentos en 18 países de América Latina y el Caribe*”; IICA y BID.

Asimismo, para la RHN, se tuvo como fuente de información la suministrada por diversas organizaciones financieras y de apoyo, durante el proceso de entrevistas que formaron parte de la metodología de trabajo de este estudio, con el fin de identificar los grupos de mujeres que fueron respaldadas por estas organizaciones. La muestra fue escogida entre las listas que proporcionaron instituciones tales como el IDA y el MAG; por lo que no es una muestra estadísticamente representativa de los grupos de mujeres de la zona. Sin embargo, la información ha sido comparada, y las conclusiones reforzadas con: (a) Información estadística y cualitativa de fuentes bibliográficas; (b) Entrevistas a funcionarios de las IMF`s en la zona; (c) Taller de análisis que se llevó a cabo con actores de la sociedad civil y del sector público, vinculados con el desarrollo rural y financiero de la región.

2.5.1. Participación de las microempresas en la economía nacional

El segmento de la microempresa en Costa Rica ha tomado un lugar preponderante en cuanto al número de empresas y empleo aportado, aunque este sector ha sido expuesto a una serie de retos

³⁴ Con respecto a las estrategias de sostenibilidad de las ONG`s, se cuenta con un estudio de la Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano: “*Algunas metodologías de sostenibilidad. El caso FUPROVI*”, Costa Rica, 1999. Además, en agosto del 2000, se realizó un Foro Internacional sobre Fortalecimiento Institucional (IFCB), patrocinado por la Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción (ALOP).

y dificultades que han amenazado su permanencia dentro de la economía nacional. Según el estudio “*La promoción de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Costa Rica: Instituciones, Políticas e Instrumentos*”, PROMICRO/OIT – PRONAMYPE (1999); el microsector representa un 98,0% del conjunto total de empresas; los demás negocios representan solo el 2,0%.

El cuadro 24 resume, a través de algunos indicadores, la participación de las microempresas en la economía nacional, para lo cual se tomó la definición que utiliza PRONAMYPE (de 1 a 9 trabajadores).

Con respecto a la aportación, en términos de empleo productivos dentro del empleo nacional de la PEA urbana ocupada, el 46,4% pertenece a la microempresa, con un promedio de 8,7% de empleo generado por empresa. Su distribución, según actividad económica no agrícola, muestra que la mayor concentración de las microempresas se encuentra en el sector servicios (un 49,7% del la PEA urbana ocupada). La rama del comercio abarca el 21,7%.

CUADRO 24: La MIPYME en la economía nacional de Costa Rica.	
Indicadores	Microempresas
Número de establecimientos	243.900
Participación del sector en el parque empresarial total (en %)	98,02
Total de empleos generados (personas ocupadas)	466.700
Contribución al empleo nacional % de la PEA ocupada	35,89
Contribución al empleo nacional % de la PEA Urbana Ocupada	46,40
Promedio de empleos generados por empresa (personas ocupadas)	8,70
Distribución de los establecimientos por sectores económicos (% del número de establecimientos MIPYME)	
• Industria	12,84
• Comercio	24,15
• Servicios	28,35
• Construcción	9,26
• Otros	25,29
Distribución del empleo generado por sector económico (% del total de la PEA urbana ocupada)	
• Industria	17,45
• Comercio	21,75
• Servicios	49,70
• Construcción	11,10
Promedio del valor agregado por empresa y por segmento (%)	53,00
Localización urbana / rural	Predom. urbana
Nota: Micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME).	
Fuente: PROMICRO-OIT/PRONAMYPE (1999).	

El crecimiento del sector microempresarial dentro de las actividades correspondientes a agricultura, ganadería y silvicultura, ha crecido apenas 1% en 7 años. La presencia de la mujer en dicho sector equivale a un 26% del total de la población que trabaja en el sector de las micro y

pequeñas empresas, de las cuales, el 54% trabaja en el ámbito urbano y 46% en el ámbito rural. Tal presencia se amplía conforme se torna más informal el establecimiento y en particular, representan un 57% de los trabajadores independientes en los establecimientos de subsistencia.

2.5.2. Evolución y distribución de pobreza entre mujeres ocupadas

Según el estudio realizado por PROMICRO/OIT (2000), la pobreza afecta con mayor extensión a las mujeres que a los hombres, principalmente entre los hogares jefeados por estas. "Mientras que para 1990 la incidencia de la pobreza entre los hogares jefeados por mujeres era un 19% mayor a la de los hogares jefeados por hombres (31% contra 26%), para 1998, la diferencia es del 44% (26% contra 18%)" (PROMICRO/OIT, 2000:2).

Aunque la incidencia de pobreza o riesgo de pobreza se reduce significativamente con la incorporación al mercado de trabajo, no todo tipo de oficio posibilita su superación. Tal es el caso de las actividades agrícolas, donde el riesgo de miseria casi duplica el riesgo que tienen como promedio las ocupadas. El riesgo es mayor en las actividades no agrícolas de baja productividad, como por ejemplo, las de autoempleo o microempresas de subsistencia y los servicios domésticos. La inserción en los otros sectores (pequeña, mediana, grande empresa y el sector público), se asocia con riesgos de pauperismo muy bajos (3% y 6% entre las mujeres y hombres, respectivamente). (Ver cuadro 25).

CUADRO 25; Incidencia y distribución de la pobreza según condición y sector de actividad. 1998 (cifras relativas).				
CONDICIÓN Y SECTOR DE ACTIVIDAD	INCIDENCIA DE LA POBREZA		DISTRIBUCIÓN DE LOS POBRES	
	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES
CONDICIÓN DE ACTIVIDAD Y RELACIÓN CON EL JEFE:				
Población edad de trabajar	21	18	100	100
Inactivos	25	26	80	35
Desocupados	31	42	04	07
Ocupados ^a	10	15	16	58
Jefes del hogar	26	18	100	100
Inactivos	32	30	63	21
Desocupados	44	48	04	03
Ocupados	18	16	33	77
No jefes del hogar	20	19	100	100
Inactivos	24	25	83	51
Desocupados	30	41	04	12
Ocupados	08	12	12	36
SECTOR DE ACTIVIDAD:				
Población ocupada	10	15	100	100
Sector Agrícola	19	28	12	54
Sector Baja Productividad	16	15	71	28
Microempresa	10	15	12	13
Autoempleo	15	17	27	15
Servicio Doméstico	24	12	32	0
Resto de los sectores	03	06	16	17
S.N.B.I.	-	-	01	01

S.N.B.I.: Sector No Bien Identificado. Fuente: PROMICRO/OIT, 2000 (Tabulados especiales del INEC).

Sin embargo, y con respecto a lo anterior, la verdadera pobreza de las mujeres, específicamente de las ubicadas en las zonas rurales, es su exclusión y/o baja participación en los beneficios del desarrollo económico y social, tales como el acceso a la tierra, la capacitación, la asistencia técnica, el respeto por su integridad física y mental, y el propio financiamiento.

2.5.3. Participación de la mujer en la fuerza de trabajo

La participación de la mujer en la fuerza de trabajo ha venido incrementándose en forma sistemática en las últimas décadas. Factores, tales como la incorporación de la mujer al sistema educativo formal; alta concentración de la población en la zona urbana; apertura de nuevos sectores productivos, entre otros, explican dicho fenómeno.

Según estadísticas oficiales de la Encuesta de Hogares (INEC, 2001), 416.083 mujeres se encontraban incorporadas al mercado de trabajo en el año 2000 y 30.773 mujeres como desocupadas en la fuerza de trabajo (los cesantes o aquellos que buscan trabajo por primera vez). Ellas representan el 31,6% de la fuerza de trabajo total del país y el 31,5% de las mujeres en edad de trabajar. Un 6,9% sufre desempleo, lo que significa una tasa de desempleo abierto superior a la de los hombres (4,4%).

En zonas rurales, la fuerza de trabajo femenina representa solo un 25,7%, mientras que los hombres un 72,8%. La tasa de desempleo abierto es de un 7,5% para mujeres y un 4,1% para hombres. La población inactiva de las mujeres representa un 66% de la población total de mujeres, en edad de trabajar. En esa categoría se incluye, principalmente, a las personas en oficios de hogar, es decir, personas que no pertenecen a la fuerza de trabajo.

Según el último censo realizado, de las 446.856 mujeres en la fuerza de trabajo, el 70,9% son ocupados plenos, 9,5% subempleados visibles, 7,3% subempleados invisibles, 5,4% en condición de empleo ignorado y el 6,9% en condición de desocupadas.

La tasa de subutilización total (que suma las tasas de subempleo visible, subempleo invisible y desempleo), alcanzó en el año 2001 el 13,7%; de este porcentaje, el mayor peso recae en la tasa de desempleo, pues el subempleo visible fue de 4,3%, en tanto que el subempleo invisible un 3,3%. Con respecto a la diferencia entre las tasas de participación y desempleo de mujeres y hombres, el 38,6% y 7,6%, respectivamente, para las mujeres y el 73,7% y 5,2% para los hombres. En la zona rural, la diferencia entre la tasa de desempleo de mujeres y hombres es aún mayor, 9,8% y 5,3%, respectivamente.

Tras lo anterior, debe recordarse, que los indicadores tradicionales tienden a subestimar la tasa de participación de las mujeres. Por ejemplo, para el 2001 se calcula una subestimación de un 6%. De la población total de mujeres ocupadas con ingreso conocido, un 2,5% de ellas trabajan en condiciones de patrono, un 18,0% por cuenta propia y un 79,5% como asalariadas.

Se puede decir que los últimos años se caracterizaron por un deterioro en las condiciones imperantes en cuanto al empleo, dado que las tasas de desempleo y de subutilización total, alcanzaron los niveles más altos del último quinquenio, pese a que creció la tasa de ocupación.

Del análisis de la relación entre empleo y pobreza, se puede observar que la fuerza de trabajo en los hogares más pobres es menor que en los hogares no pobres (1,2 miembros frente a 1,7). Por sectores productivos, los pobres tienen una mayor inserción relativa en el sector primario, que casi en su totalidad corresponde a actividades agropecuarias.

Además, se destaca que el crecimiento acelerado de la participación de la mujer en la fuerza de trabajo, se debe a una creciente incorporación femenina en actividades productivas de carácter informal. Se observa cómo en el caso de los jefes de hogares pobres, aumentó el porcentaje de jefes inactivos. Este aumento en la inactividad está asociado, entre otros, con la jefatura femenina. En los años 2000 y 2001, el porcentaje de hogares pobres con jefatura femenina aumentó considerablemente. Este aumento se ha dado tanto en la zona urbana (de 37,6% en 2000 a 38,6% en 2001), como en la zona rural (de 25,3% a 26,0%, respectivamente).

En Costa Rica existen alrededor de 800.000 mujeres rurales que diariamente trabajan más de 12 horas para asegurar la subsistencia de sus familias. La vida de las mujeres rurales consiste en la combinación cotidiana del trabajo doméstico y el de la esfera productiva, tanto para el autoconsumo como para la comercialización. Según un estudio realizado sobre las mujeres productoras de alimentos en Costa Rica, las labores domésticas puede requerir de 10 horas o más diariamente, que se distribuyen entre todas las mujeres de la unidad. La falta de electricidad y de cañería para agua potable, la distancia para acceder los servicios básicos (centro de salud, escuela, etc.) y las dificultades de transporte, significan una mayor carga de trabajo para la mujer (IICA/BID, 1996a).

A lo anterior se suma la participación de estas en actividades que generan ingresos adicionales, tales como la producción casera para la venta y también su participación en organizaciones o asociaciones gremiales o comunales, así como en proyectos productivos impulsados por ONG's u organizaciones gubernamentales. Esta multiplicidad de funciones y tareas, significa para las mujeres una jornada intensa de trabajo que puede llegar a un promedio de 14 a 16 horas diarias³⁵. Por otra parte, con respecto a la generación de ingresos, algunas estadísticas indican que ellas contribuyen con alrededor del 48% del ingreso familiar en la región.

En el marco de una jornada, las actividades que las mujeres de las economías campesinas llevan a cabo son numerosas y variadas. Aunque socialmente tan solo se reconoce su función en la esfera reproductiva, es decisivo el papel que desempeñan en la producción agropecuaria y en la seguridad alimenticia. Las mujeres se ocupan, entre otras cosas, del cuidado de la huerta y de los animales, siembran, recolectan la cosecha, procesan alimentos, comercializan la producción, cocinan, cuidan y educan a los hijos. Por otro lado, muchas entran a formar parte de la fuerza de trabajo asalariada temporal o permanente en la agricultura comercial o bien, participan como comerciantes o artesanas dentro del sector informal.

³⁵ El resultado de la Encuesta IICA/BID, realizada con mujeres rurales que realizan labores agropecuarias en las regiones de Huetar Norte, Huetar Atlántica y Brunca; detalla que la jornada de trabajo típica de la mujer rural, que desempeña roles productivos, reproductivos y en la comunidad; es de unas 16 horas diarias (aproximadamente 6 horas a labores agrícolas y pecuarias, unas 8 horas en sus tareas domésticas y, el resto de su tiempo, lo divide entre otras actividades (crianza de niños, actividades comunales y religiosas, etc.). (IICA/BID, 1996b).

2.5.4. Perfil general y características específicas de las emprendedoras rurales

UN CAMINO NADA FACIL...

Ana Clara, jefa de hogar, vive en una comunidad rural. Ante la necesidad de resolver las urgencias económicas de su familia, inicia, como forma de subsistencia; su peregrinación por el mercado formal e informal de empleo en el centro urbano más próximo de su comunidad. Pasa por una o varias experiencias no muy positivas. No tiene dónde dejar a sus hijos, por lo que llega a la conclusión de que necesita iniciar un negocio propio. Como sus vecinas de la misma comunidad pasan por una situación muy parecida, ellas deciden juntarse para formar una organización de mujeres. La falta de oferta de empleo, la conveniencia de permanecer cerca de sus hijos pequeños y el aprendizaje acumulado, las llevan a buscar los mecanismos de sobrevivencia. Dentro de sí mismas, buscan las habilidades y destrezas desarrolladas durante la vida de cada una. Utilizan su intuición, creatividad, ingenio, y asumen el riesgo. A través de una donación han recibido 3 máquinas de coser y un curso libre en el INA. La producción se realiza en la casa de una de ellas, donde producen ropas para niños. Posteriormente, venden sus productos a las vecinas de la comunidad y de las otras comunidades cercas; pero muy pronto se terminan las clientes. Por falta de materiales y tiempo disponible, la cantidad producida es baja. Tampoco, existe transporte propio para venderlas en los centros urbanos más cercas. Así Ana Clara y sus compañeras en el grupo inician un camino nada fácil.

Una Mujer Rural

Fuente: Entrevistas, febrero/marzo 2003.

Generalmente, y según la historia contada, las mujeres rurales enfrentan diversos problemas socioeconómicos, que son: situación económica precaria; ausencia del apoyo de la pareja; número elevado de hijos dependientes; barreras para trabajar en el mercado formal; largas distancias que deben recorrer; salarios muy bajos en el mercado de trabajo; no tener quién cuide de los niños e intensificación de la doble jornada, entre otros.

A pesar de estas condiciones, se ven forzadas a buscar un espacio laboral, en el cual el desarrollo de un proyecto productivo para el grupo es la respuesta más lograda. En su mayoría, desarrollan una actividad de subsistencia o de baja acumulación, con una tecnología doméstica de poca complejidad y un proceso productivo con fuertes elementos artesanales, pues se desarrolla casi siempre, dentro de la propia vivienda. El mercado que cubre, se restringe muchas veces al vecindario o región donde se lleva a cabo la actividad productiva.

Los grupos de mujeres surgieron de forma acelerada, principalmente, al principio de los 80`s, apoyados por instituciones gubernamentales como el IDA, MAG, INA, y con el respaldo de algunas ONG`s, tales como el COF y Asociación ANDAR. El acelerado crecimiento coincide con la época en que los efectos de la crisis económica y el desempleo se hicieron sentir más fuerte.

Un estudio realizado por INAMU e IICA (2001), permitió identificar y visualizar 400 grupos de mujeres generadoras de ingresos, de los cuales un 50% está concentrado en las provincias de Alajuela y San José. Ambas zonas reportan también el mayor número de habitantes. En el caso de la RHN, existen aproximadamente 60 grupos identificados, los cuales están distribuidos en los siguientes cantones:

CUADRO 26: Número de grupos de mujeres identificados, por cantón del la RHN y actividad económica.

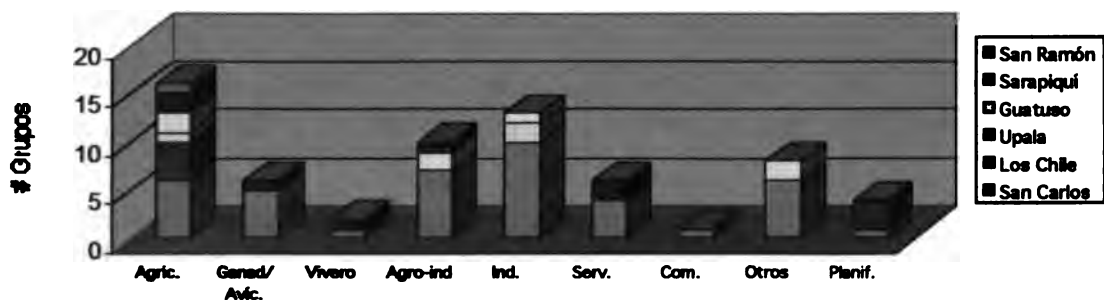
Cantón	No. de Grupos	%		Actividades Económicas							
				Ganadería/ Granja Avícola	Vivero Forestal	Agro- industria	Industria	Servicio	Comerc.	Otros	Planif.1/
San Carlos	36	60,0	6	5	1	7	10	4	1	6	1
Los Chiles	7	11,5	4	-	-	-	-	-	-	-	3
Upala	3	5,0	1	-	-	-	2	-	-	-	-
Guatuso	7	11,5	2	-	-	2	1	-	-	2	-
Sarapiquí	6	10,0	2	1	1	1	-	2	-	-	-
San Ramón	1	2,0	1	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	60	100,00	16	6	2	10	13	6	1	8	4

1/ Proyectos en fase de planificación.

Fuente: INAMU/IICA, 2001.

Gráfico 2.

Número de grupos de mujeres, por cantón y actividad económica, RHN.

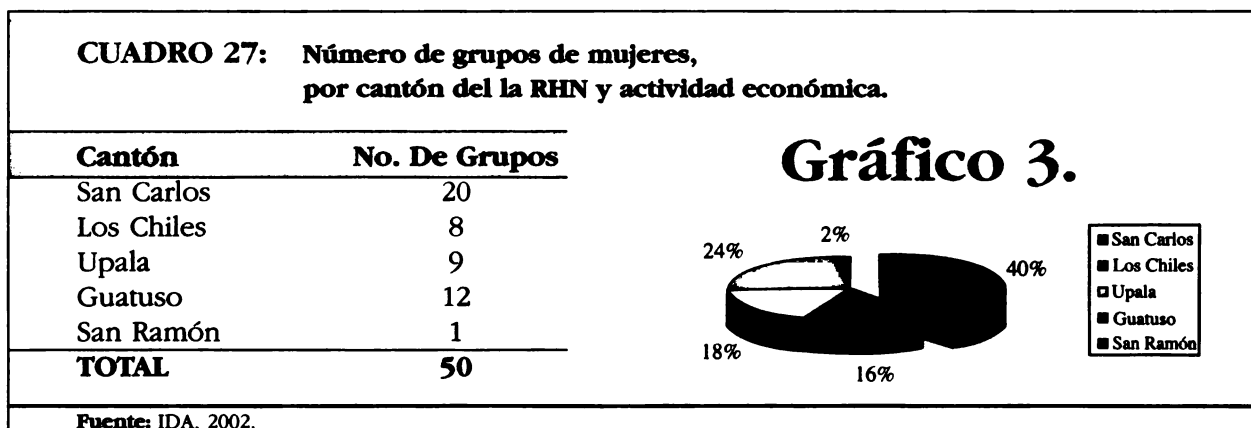


Fuente: INAMU/IICA, 2001.

Según el cuadro 26, un 60% de los grupos de mujeres identificados está ubicado en el cantón San Carlos; los cantones de Los Chiles, Guatuso y Sarapiquí, representan el 11,5%, 11,5% y 10,0%, respectivamente.

Las mujeres microempresarias de la RHN, por lo general, se encuentran concentradas en la rama de la agricultura (cultivos de plantas raíces, tubérculos, plantas medicinales, granos básicos, yuca, plátanos, etc.) y en las actividades manufactureras tradicionales (costura, panadería, manualidades, artesanía, etc.). La agroindustria, incluye actividades tales como tostadora de plátano, empaqueo de raíces y tubérculos, mermeladas y encurtidos.

Según la lista de grupos de mujeres promovidas por el IDA, se pueden identificar 50 grupos en la RHN (cuadro 27).



De acuerdo con los datos anteriores, las cifras difieren entre las diferentes fuentes. Sin embargo, se puede notar que una gran mayoría de los grupos de mujeres se ubican en los asentamientos del IDA, con la asistencia de las oficinas subregionales de la misma en Ciudad Quesada, Guatuso, Upala y Santa Rosa de Pocosol.

Según las ubicaciones de los grupos femeninos, se pueden identificar las siguientes subregiones de concentración:

- El cordón fronterizo, el norte de Upala, Los Chiles y San Carlos.
- La parte central, como Guatuso y la parte central de San Carlos (ej.: Bijagua, San Rafael de Guatuso, Buenavista, San Jorge, Paraíso de San Carlos, Santa Rosa de Pocosol).
- Zona sur de San Carlos (Fortuna, Aguas Zarcas, Pital, Venecia, San Rafael de San Carlos).

Para el presente estudio, fueron visitados 8 grupos de mujeres, de los cuales 3 se ubican en el cordón fronterizo de Upala, 3 en la parte central, cercana a Santa Rosa de Pocosol de Los Chiles,

y 2 grupos en la zona sur de la RHN (Pital y Santa Clara de San Carlos). A continuación, se presentan las consideraciones generales de las visitas realizadas a los grupos de mujeres de las regiones antes mencionadas.

Tipo y tamaño de grupos de mujeres, y tenencia de la tierra

- La mayoría de los grupos son asociaciones fundadas bajo la Ley 218 (Ley de Asociaciones) y no existen grupos constituidos bajo la figura de tipo mercantil o comercial. Lo anterior implica una limitada capacidad para asumir acciones o actitudes de índole meramente lucrativas, por la propia naturaleza de conformarse como organizaciones sin fines de lucro (se genera entonces una acepción equivocada del carácter de rentabilidad, en el buen sentido de la palabra, entendida esta como una relación costo/beneficio o costo efectividad positiva, que les permita desarrollo, crecimiento y sostenibilidad, con posibilidades de expansión y creación de ofertas exportables).
En otras palabras, el hecho de constituirse como asociaciones les envía un mensaje a su interior de que no deben ser rentables, cuando por lo contrario, clama, porque se desarrollen con enfoques empresariales sostenibles. El ser asociaciones no les inhibe de acceder a los programas de incentivos a la micro producción, promovidos por las esferas oficiales, máxime si se considera que los objetivos de la Ley 218 no les imposibilita emprender acciones que generen ingresos para su propio desarrollo y crecimiento.
- Con base en los criterios del Sector Agropecuario, para categorizar a las organizaciones de productores, se define el tamaño del grupo según su número de integrantes. Así, la clasificación es: micro (menos de 10 personas), pequeño (de 10 a menos de 20 personas), mediano (de 20 a menos de 50 personas) y grande (más de 50 personas). Según las visitas realizadas e información recibida por el IDA, la gran mayoría de las mujeres pertenecen a micro y pequeños grupos, con menos de 20 integrantes.
- Se puede notar que todos los grupos encuestados y ubicados en los asentamientos del IDA, poseen terreno propio para desarrollar sus actividades, ya sea un local donde elaborar sus productos o tierra donde sembrar y criar animales. Sin embargo, el tamaño del terreno otorgado para el uso común de los propios grupos de mujeres, es en su mayoría muy pequeño. Este es el caso de la asociación de mujeres de "Las Nubes" de Los Chiles, donde el espacio físico otorgado al grupo es nada más que 50m²; allí se ubica la propia sala comunal, donde se reúnen y hacen actividades de costura, así como un pequeño lote para cultivo de frijoles.

Característica de ubicación e infraestructura

- La mayoría de las organizaciones de mujeres visitadas, son promovidas por el IDA de Upala, Los Chiles, Santa Rosa de Pocosol o Ciudad Quesada, dependiendo de la ubicación del asentamiento.
- Los asentamientos del IDA se caracterizan por ser en general tierras de baja productividad, donde las parcelas de los mismos se encuentran de una forma dispersa, muchas veces accesibles solamente por vías en mal estado y aisladas de los centros poblados. Lo anterior dificulta la participación de las mujeres en reuniones de diferentes comunidades; como por ejemplo, las que asisten a misa, lo que hace que muchas veces se reúnan esporádicamente.

- El mal estado de las carreteras en la zona afecta la eficiencia en el comercio y el intercambio entre las comunidades; además, la carencia o calidad de las líneas telefónicas dificulta la comunicación.
- Las viviendas de los asentamientos del IDA, principalmente en el cordón fronterizo, son en general precarias, donde no todas las parcelas poseen electricidad y agua de cañería. En el caso de Quebrada Grande (Pital), las viviendas y la infraestructura son mejores.

Aspectos socioculturales y nivel educativo

- Existe una fuerte presencia de migrantes nicaragüenses en la zona norte y central de la RHN, que han establecido su residencia permanente en Costa Rica.
- Por razones históricas, culturales y étnicas, las poblaciones del cordón fronterizo han desarrollado una intensa relación económica, productiva y comercial binacional.
- Las mujeres nicaragüenses sufren muchas veces una doble discriminación, por ser mujeres y por su nacionalidad. Además, la situación de indocumentación o irregularidad, en algunos casos, origina obstáculos graves. Bajo estas condiciones, se les paga muy poco y pueden ser despedidas fácilmente (ej.: las empleadas domésticas, en general, no ganan más de \$25.000 mensuales).
- Por tal motivo, ha aumentado considerablemente el número de grupos de mujeres, luchando y buscando actividades de trabajo independientes.
- Los centros educativos se encuentran a distancias considerables de los asentamientos.
- La mayoría de las mujeres rurales no han completado la educación primaria y solo una minoría posee secundaria completa. El nivel educacional de las mismas en el sur de la RHN, es más elevado.
- El tiempo utilizado por las mujeres para cumplir con sus obligaciones familiares y productivas, denotan largas jornadas de trabajo.
- Existe una alta incidencia de prácticas machistas, inclusive violencia doméstica (física y psicológica). La violencia física es más clara y evidente, pero la violencia psicológica y cotidiana (en el trabajo, en el poder de decisión, la doble o triple jornada, etc.), es tan importante como la primera, ya que afecta a todas las mujeres de todas las edades y de todas las clases sociales.
- El número de mujeres jefas de hogar es relativamente alto y solo en pocos casos reciben pensión, debido al problema de “no-ubicación” (desaparición) del esposo.

Aspectos económicos y de producción

- El desarrollo de la zona norte y central se limita al sector agropecuario y a las plantas de procesamiento de los productos agrícolas y ganaderos locales. Existencia de polos de agro-exportación a través de instalaciones de transnacionales dedicadas a la producción, empaque y exportación de tubérculos y frutas. En la zona sur se desarrollan también actividades turísticas (ej.: artesanía) y criadero de Tilapia.
- El ingreso promedio de las familias rurales en la RHN, está por debajo de un tercio del promedio nacional.
- El nivel de desempleo es aproximadamente tres veces más alto que el nacional (influyen las variables de sexo, jefatura de hogar y el nivel de escolaridad).

- Solo un 25% de las mujeres trabaja fuera de la casa en forma remunerada y una gran mayoría de las que no tienen trabajo remunerado, ayudan, y a menudo, sustituyen a los maridos en el campo; principalmente cuando este tiene que recurrir al jornaleo o trabajo asalariado, como medio para mejorar su nivel de ingreso. Esto se da entre cosechas, para disminuir el efecto provocado por la oscilación de precios. Este trabajo es realizado por los hombres ya que implica ausentarse de la parcela.
- Sin embargo, la mayoría de los grupos de mujeres son organizaciones débiles y mal estructuradas, esto es debido también al machismo, ya que los hombres suelen impedir que las mujeres asistan y participen de reuniones comunitarias o que desarrollen sus habilidades. Además, los lazos entre las asociadas pueden ser más frágiles, cuando el objetivo de su constitución es solamente de tipo económico y no social.
- Las actividades principales de los grupos de mujeres se establecen con base en las capacidades disponibles y se desarrollan tanto en torno a la esfera doméstica (alimentos: conservas, mermeladas, repostería y pan; confección de prendas; tejido a máquina; bordado; etc.), como a partir de las oportunidades de capacitación y apoyo que presentaron las diferentes instancias de respaldo (ej. cultivo agrícola, creación de ganado, artesanía y producción de Tilapia).
- Además, orientan su decisión sobre qué producir de acuerdo con factores como el precio que tuvo el producto el año anterior, sin conocer cuáles son las tendencias en cuanto a la oferta y la demanda del producto, nuevas normas de calidad u otra información que las permita orientar mejor su decisión.
- En la mayoría de los casos, la producción se realiza en el hogar, por lo general en los mismos recintos en que se ejecutan otras actividades domésticas y donde cuidan de sus hijos. Casi siempre, el establecimiento ubicado dentro de la propia casa es pequeño, poco ventilado e iluminado, con escasa o ninguna medida de seguridad.
- La tecnología utilizada es sencilla, apoyada en el espacio, el mobiliario y el equipo del hogar como máquina de coser, utensilios de cocina, mesas y mostradores, etc.
- Suelen concentrarse en los sectores más tradicionales y menos rentables: la producción abarca una gama bastante reducida de bienes de consumo (prendas de vestir, productos tejidos, alimentos procesados) y artesanías. En la mayoría de los casos, estos sectores están relacionados con las tareas tradicionalmente efectuadas por mujeres. La literatura y la evidencia en manos de algunas ONG`s, muestran que esas actividades presentan altos niveles de competencia, bajas tasas de crecimiento y menor potencial de acumulación.
- Generalmente la actividad económica se lleva a cabo sin abandonar los quehaceres domésticos, por lo que las mujeres no pueden dedicarle una atención continua. La carga de trabajo total es considerable y dedican menos horas en su empresa que los hombres.
- La actividad ganadera es especialmente recomendable para las mujeres jefas de hogar, porque requiere menos tiempo y menos apoyo extra-familiar que las actividades agrícolas. En el caso de la asociación "Los Claveles", las mujeres han mostrado una alta aceptación e identificación con el proyecto, principalmente, por tratarse de ganado de doble propósito, que permite la interacción entre las esferas doméstica de la familia y productiva del proyecto. Mientras ellas dedican su esfuerzo al desarrollo de este, mejoran la dieta diaria de su familia.

- La división entre el negocio y el hogar no es siempre muy clara, ya sea en lo que se refiere a la asignación de tiempo o a los flujos financieros (la reinversión a menudo está sujeta a la previa satisfacción de las necesidades básicas de la familia).
- Dependen en gran medida de los trabajadores de la propia familia (remunerados o no remunerados).
- Más mujeres que hombres, llevan algún tipo de registro sobre sus operaciones, aunque la mayoría los hace de manera personal. Esto refleja un mayor orden y control de sus negocios, aunque con niveles de tecnificación más bajos.
- Las actividades agroindustriales o agro-artesanales, de transformación de alimentos o fabricación de productos de cuidado del cuerpo, por ejemplo, representan un mayor valor agregado y son atractivas para las mujeres. Además, son a menudo promovidas por capacitaciones gratuitas que se les ofrecen, con el fin de ayudarles a mejorar sus ingresos. Sin embargo, son actividades que suelen requerir un permiso del Ministerio de Salud en particular, que parece representar una barrera muy fuerte. Las mujeres carecen de la información y la capacitación necesarias para obtener dicho permiso, incluso, construyen la infraestructura sin conocer los requisitos básicos, o se enfrentan a lo que les parece una inversión demasiado grande para continuar con la actividad.
- Estos permisos significan, además, un obstáculo para obtener crédito, al ser uno de los requisitos naturalmente exigidos por las instituciones financieras.

Experiencias de comercialización

- El conocimiento de mercado es mínimo y las estrategias y mecanismos de mercado son básicos. Generalmente, la comercialización es en la localidad o se limita a los linderos o cercanía de la producción (como ocurre con frecuencia con los productos agrícolas y avícolas) o está destinada a los mercados del turismo y la exportación (como suele suceder con los artículos de artesanía y mariposarios).
- Dependiendo del entorno, de la infraestructura y de los servicios de transporte; las mujeres pueden comercializar directamente su producción, pero en la mayoría de los casos recurren a intermediarios. Estos pueden ser locales, tales como el pulpero del lugar, o externos, que entran a la zona a comprar directamente la producción³⁶.
- El medio de transporte no existe o es el familiar y no cuentan con los medios de comunicación mínima, tales como teléfono y fax para hacer negocios y contactos directos con sus compradores.
- Cuando las mujeres no pueden comercializar su propia producción, ellas pierden el control de sus ingresos. Ahora bien, las que realizan actividades comerciales, controlan los ingresos resultantes de sus negocios, con más probabilidad.
- Los grupos de mujeres casi no se benefician del Centro de Abastecimiento y Comercialización Regional de la Zona Norte, por diferentes razones, tales como: falta de información, baja producción, calidad no estándar, etc.

³⁶ Los datos de la encuesta realizada a nivel nacional, demuestran que la gran mayoría de las mujeres rurales entrevistadas dependen de los intermediarios y una minoría lleva a cabo sus ventas a través del CNP, en ferias del agricultor o centros agrícolas cantonales (CACs) o a las plantas procesadoras; las cuales ofrecen el servicio de compra y cosecha por medio de cuadrillas de peones. Además, se concluye también que las mujeres rurales, en general, prefieren participar en los procesos de comercialización que no impliquen mayor desplazamiento de su finca (cría y venta de gallinas, cerdos, etc.). (IICA/BID, 1996b).

Percepción y opiniones sobre los servicios de capacitación

- En los casos visitados, la capacitación recibida no responde tanto a necesidades de un proyecto que ellas estén planteando, sino más bien, representa, al menos muy frecuentemente, el aporte externo a partir del cual se desarrolla la propuesta productiva de las mujeres.
- Las instituciones encargadas de brindar capacitación a los grupos de mujeres visitados son, según secuencia de importancia: INA, IMAS, Sede Regional del ITCR en Santa Clara, URCOZÓN y CEDECO. Por tratarse en general de una población meta del IMAS, resulta ser una institución muy señalada.
- La asistencia técnica y capacitación brindada por el MAG, CNP e IDA, se realiza principalmente a través de charlas y visitas a la comunidad o finca.
- La gran mayoría de las destinatarias se instruyeron en temas relacionados con Gestión Empresarial (contabilidad y finanzas) y técnica. Solo una minoría ha recibido capacitación en temas relacionados con formación humana, autoestima, perspectiva de género, etc.
- Algunas féminas recibieron capacitación a través el Programa Jefas de Hogar (participación del INA, IMAS, Asignaciones Familiares y ONG`s), constituido por tres componentes: formación en género, formación técnica y empresarial y la ayuda económica recibida.
- No existe una instancia que de monitoreo o que establezca mecanismos de seguimiento a los programas de capacitación; lo que impide conocer el impacto real y los beneficios que los grupos reciben como consecuencia de esta.
- Es importante que la beneficiaria directa de la capacitación no sea siempre la líder del grupo. La alta concentración de la información y de las decisiones en la persona líder, puede ser uno de los obstáculos para el desarrollo del grupo como tal y por supuesto, de las demás integrantes.
- En general, los grupos de mujeres visitadas desconocen el medio ambiente económico-financiero y el mercado, así como la existencia de entidades y programas que promueven las actividades que realizan.
- Durante el taller “Microcréditos y Microempresarias Rurales”, realizado el 4 de marzo del 2003, en el marco de esta consultoría; las mujeres productoras citaron las siguientes necesidades de capacitación, las cuales se presentan en el cuadro 28. Se puede observar, que las habilidades de las (potenciales y actuales) microempresarias, requieren reforzarse en múltiples temas, tanto en cuanto al fortalecimiento y manejo de relaciones y funciones dentro del grupo; como en lo relacionado al manejo gerencial y financiero de proyectos productivos.

En particular, el mercadeo y la comercialización son temas que requieren considerarse, pero también computación y el manejo de desechos. Asimismo, los de autoestima, género, negociación y toma de decisiones, como elementos para reforzar la calidad y estima personal, son considerados de importancia por las mujeres mismas.

CUADRO 28: Necesidades de capacitación a grupos de mujeres rurales de la RHN.	
A nivel personal:	
1	Estrategias de negociación y toma de decisiones.
2	Autoestima, para valorarnos como individuo y nuestro trabajo.
3	Género, para concienciar a la familia, ya que por el machismo existe poco apoyo.
Planificación y ejecución del proyecto productivo:	
4	Elaborar perfiles de proyectos para pedir financiamiento.
5	Cómo presentar un proyecto para que no sea rechazado.
6	Saber evaluar si una iniciativa es viable.
7	Cómo manejar un proyecto que genere pocos gastos económicos, para aumentar ganancias.
8	Administración de empresa, para que el grupo sepa manejar mejor y sacarlos adelante.
9	Visión empresarial, para saber qué queremos a corto, mediano y largo plazo.
10	Contabilidad, con el fin de conocer y poder manejar correctamente el proyecto.
Comercialización:	
11	Aprender a mercadear.
12	Cómo vender el producto a mejor precio.
13	Comercialización y mercadeo; saber cómo el cliente quiere el producto, a qué precio. Control de la calidad, valor agregado.
14	Mercadeo para conocer los diferentes precios en el mercado de la competencia.
Información institucional:	
15	Información institucional para saber a quién acudir en diferentes etapas del proyecto.
Organización del grupo:	
16	Cómo organizarse en las tareas y distribuir el trabajo en forma equitativa.
17	Relaciones humanas para mejorar la convivencia entre las compañeras.
18	Relaciones humanas para un mejor entendimiento dentro del grupo.
Informática:	
19	Computación e Internet.
20	Computación, para llevar el control sobre todo lo que es el proyecto.
21	Computación, para no recargar a una sola persona los trabajos administrativos.
Cursos en temas específicos:	
22	Inglés para comunicarse con turistas.
23	Reciclaje para ayudar con el orden de la basura en la comunidad.
24	Reciclaje para aprovechar desechos en la comunidad (escuela, colegio).
25	Hacer artesanías y pintura en tela para el turismo.
26	Abonos orgánicos para aprovechar los desechos y evitar químicos.
Fuente: Taller "Microcréditos y Microempresarias Rurales", Cd. Quesada, 4 de marzo del 2003.	

Percepción y opiniones sobre los servicios financieros

- Muy pocos grupos de mujeres cuentan con experiencias de crédito, y en el área de financiamiento se limita a donaciones de instituciones públicas o privadas (en efectivo o en especie), y/o recursos propios (ahorros personales o familiares).
- Una práctica de "préstamo" muy utilizado por los miembros comunales es la de "fiar", principalmente, en el caso de los pulperos, que "fian" las pequeñas compras diarias de las familias, o los intermediarios que "fian" los insumos para la producción. Las deudas se pagan normalmente hasta la época de cosecha.

- Es una minoría la que utiliza el crédito o acude al sistema bancario nacional como forma de financiar sus actividades.
- La inseguridad acerca del trabajo que realizan, las excluye en general de la posibilidad de acceder a un crédito, por el temor de no poder pagarlo.
- Los pocos grupos de mujeres que han recibido crédito, lo hizo en montos menores y destinados más a capital de trabajo que de crecimiento.
- Los principales obstáculos que facilitan el acceso a fuentes financieras son: falta de información sobre entidades financieras; ausencia de un perfil claro de un proyecto productivo, se sienten aisladas tanto geográficamente como también a nivel de comunicación e intercambio de ideas con otros grupos; requisitos muy elevados; carencia de garantías adecuadas; altas tasas de interés y temor de no poder pagar el préstamo, entre otras.
- Para las mujeres que han recibido financiamiento, los intereses no son la principal variable en la selección de la entidad financiera; pero sí, los plazos de las cuotas.
- Según el resultado del análisis del taller interinstitucional, llevado a cabo el 4 de marzo de 2003, en Cd. Quesada; se muestran en el cuadro 29 los microemprendimientos donde las mujeres, como microempresarias, estarían solicitando o necesitando más financiamiento:

CUADRO 29: Tipo de microempresarias rurales y demanda de crédito.

1. Agricultura:	4. Industria:
Plantas medicinales, ornamentales	Confección de Ropa
Viveros	Panadería
Agrícola (ej. raíces y tubérculos, plátano, yuca, granos básicos)	Repostería
	Maquila de ropa
2. Ganadería y Avícola:	5. Turismo:
Vacuno	Artesanía (pintura, artesanías indígenas, otras manualidades)
Tilapia	Mariposarios
Cabras, Granja avícola	Zoocriaderos
3. Comercio:	6. Servicios:
Venta de ropa ("polaquear")	Limpieza
Pulpería	"Catering service"
Sodas	
Tiendas	7. Agroindustria
Fuente: Taller Interinstitucional "Microcréditos y Microempresarias Rurales", Cd. Quesada, marzo 2003.	

- Adicionalmente al crédito y la capacitación, los grupos de mujeres visitados consideran importantes otras formas de apoyo, que deben en forma integral, contribuir al buen desarrollo del proyecto productivo. Las otras formas de respaldo son:
 - a. Fortalecimiento de la organización e integración del grupo, con el fin de manejar y solucionar problemas comunes; la comercialización del producto, la disponibilidad de tiempo de las mujeres, el cuidado de los niños, etc.

- b. Apoyo en las negociaciones y comercialización del producto.
- c. Centros y redes de distribución y comercialización de los productos para eliminar los intermediarios.
- d. Mejoramiento de la infraestructura y comunicación, principalmente en el caso de los asentamientos del IDA.
- e. Sistemas de información al servicio de la producción y comercialización.
- f. Sistemas de información de organizaciones de apoyo en diferentes áreas.

De lo anterior, se puede notar que existe una gran preocupación con respecto a las actividades de comercialización y distribución de sus productos.

Se debe resaltar que las actividades económicas, manejadas por mujeres, no pueden ser consideradas aisladamente del entorno económico y sociocultural en que se desenvuelven. Este ambiente puede ser propicio o no para el fomento del empresariado femenino. Los valores sociales, tales como la subestimación de la función económica de las mujeres, la existencia de estereotipos en cuanto a las funciones propias de cada sexo, el acceso limitado de ellas a ciertos tipos de formación profesional, las políticas o la legislación; son factores que influyen en cierta medida en las condiciones de creación, supervivencia y desarrollo de los proyectos femeninos.

Estas características, distintivas de los proyectos productivos de las mujeres, tienen básicamente dos efectos en la demanda de servicios financieros: por un lado, implican la necesidad de montos menores de financiamiento y destinados más a capital de trabajo que a crecimiento. Las principales dificultades que las asociadas señalan haber tenido y/o todavía tienen, son los problemas financieros, seguidas por la falta de apoyo, asesoría técnica y capacitación por parte de las instituciones del gobierno.

Sin embargo, la mayor debilidad encontrada en los grupos de mujeres visitados es la propia estructura organizativa. En su mayoría, se encuentran organizaciones débilmente estructuradas e integradas, con una alta rotación y reducción de personal, con divisiones en el seno del grupo en cuanto a las actividades productivas, y en algunos casos, se encontró un tipo de liderazgo autocrático y paternalista por parte de la líder comunal; lo que dificulta el desarrollo equitativo entre las asociadas del grupo. Además, se trata muchas veces de grupos informales, reunidos en torno a necesidades prácticas de género y sin una demanda clara en relación con el acceso a los recursos productivos.

2.6. LA BRECHA ENTRE LA OFERTA Y DEMANDA DE MICROCRÉDITOS: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A pesar de la liberación de los mercados financieros, existe actualmente una importante brecha entre la demanda y la oferta de financiamiento a las micro y pequeñas empresas, especialmente a las microempresarias de las zonas rurales. Seguidamente, se presentan las principales conclusiones y recomendaciones, con base en el análisis de los factores más sobresalientes, que dificultan la convergencia mutua entre las aspiraciones y necesidades de los grupos de mujeres y los intereses y móviles de las entidades crediticias; tanto en Costa Rica (sección 2.6.1.) como a nivel de la RHN (sección 2.6.2.).

ESQUEMA 3: Conclusión resumida sobre la Brecha entre Oferta y Demanda de Microfinanciamiento para mujeres rurales.

OFERTA		DEMANDA
<p>1. ENTIDADES CREDITICIAS NO SE ESFUERZAN POR LLEGAR A (POTENCIALES) MICROEMPRENDEDORAS RURALES</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Orientación Urbana y a Área Metropolitana b. Perfil clientela: actividades agropecuarias tradicionales; poco interés por empresas grupales c. Preocupación creciente por rentabilidad de la cartera, menos por impacto y cobertura, y capacitación / asistencia técnica d. Ausencia de enfoque de género en mayoría de las IMF's <p>2. INADECUADAS CONDICIONES CREDITICIAS</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Exigencia de garantías reales b. Montos mínimos elevados c. Condiciones de pago a corto plazo <p>3. DESCONOCIMIENTO SOBRE GRUPOS DE MUJERES EMPRENDEDORAS RURALES</p> <p>4. DESCOORDINACIÓN INSTITUCIONAL REGIONAL QUE HACE INEFICIENTE EL APOYO (CAPACITACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA, FONDOS) A GRUPOS DE MUJERES</p>	<p>➔ ➜</p> <p>BRECHA</p> <p>↓</p> <p>↓</p> <p>↓</p> <p>↓</p>	<p>1. CONDICIONES DE LAS MUJERES RURALES</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Debilidad en aspectos organizacionales como grupo productivo b. Vulnerabilidad e inseguridad ante riesgos por deudas crediticias y ante falta de conocimientos empresariales c. Poca capacidad de formular proyectos viables (orientados al mercado) y rentables (proyección costos, precios) d. Limitantes de tiempo y permiso (obligaciones familiares / actitud marido) e. Baja autoestima aunado a falta de estímulos en el entorno social f. Falta de garantías reales y poca posibilidad de acceder a garantías fuduciarias <p>2. NECESIDADES ESPECÍFICAS DE LAS MUJERES NO ATENDIDAS POR LAS IMF'S</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Montos bajos: pagos en la comunidad b. A mediano plazo para permitir arranque lento de la empresa c. Manejo grupal del crédito (inc. garantía solidaria y/o de bienes muebles) d. Capacitación orientada a la demanda e. Actividades no tradicionales f. Facilitar alianzas con organismos de apoyo y entre grupos productivos <p>3. DESCONOCIMIENTO SOBRE PAPEL QUE PUEDEN JUGAR INSTITUCIONES DE APOYO E IMF'S EN LA PROPIA REGIÓN</p>
OBSTÁCULOS AL ACCESO		

2.6.1. Conclusiones y recomendaciones generales

Conclusiones

A continuación, se presentan las conclusiones de acuerdo con cuatro aspectos globales de la oferta y demanda crediticia y servicios complementarios.

Las características de los oferentes:

1. Aunque exista una amplia y diversa oferta de servicios para las micro y pequeñas empresas en Costa Rica, la extensión de las redes de oficinas y su cobertura es aún muy limitada y su acción ha resultado insuficiente y de cierta forma, inapropiada para responder a las demandas y necesidades de la cantidad y diversificación del micro y pequeño sector. Las limitaciones con respecto al crédito rural, no surgen por falta de recursos financieros sino, más bien, por falta de mecanismos apropiados para llevarlos en condiciones de costo razonables, al micro sector productivo.
2. Las ONG's son instituciones pioneras en el mercado de crédito a las microempresas, principalmente en el sector informal. No obstante, la mayoría de estas entidades se mantienen sostenibles y/o con relativo éxito, pues concentran sus esfuerzos en el segmento superior de la microempresa (aquellas con mayor potencial de acumulación y que están más cerca de ser catalogadas como pequeñas) o de la pequeña empresa, predominantemente urbana.
3. Las capacitaciones brindadas a mujeres microempresarias están todavía basadas en la oferta, y no en la demanda. Como consecuencia, las microempresarias reciben capacitación sobre algunos temas específicos, que no necesariamente son los prioritarias para sus emprendimientos. Además, la formación no contempla el hecho de que estas mujeres, principalmente en el medio rural, tienen una falta de preparación escolar que hace que el aprendizaje sobre solo algunos temas específicos, aunque sean de importancia, les deja con un conocimiento sesgado y por ende, difícil de aplicar en su empresa.
4. El entrenamiento ejecutado por organismos y con medios de fondos específicos, sí llega a la población aquí analizada, pero con limitantes para su radio de acción, ya que las personas responsables de la capacitación y asesoría, pueden solamente atender un número reducido de grupos de empresarias. Especialmente, en el caso de los bancos comunales, que dependen de una muy fuerte y constante capacitación y asesoría, a los y las socios de los bancos; su acción se limita necesariamente a la atención a un número reducido de grupos.
5. Bajo las condiciones anteriores, se han desarrollado diferentes prácticas y sistemas de financiamiento rural, donde el aspecto social es analizado dentro de los criterios y la disciplina financiera de la entidad. Tal es el ejemplo de los sistemas financieros autogestionarios locales y la colocación de recursos a través de intermediarios financieros. El financiamiento rural, debe incluir no solo el crédito, sino también otros componentes bursátiles, tales como la movilización del ahorro y los depósitos rurales en lugar de la dependencia del crédito externo.

Las condiciones específicas que rigen en la oferta de créditos:

6. El acceso al crédito formal es todavía muy limitado para las mujeres, principalmente aquellas de las regiones rurales. Esto es producto de las inadecuadas condiciones crediticias, tales como: garantías rígidas, los elevados montos mínimos y el plazo para el repago relativamente

corto. En su mayoría, los reglamentos bancarios, regidos por la restrictiva y poca flexibilidad de las políticas de la SUGEF, aunados a una cultura no enfocada en sectores financieros no tradicionales, convierten a la mujer en sujetos no-crédito. Generalmente, las mujeres rurales carecen de las garantías necesarias, como por ejemplo, la titulación de tierras, que les ha excluido explícita o implícitamente.

7. En el caso de Costa Rica, se ha visto que el problema de las microempresarias rurales no está tanto en el costo del crédito, sino en la falta de acceso a las fuentes de financiamiento formal. Es decir, la microempresaria no necesita de subsidios sino medios que faciliten el efectivo acceso a los fondos para satisfacer sus necesidades de capital de trabajo, principalmente. Además, la rapidez del desembolso y los plazos de repago son factores cruciales, sobre todo para productoras rurales, donde ambos factores deben coincidir con los momentos críticos del ciclo de producción agropecuaria.
8. Las microempresarias en condiciones de pobreza, requieren de créditos asistidos, donde se les da una capacitación integral, que va desde el manejo administrativo-financiero hasta el manejo de conflictos y liderazgo en los grupos productivos. Para las IMF's, este crédito asistido es demasiado caro en sus aspectos operativos, considerando la escasez creciente de créditos subsidiados, por cuya razón han tenido que levantar el perfil de su clientela, para salvaguardar la rentabilidad de sus fondos.

El (des)conocimiento sobre la población rural femenina:

9. A pesar de que a partir de 1990, el Estado costarricense inscribe a nombre de la mujer y del hombre todos los bienes que adjudica y reparte; uno de los obstáculos del acceso de la mujer a la tierra es la no-disponibilidad de estadísticas precisas que reflejen la verdadera contribución de las mujeres a la producción agropecuaria y, a la vez, muestren la necesidad de fortalecerlas con programas efectivos de asignación de tierras y otros recursos. A esto, se debe agregar que, de cierta forma, existe una relativa ausencia de funcionarios del sector agropecuario, sensibles a una perspectiva de género. Hay todavía prejuicios acerca de cómo los funcionarios encargados de recibir las solicitudes perciben el papel de la mujer y cómo enjuician su capacidad para desarrollar proyectos productivos.
10. Aunque existe un crecimiento paulatino de la toma de conciencia sobre la problemática de género y se brindan mayores esfuerzos interinstitucionales y alianzas estratégicas con entidades competentes en la materia; persiste todavía una cultura que condiciona el accionar de la mujer (principalmente de las áreas rurales), hacia condiciones sumisas, de baja autoestima e inseguridad en la toma de decisiones y el temor de asumir ciertos riesgos. Una serie de factores de carácter socio-cultural inhiben esta población a acceder fuentes de crédito, tales como la timidez; el desconocimiento sobre dónde y cómo solicitar crédito; la falta de claridad acerca del proyecto que desea desarrollar; el alejamiento de las entidades crediticias, o que el hombre es el representante de la familia en la demanda de crédito. La barrera de falta de información, tanto de quien necesita como de quien ofrece los recursos financieros, va desde la ausencia de conocimiento sobre alternativas de créditos rurales (tipo de línea, requisitos y procedimientos) hasta el desconocimiento de dónde las entidades financieras pueden encontrar mercado en zonas rurales (características, necesidades y aspiraciones del mercado).
11. El enfoque institucional de apoyo hacia la mujer, es basado mayormente en esquemas que:
 - a. Siguen enfoques de "mujer en el desarrollo" y no de "género en el desarrollo".

- b. Enfatizan la capacitación hacia temas tradicionales sobre “derechos de la mujer”, “violencia” y su “condición de subordinación”; que incorporan en muy poco grado conceptos para el desarrollo.
 - c. No sensibilizan paralelamente al hombre, como contraparte del proceso de desarrollo y de incorporación de la mujer al sector productivo y la toma de decisiones.
 - d. No incorporan el acceso al crédito, insumos, tierra e infraestructura como medio para desarrollo de proyectos productivos.
12. El miedo de las mujeres a endeudarse por medio de un crédito formal, debe ser entendido en el sentido de que: (a) Tienen poca o nula experiencia con el sistema formal, (b) Su condición de pobreza no les permite asumir riesgos que pongan en peligro la sobrevivencia de la unidad familiar. Esto es todavía más cierto en el caso de las mujeres jefas de hogar. Dado lo anterior, es fundamental generar cambios en los patrones culturales y mecanismos institucionales que prevean y aseguren el acceso de la mujer rural a las fuentes financieras, con miras a lograr un desarrollo sostenible que genere empleo, asegure un uso más eficiente de los recursos y contribuya a mejorar las condiciones de vida de los sectores pobres de la sociedad rural.
13. Es importante entender que las estrategias de apoyo a las mujeres, no deben ser bajo el concepto errado de que ellas buscan recrearse o entretenerse, sino de que necesitan fuentes de trabajo y que lo que buscan es mejorar sus ingresos, para lo cual se requiere de la apertura en las IMF's, hacia actividades productivas no tradicionales para las mujeres.

La coordinación interinstitucional:

14. En lo que respecta a los bancos convencionales, se ha venido gestando un proceso de cambio paulatino, principalmente, a través de la diversificación de sus productos crediticios, incrementando su cartera a la pequeña empresa y con marcado interés en penetrar en el populoso mercado de las microempresas y el sector de las mujeres. Este proceso de cambio o de transición, en algunos bancos, ha originado el nacimiento de una banca diferente (de “desarrollo”, llamada por algunos), con mayor compromiso hacia el micro y pequeño sector productivo. Además, con diferentes convenios de colocación de recursos a través de ONG's. La mayor cooperación con ONG's se ha realizado bajo un sistema en el que estas cargan con el costo administrativo del préstamo y las garantías. En el caso extremo, el banco opera como ventanilla. La llamada banca de desarrollo, sin embargo, puede ser considerada como incipiente y todavía poco enfocada hacia el segmento de la mujer rural. A lo anterior, se debe agregar que las políticas de la SUGEF son restrictivas y poco flexibles para el manejo financiero que afecta el microsector productivo.
- Un mayor financiamiento al microsector y, específicamente, a las microempresarias, exige todavía una serie de innovaciones en la tecnología crediticia, en los procedimientos administrativos y en las actitudes de los propios funcionarios de las entidades financieras. Se debe buscar una mayor consolidación del modelo de integración del sector financiero en la canalización de recursos y, consecuentemente, un mayor compromiso con el proceso de expansión de la banca de desarrollo hacia el micro sector productivo y el segmento femenino.
15. A nivel regional, se repite la falta de una mayor coordinación efectiva entre los diversos actores comprometidos con el desarrollo rural, resultando en el desperdicio de escasos recursos institucionales.

Lo anterior se resume de esta manera:

Las acciones y la coordinación institucionales son todavía deficientes, escasas y, en gran cantidad de casos, inadecuadas, porque no responden efectivamente a las necesidades específicas, muchas veces tan diversas, de la demanda y a las exigencias del mercado. La incapacidad de las entidades oferentes para responder de una forma más eficaz a las carencias del mercado, se caracterizan por lo siguiente:

- a. Falta de coordinación en la atención interinstitucional, a nivel nacional y local.
- b. Ausencia de metas compartidas y asesoría sistemática.
- c. Escasa información estadística desagregada por sexo en el sector agropecuario, que dificulta cuantificar el aporte de la mujer en el sector.
- d. Carencia de herramientas, en general con perspectiva de género, orientadas a fortalecer el papel de la mujer como productora.
- e. Preparación insuficiente para atender la demanda, dados los niveles de especialización y diversificación de las microempresarias rurales.
- f. No se hace o no se tiene un reconocimiento claro de la realidad de las microempresarias rurales, de manera que se pueda definir el apoyo en función de los tipos de clientes, según sus necesidades y condiciones y de acuerdo con sus verdaderas posibilidades de desarrollo.
- g. Falta de herramientas y estudios para la evaluación de impactos y procesos de seguimiento de las acciones institucionales.
- h. Acciones institucionales concebidas, diseñadas y desarrolladas, en función a la oferta de recursos existentes y no de la demanda y requerimientos reales.

Recomendaciones

Con base en las conclusiones presentadas arriba, y de acuerdo con el análisis contenido en las secciones anteriores de este capítulo, se recomienda lo siguiente:

1. Es necesario invertir recursos y esfuerzos para diseñar programas continuos, integrales y a largo plazo; que permitan sensibilizar a los miembros de las comunidades, al personal de las ONG`s y a los funcionarios institucionales; sobre el papel productivo de la mujer y la importancia de su participación en el desarrollo rural. Cualquier acción de apoyo debe partir de la cotidiana combinación de tareas, en lo productivo, reproductivo y en la vida cívica y comunal de la mujer. A su vez, debe considerar los múltiples roles que desempeñan las féminas rurales y su disponibilidad de tiempo, principalmente, en el diseño de los programas de capacitación y asistencia técnica. Además, las mujeres no deben ser identificadas solo como "beneficiarias", sino como agentes activas del desarrollo.
2. Las estrategias institucionales tienen que estimular a las mujeres a emprender actividades productivas con potencial de crecimiento y de rentabilidad. Deben crearse oportunidades de negocios no tradicionales y con mayor valor agregado, a través del uso de innovaciones tecnológicas y herramientas más modernas, todo esto, acompañado por capacitación y asesoría técnica permanente y participativa.
3. Las microempresarias en condiciones de pobreza, requieren de créditos asistidos, donde se les da una capacitación integral, que va desde el manejo administrativo-financiero, al

manejo de conflictos y liderazgo en los grupos productivos. Para las IMF's, este crédito asistido es demasiado caro en sus aspectos operativos, considerando la escasez creciente de créditos subsidiados, razón por la cual, han tenido que levantar el perfil de su clientela, para poder salvaguardar la rentabilidad de sus fondos.

4. Considerando este panorama, es necesario definir un modelo de capacitación que: (a) Permite bajar considerablemente los costos de la capacitación para las IMF's, al estimular el autoaprendizaje y por ende, mayores niveles de autonomía por parte de los grupos de microempresarias, y que, (b) permite aumentar el nivel de preparación de estas mujeres de manera que tengan un conocimiento básico de todos los aspectos claves del manejo de una microempresa.

Este nivel facilita, finalmente, que el grupo mismo formule sus necesidades de capacitación, para luego solicitarla a los organismos competentes en su región. Este modelo de autoaprendizaje debe partir de las capacidades propias de las mujeres para dirigir sus sesiones de estudio, con la ayuda de material didáctico específico, que genere menor dependencia de la instrucción formal. Al respecto, dentro de esta misma consultoría, se ha desarrollado un módulo de capacitación, que se basa en los principios de autoaprendizaje y autogestión, para grupos de mujeres microempresarias (Karremans y Robert, 2003).

Lo anterior se resume de esta manera:

La evolución de la actividad crediticia que busca fortalecer y ayudar al sector de las microfinanzas y, en específico a la mujer, debería tomar en consideración algunos aspectos importantes como:

- a. Enfocar integralmente el servicio financiero.
- b. Adecuar la oferta crediticia a la demanda y necesidades reales del sector de microemprendimientos, principalmente el de la mujer rural, lo cual implica un enfoque integral del servicio de microfinanzas, que a su vez incluye el desarrollo de habilidades empresariales por medio de capacitaciones y asistencia técnica.
- c. Incluir la visión o enfoque de género en su gestión.
- d. Definir a la usuaria como "cliente" y no como "beneficiaria" del crédito.
- e. Simplificar, en la medida de lo posible, los formularios y requisitos, la carga de trámites y normativas.
- f. Flexibilizar las garantías, principalmente, cuando se trata de mujeres, que en su mayoría reflejan responsabilidad y honradez en el cumplimiento de sus obligaciones económicas (record de buenas pagadoras).
- g. Establecer una actitud positiva al tratamiento horizontal y uso de lenguaje sencillo.
- h. Salir y visitar las unidades productivas donde se encuentran localizadas, para fortalecer el proceso de seguimiento.
- i. Fomentar el ahorro y la inversión, factores determinantes para garantizar la sostenibilidad financiera.
- j. Propiciar un acercamiento con las organizaciones comunitarias de base, para la administración y/o seguimiento al crédito.

Estos elementos no son del todo suficientes, pero sí puntualizan aspectos importantes que no pueden quedar por fuera de una política integral, en el aspecto crediticio.

2.6.2 Resumen y Conclusiones de la Región Huetar Norte

1. Los problemas principales enfrentados por las mujeres rurales son, entre otros, los factores socio-culturales y problemas intrafamiliares, tales como, la violencia, el machismo, doble jornada de trabajo, así como la falta de oportunidades laborales, el desempleo y la carencia de apoyo institucional en general. Esta situación no ha cambiado sustancialmente de la descrita en un taller regional en el 1984 (Mideplan, 1984).
2. Según el análisis en este estudio, se puede notar que una gran mayoría de los grupos de mujeres productoras de la RHN, se ubican en los asentamientos del IDA. Estos asentamientos se caracterizan por tener una ubicación donde la accesibilidad es en su mayoría solamente por vías en mal estado y distantes de los centros urbanos. Adicionalmente, características tales como el alto nivel de pobreza y bajo desarrollo social y la escases de oportunidades de inserción en el mercado de trabajo; fomentan que las mujeres busquen mecanismos y alternativas de sobrevivencia. Por tal motivo, han aumentado considerablemente el número de grupos de mujeres rurales en la RHN, luchando y buscando fuentes alternativas de trabajo a nivel local, de autoempleo y generación de ingresos propios.
3. Prácticamente, todos los grupos son asociaciones fundadas bajo la Ley 218 (la mayoría de los grupos han recibido apoyo del IDA para su personería jurídica), con limitadas posibilidades de incursionar en actividades más rentables que suponen la expansión del proyecto productivo y la posible creación de ofertas exportables.
4. Las características principales de los grupos de mujeres son, en forma resumida:
 - a. Las actividades principales se establecen con base en las capacidades disponibles y se desarrollan tanto en torno a la esfera doméstica (sobre todo alimentaria y manualidades), como también a partir de las oportunidades de capacitación y apoyo que obtienen a través de las diferentes instancias de apoyo (ej. cultivo agrícola, granjería, creación de ganado y tilapia).
 - b. Suelen concentrarse en sectores más tradicionales y menos rentables, con menor capacidad de acumulación, utilizando una tecnología más sencilla.
 - c. En general, poseen bajo poder de comercialización, donde la venta de los productos se limita a los linderos o cercanía de la producción o recurren a través de intermediarios.
 - d. Con respecto a las características personales, se tratan de mujeres, con un nivel educacional relativamente bajo y con doble o triple jornada de trabajo, que compiten con la dedicación al proyecto.
 - e. Muchos de los grupos de mujeres son organizaciones débiles y mal estructuradas, donde la rotación de miembros y de tipo de actividad es alta.
5. De lo anterior y por el tipo de producción de los grupos de mujeres rurales en la RHN, la demanda de microfinanciamiento se dirige fundamentalmente solo a la búsqueda de capital de trabajo y crédito de subsistencia, con montos menores y menos para efectos de crecimiento. Por ello, como recomendación, se debe evitar el “dirigismo” en el crédito y crear mecanismos de apoyo que ayuden a crear oportunidades de inversión y proyectos más rentables. Mecanismos importantes son, por ejemplo: (a) El desarrollo de la autoestima y la promoción de una mayor participación de la mujer en las actividades comunales y

productivas; (b) Fortalecimiento de las organizaciones de mujeres rurales; (c) La creación de una mentalidad y enfoque de desarrollo empresarial³⁷, que deja claro que la ayuda financiera es un complemento, tiene un costo y no es regalada.

A pesar de la heterogeneidad de las organizaciones de mujeres rurales, su visibilización y fortalecimiento es clave para que, a través de estas, se tienda un puente entre la oferta de servicios de apoyo (financieras, capacitación y asistencia técnica) y las demandas y necesidades de las mujeres rurales. Otro mecanismo importante, que también es una forma de vencer el temor de las mujeres al riesgo, es la gestión de crédito escalonado en términos de montos y plazos crecientes, dependiendo del desarrollo del proyecto, puntualidad y capacidad de pago.

6. El facilitar alianzas estratégicas regionales es una labor importante de apoyo a la comercialización, definición de alternativas productivas, y de intercambio de experiencias y oportunidades entre grupos de productoras. La organización anual de un taller con este fin, donde se analizan las oportunidades y dinámicas regionales (y en relación con el mercado nacional/internacional) es una tarea para un conjunto de organismos y proyectos regionales. Asimismo, objetivo adicional de este taller, debe ser el establecimiento de alianzas entre grupos y de estos con entes financieros, de asistencia técnica, de información y de capacitación. El Programa Zona Económica Especial (P-ZEE), estaría en una excelente posición de tomar esto como una de sus actividades anuales.

7. Los factores que dificultan el acceso de las mujeres rurales a las líneas de crédito ya han sido resumidos en el esquema 3. Por otro lado, en el caso de la RHN en especial, parece que elementos claves son las limitaciones en organización grupal, gestión empresarial y en el desarrollo de perfiles claros de proyectos productivos. Gran parte de los grupos de mujeres no poseen perfiles claros de proyectos, a pesar de la importancia que estos tendrían no solamente como herramienta para guiar los objetivos y la misión del grupo; sino además, como requisito para solicitar crédito o financiamiento.

Es importante el apoyo y la asistencia interinstitucional en las diferentes etapas de un proyecto, desde la identificación hasta la ejecución y monitoreo del logro de los objetivos del mismo. Esto ayudaría a prevenir la mala formulación de los proyectos, la alta rotación de tipos de actividades y consecuentemente, la baja autoestima por parte de las mujeres por no alcanzar sus logros, el temor de acudir a una IMF y arriesgarse con un crédito.

8. Un obstáculo importante, en el acceso de las mujeres rurales a las fuentes financieras, son las garantías reales. Las garantías hipotecarias no son una opción, debido al limitado acceso de las mujeres a la propiedad/tierra; las garantías prendarias resultan muy riesgosas en el caso de crédito para actividades agropecuarias; y las garantías fiduciarias son una opción poco viable, ya que ellas difícilmente cuentan con fiadores que las pueden respaldar. Como se mencionó anteriormente, se debe valorar más el record de buenas pagadoras que tienen las mujeres en general.

9. A diferencia de la situación que se presenta a nivel nacional, en la RHN, la mayoría de los grupos de mujeres poseen tierra para desarrollar su proyecto, ya que son ubicadas principalmente en

37 En el contexto de las mujeres productoras rurales, una mentalidad y enfoque de desarrollo empresarial, debe ser entendida como (i) una actitud de compromiso con sentido de fuerte pertenencia hacia al proyecto; una actitud hacia el logro de algún tipo de rentabilidad que les permita su sostenibilidad. Lo anterior, significa la necesidad de aplicar ciertas normas y principios de funcionamiento entre todas las miembros del grupo y un cierto cambio en las formas de organización del trabajo (separación clara entre labores reproductivas y productivas) y reorganización de los tiempos de trabajo (pasando de la simultaneidad a la secuencialidad, principalmente en el caso de las actividades extra-hogareñas); (ii) además, es importante eliminar la noción de donación a través del desarrollo de prácticas de sistemas financieros comunales que requieren fortalecer la organización para captar, mantener y ampliar los recursos propios; (iii) como también, una mayor consolidación en la comercialización y venta de sus productos y superación de las dificultades asociadas con la falta de conocimiento del mercado local, la timidez frente al mercado, el bajo nivel de confianza acerca del valor de los productos elaborados y mayor entrenamiento en la fijación de los precios.

Se trata de un proceso de aceptación, aprendizaje y de cambio importante, hasta consolidar una mentalidad y enfoque más de desarrollo empresarial.

los asentamientos del IDA. Sin embargo, el tamaño del terreno otorgado para el uso grupal es en su mayoría muy pequeño para el buen desarrollo de una iniciativa. En casi todos los casos, principalmente en las actividades agropecuarias, las mujeres tienen que acudir al espacio de su propia finca; lo cual dificulta no solamente el fortalecimiento organizacional del grupo, sino la separación clara de cuál es la actividad del grupo y cuál es de la familia de la mujer.

En este sentido, las políticas de asignación de tierras han sido insuficientes para satisfacer la demanda de las organizaciones de las mujeres. Deben existir programas específicos del IDA dirigidos a las necesidades de los grupos de mujeres, ya que el acceso y la titularidad de la tierra tienen implicaciones en términos de: (a) Abrir posibilidades productivas y de subsistencia; (b) Favorecer la organización; (c) Permitir el acceso a crédito, la asistencia técnica, la capacitación y otros recursos productivos.

10. Los grupos de mujeres visitados han expresado su necesidad de recursos financieros. Sin embargo, el estudio señaló que muy pocos grupos cuentan con experiencias suficientes en relación con el crédito. En ese sentido, sus experiencias se limitan a donaciones de instituciones públicas o privadas (en efectivo o en especie) y/o recursos propios (uso ahorros personales o familiares). De los grupos entrevistados, ninguno ha acudido al sistema bancario convencional como forma de financiar sus actividades. Es más viable la accesibilidad a una fuente financiera local o comunal, donde ellas encuentran más confianza y familiaridad, que a una instancia estatal o fuera de la región.

Las principales fuentes de microfinanciamiento en la RHN son las no convencionales, destacándose el programa regional PPZN; las fundaciones creadas por CARE (FUNDECOCA y FUNDECA); ONG`s como la Asociación ANDAR y FINCA (ECC); FID y otros fondos especiales de crédito para la zona, como por ejemplo, la Caja Agraria del IDA. En el caso de los CCC de FUNDECOCA y las ECC de FINCA, la cobertura se circunscribe a ámbitos locales (a nivel comunal). Es así como, en lo que respecta a cobertura y aportaciones, tanto las ECC de FINCA como también los CCC de FUNDECOCA, tienen una cobertura mayormente local y con menor capitalización. Sin embargo, presentan una gran ventaja que los distingue, y es que existe un mayor nivel de participación local y una mayor probabilidad de sostenibilidad. Además, son los que han logrado, con más frecuencia, ayudar a las mujeres del sector rural (entre 25% a 30% de socios son mujeres), pero solamente a aquellas que están asociadas a las ECC (FINCA) y/o pertenecen a la comunidad (FUNDECOCA).

11. La mayoría de los grupos de mujeres estudiados, muestran importantes debilidades en sus capacidades organizativas y de gestión. El trabajo de acompañamiento y fortalecimiento, a través de capacitación y asistencia técnica (que obedezca más a la demanda y necesidades de las mujeres y no a la oferta ya establecida), previo al otorgamiento de créditos; es fundamental para garantizar el éxito de las actividades que pretendan realizar los grupos.

Dicho de otra forma, debe ser una condición necesaria el fortalecer los grupos en sus capacidades, principalmente gerenciales y operativa-organizativas, antes de otorgar algún tipo de financiamiento. Esta debe ser una tarea coordinada y sistemática, que obedezca a un plan de desarrollo dirigido, que busque dar solución a prioridades claramente identificadas, de forma que las actividades en las que se involucren las mujeres, tengan un sentido de desarrollo, posean un mercado efectivo y cuantificable.

12. Mejorar las condiciones de vida y de trabajo de las mujeres, así como su situación de género, requiere más que una política de crédito. Se trata de brindar una atención integral que vaya más allá de proveer recursos financieros.

LISTA DE ESQUEMAS, CUADROS, GRÁFICOS Y MAPAS

Esquemas:

Esquema 1	Resumen metodológico para el análisis de la brecha entre oferta y demanda de microfinanciamientos por mujeres rurales.	35
Esquema 2	Cobertura geográfica y grupo meta de las IMF's no bancarias.	82
Esquema 3	Brecha entre oferta y demanda del microfinanciamiento para mujeres rurales.	107

Cuadros:

Cuadro 5	Lista de organismos visitados para recabar información	37
Cuadro 6	Lista de organizaciones financieras visitadas para esta consultoría	38
Cuadro 7	Lista de grupos de mujeres visitadas y entrevistadas en la RHN.	38
Cuadro 8	Población total en hogares con ingreso conocido por nivel de pobreza	47
Cuadro 9	Población y migración en la RHN y sus cantones, 1995-2000.	49
Cuadro 10	Caracterización de principales tipos de productores agropecuarios en la RHN, 1998	53
Cuadro 11	Cartera histórica. Número de préstamos y monto para mujeres, según agenda bancaria, PPZN, diciembre 2002.	63
Cuadro 12	Cartera actual. Número de préstamos y monto formalizados por las mujeres, según agenda bancaria. PPZN, diciembre 2002	63
Cuadro 13	Colocaciones de crédito, según tipo de entidad (%), a nivel nacional, dic. 2000	66
Cuadro 14	Colocaciones efectivas de crédito de los bancos estatales y privados, según sector económico (%), Periodo 1995-2001	66
Cuadro 15	Colocaciones efectivas de crédito de los bancos estatales, según sector económico (%), Periodo 1995-2001	67
Cuadro 16	Bancos del Estado: La composición relativa del estado del servicio de las colocaciones: por mora legal, incluyendo intereses por cobrar, según actividad económica, sept. 2000	68
Cuadro 17	Colocaciones efectivas de crédito de los bancos privados, según sector económico (%), Periodo 1995-2001	70
Cuadro 18	Los Comités Comunales de Crédito de FUNDECOCA y su sede en la RHN.	73
Cuadro 19	Las Empresas de Crédito Comunal de FINCA y su sede en la RHN	76
Cuadro 20	Los Bancos Mujeres de FUNDACIÓN MUJER y su ubicación.	78
Cuadro 21	Red de IMF's y su zona principal de atención.	80
Cuadro 22	Entidades crediticias entrevistadas y principales servicios prestados	81
Cuadro 23	Condiciones y requisitos generales para solicitud de crédito, 2003.	89
Cuadro 24	La MIPYME en la economía nacional de Costa Rica	92
Cuadro 25	Incidencia y distribución de la pobreza según condición y sector de actividad, 1998 (cifras relativas).	93
Cuadro 26	Número de grupos de mujeres identificadas, por cantón de la RHN y actividad económica	97
Cuadro 27	Número de grupos de mujeres, por cantón de la RHN y actividad económica.	98
Cuadro 28	Necesidades de capacitación de grupos de mujeres rurales de la RHN	104
Cuadro 29	Tipo de microempresarias rurales y demanda de crédito.	105

Gráficos:

Gráfico 1	Distribución del saldo de cartera a cargo de mujeres por sector productivo	69
Gráfico 2	Número de grupos de mujeres, por cantón y actividad económica, RHN	97
Gráfico 3	Número de grupos de mujeres, por cantón de la RHN y actividad económica.	98

Mapas:

Mapa 2	Regiones y subregiones de Costa Rica	46
Mapa 3	Índice de Desarrollo Social por cantones en RHN	48
Mapa 4	Los Comités Comunales de Crédito de FUNDECOCA y su sede en la RHN.	74

LISTA DE SIGLAS

ACORDE	Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo
ADAPTE	Asociación de Ayuda al Pequeño Trabajador y Empresario
ADESTRA	Asociación de Desarrollo Transformador y Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa
ADRI	Asociación para el Desarrollo Rural Integrado
AFATUR	Asociación Femenina Agroecológica Turística San Juan
ANDAR	Asociación Andar
APAIFO	Asociación de Productores(as) Agroindustriales y Forestales
APIAGOL	Asociación de Productores Industriales y Artesanales de Golfito
ASOPROSANRAMON	Asociación Pro-Fomento de Proyectos Productivos de la Subregión de San Ramón
ATIPLAN	Asociación Agropecuaria Tilapias y Plantas
BANHVI	Banco Hipotecario de la Vivienda
BANTEC C.Q.	Grupo Financiero Bantec de Ciudad Quesada
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BCR	Banco de Costa Rica
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mujer
BNCR	Banco Nacional de Costa Rica
BPDC	Banco Popular y de Desarrollo Comunal
CAC	Centros Agrícolas Cantonales
CAN	Consejo Nacional Sectorial Agropecuario
CARE	Cooperativa Americana de Remesas al Exterior
CATIE	Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza
CCC	Comité de Crédito Comunal
CDR/ULA	Centro de Estudios para el Desarrollo Rural, U. Libre de Ámsterdam, oficina San José, Costa Rica.
CEDECO	Corporación Educativa para el Desarrollo Costarricense
CEFEMINA	Centro Feminista de Investigación y Acción
CIDEM-UCR	Centro de Información y Documentación en Estudios de la Mujer, U. de Costa Rica
CNCAC	Confederación Nacional de Centros Agrícolas Cantonales
CNP	Consejo Nacional de Producción
CNTMC	Coordinadora Nacional de Trabajo con la Mujer Campesina
CODEFORSA	Comisión de Desarrollo Forestal de San Carlos
COF	Centro de Orientación Familiar
COOCIQUE R.L.	Cooperativa de Ciudad Quesada R.L.
COPELLANO AZUL R.L.	Cooperativa de Llano Azul
COSEFORMA	Proyecto de Cooperación en los Sectores Forestal y Maderero
COSUMYPE	Consejo Superior para la Micro y Pequeña Empresa
COTECSA	Comité Técnico del Sector Agropecuario
CREDECAMPO	Crédito para el Desarrollo de la Familia Campesina Organizada
CREDIMUJER	Asociación Credimujer
CSRA	Comités Sectoriales Regionales Agropecuarios
CUNA	Colegio Universitario de Alajuela
ECC	Empresa de Crédito Comunal
FERURAL	Fondo para la Empresaria Rural
FIAA	Fundación para la Investigación Agropecuaria Agroindustrial
FID	Fondo de Integración y Desarrollo

FIDAGRO	Fideicomiso Agrario
FIDERPAC	Fundación Integral de Desarrollo Rural del Pacífico Central
FINCA	Fundación Integral Campesina
FLACSO-CR	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales en Costa Rica
FODEMIPYME	Fondo Especial para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
FOMIC SC	Fondo de Microproyectos Costarricenses Sociedad Civil
FONAMYPE	Fondo Nacional para Micro y Pequeñas Empresas
FUCODES	Asociación Costarricense de Desarrollo
FUDECORSUR	Fundación para el Desarrollo de las Comunidades del Sur
FUFUMRAMA	Asociaciones de Mujeres Productoras de Mariposas
FUNDAMUJER	Fundación Mujer
FUNDEBASE	Fundación para el Desarrollo de Base
FUNDECA	Fundación para el Desarrollo Integral de la Familia Campesina de la Zona Norte
FUNDECO	Fundación para la Economía Popular
FUNDECOCA	Fundación Unión y Desarrollo de Comunidades Campesinas
FUNDES	Fundación para el Desarrollo Sostenible de la Pequeña y Mediana Empresa
FUNDEVI	Fundación de la Universidad de Costa Rica para la Investigación
IC	Institución Cooperante
IDA	Instituto de Desarrollo Agrario
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
IMAS	Instituto Mixto de Ayuda Social
IMF	Institución Microfinanciera
INA	Instituto Nacional de Aprendizaje
INAMU	Instituto Nacional de la Mujer
INCOPESCA	Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura
INEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos
INFOCOOP	Instituto Nacional de Fomento Cooperativo
IPEC	Instituto Profesional de Educación Comunitario
ITCR	Instituto Tecnológico de Costa Rica
JUNAFORCA	Junta Nacional Forestal Campesina
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MEIC	Ministerio de Economía, Industria y Comercio
MIDEPLAN	Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica
MINAE	Ministerio del Ambiente y Energía
MIPYME	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
MNC	Mesa Nacional Campesina
MS	Ministerio de Salud
MTSS	Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
ODA	Asistencia Oficial para el Desarrollo
OFIM	Oficinas Municipales de la Mujer
OIT	Organización Internacional de Trabajo
OMM	Oficina Ministerial de la Mujer
ONG	Organización No Gubernamental
OSM	Oficina Sectorial de la Mujer
PDR	Programa de Desarrollo Rural
PEA	Población Económicamente Activa
PIMA	Programa Integral de Mercadeo Agropecuario
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PPZN	Proyecto de Pequeños Productores de la Zona Norte

PRONAMYPE	Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa
PROUDES	Productores Unidos para el Desarrollo
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
P-ZEE	Programa Zona Económica Especial
REDCOM	Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa
ROSCA	Rotating Savings and Credit Association
RHN	Región Huetar Norte
SENARA	Servicio Nacional de Aguas Subterráneas, Riego y Avenamiento
SENFIDER	Servicio Nacional de Financiamiento a Información para el Desarrollo Rural
SEPSA	Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial y Agropecuaria
SIAMYPE	Sistema Integral de Apoyo para la Micro y Pequeña Empresa
SIEC	Sistema de Información Empresarial Costarricense
SIFAL	Sistemas Financieros Autogestionarios Locales
SINE	Sistema Nacional de Evaluación
SUGEF	Superintendencia General de Entidades Financieras
U.E.	Unión Europea
UCR	Universidad de Costa Rica
UNA	Universidad Nacional de Costa Rica
UNED	Universidad Estatal a Distancia
UPA NACIONAL	Unión de Pequeños y Medianos Productores
URCOZON	Unión Regional de Cooperativas de la Zona Norte

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALOP (Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción). 2000. La sostenibilidad financiera de las ONG: Revisión de experiencias de organizaciones costarricenses (CECADE, CEFEMINA, CENAP). Foro Internacional sobre Fortalecimiento Institucional (IFCB). San José, Costa Rica.
- ARCE, E.; MEZA, F. 1998. La mujer microempresaria en Costa Rica: Diagnóstico sobre su situación. FOMIC. San José, Costa Rica.
- ARROYO, J.; NEBELUNG, M. 2002. La micro y pequeña empresa en América Central: Realidad, mitos y retos. GTZ/PROMOCAP, PROMICRO/OIT. San José-Costa Rica y Guatemala.
- BANCO CENTRAL DE COSTA RICA. 1995-2002. Anuario Estadístico. San José, Costa Rica.
- BARRANTE, F.; CLEMENS, H.; QUERÓS, R.; UGALDE, M. 1997. Estudios de la oferta y la demanda de crédito rural en Costa Rica: Estudios de caso en tres regiones. CDR (Centro de Estudios para el Desarrollo Rural/ ULA (Universidad Libre de Ámsterdam). Oficina Regional Centroamericana. San José, Costa Rica.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 2000. Programa de crédito para las mujeres rurales. Versión preliminar del informe (Cooperación Técnica TC-99-05-04-1-RG). Madrid, España.
- CMF (Centro Nacional para el Desarrollo de la Mujer y la Familia). 1997. Addendum de los sectores agropecuario y del ambiente al Plan para la Igualdad de Oportunidades entre Mujeres y Hombres – PIOMH. 1997-2001. San José, Costa Rica.
- _____. 1994. Ley de Promoción de Igualdad Social de la Mujer. No. 7142. Colección Documentos No. 2 San José, Costa Rica.
- COMISIÓN CONSULTIVA CAMPESINA COSTARRICENSE (CNCAC /CNTMC/ JUNAFORCA / MNC / UPANACIONAL). 2000. Propuesta para la puesta en marcha del Servicio Nacional de Financiamiento e información para el desarrollo rural. Elaborado por la Comisión Técnica. San José, Costa Rica.
- COOPIBO. 1997. Memoria del Taller: Generando oportunidades de crédito. San José, Costa Rica.
- ECHEVERRI, R et al. 2003. Desarrollo rural sostenible; enfoque territorial. Sinopsis; IICA, San José, Costa Rica.
- ESTADO DE LA NACIÓN EN DESARROLLO HUMANO SOSTENIBLE. Informe 4. 1997. Desafíos de la Región Huetar Norte. Capítulo 7. Proyecto Estado de la Nación. San José, Costa Rica. p. 245-298.
- _____. Informe 7. 2000. Desafíos para avanzar hacia la equidad entre los géneros. Capítulo 6. Proyecto Estado de la Nación. San José, Costa Rica. p. 251-297.
- _____. Informe 8. 2001. Oportunidades. Estabilidad y solvencia económicas. Capítulo 3.

- Proyecto Estado de la Nación. San José, Costa Rica. p. 174-185.
- FID (Fondo de Integración y Desarrollo). 2001. Reglamento de crédito. San José, Costa Rica.
- FIDA. 2000. Proyecto de crédito para el desarrollo agrícola de la Zona Norte (235-CR). Resumen ejecutivo de la evaluación terminal. www.ifad.org/evaluation.
- Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano. 1999. Algunas metodologías de sostenibilidad. El caso FUPROVI. San José, Costa Rica.
- GOBIERNO COSTARRICENSE 2002-2006. 2002. Programa Vida Nueva: Superación de la pobreza y desarrollo de las capacidades humanas. San José, Costa Rica.
- GONZALEZ-VEGA, C.; JIMÉNEZ, R.; QUIRÓS, R. 1996. Financing rural micro-enterprises: Finca Costa Rica. The Ohio State University, Academia de Centroamérica y Inter-American Foundation. San José, Costa Rica.
- CREDECAMPO. 1998. Capacitación para el establecimiento de Comités de Crédito Comunitario. Manual para la persona facilitadora. No. II. San José, Costa Rica.
- GRUPO DFC. 2002. Acceso a las pequeñas y medianas empresas al financiamiento. Informe de trabajo. BID. Washington D.C., Estados Unidos.
- GRYNSPAN, R. 1993. La mujer productora de alimentos en Centroamérica. IICA-BID. Documento Mimeografiado. San José, Costa Rica.
- IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura). 1992. El acceso de las mujeres campesinas a las políticas sectoriales agropecuarias. Elaborado por: Ligia Martín, Isabel Román, Silvia Lara. San José, Costa Rica.
- _____ 1993. Género, Mujer y Desarrollo. Marco para la Acción del IICA en América Latina y el Caribe. Elaborado por: F. CAMPILLO; M. A. FAUNÉ. Programa III, Organización y Administración para el Desarrollo Rural. San José, Costa Rica.
- _____ 1996b. Las mujeres productoras de alimentos en Costa Rica. Tecnología y Comercialización. Elaborado por: Ghiselle Rodríguez. San José, Costa Rica.
- IICA-BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 1996a. Las mujeres productoras de alimentos en Costa Rica. Diagnóstico y Políticas. Elaborado por: Ligia Martín, Isabel Román, Silvia Lara. San José, Costa Rica.
- _____ 1996b. Las mujeres productoras de alimentos en Costa Rica. Tecnología y Comercialización. Elaborado por: Ghiselle Rodríguez. San José, Costa Rica.
- IICA-BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 1996. Productoras de alimentos en 18 países de América Latina y el Caribe. Síntesis Hemisférica. Elaborado por: Brenda Kleysen, Fabiola Campillo. San José, Costa Rica.

- IMAS (Instituto Mixto de Ayuda Social). 2000. Información sobre recursos para proyectos productivos de las mujeres. Subprograma: atención para el desarrollo de la mujer. San José, Costa Rica.
- _____. 2001. Área atención integral para el desarrollo de las mujeres. Folleto informativo. Programas: creciendo juntas y construyendo oportunidades. San José, Costa Rica.
- INAMU 2000. Ley de creación del Instituto Nacional de las Mujeres – INAMU. Colección Legislación No. 1. San José, Costa Rica.
- INAMU-IICA. 2001. Grupos de mujeres generadores de ingresos en cifras. Estudio de caso: 400 grupos de mujeres de Costa Rica. San José, Costa Rica.
- INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos). 2000. Encuesta de hogares de propósitos múltiples. San José, Costa Rica.
- KARREMANS, J.; CHÁVES, M. 2003. Camarón que se duerme... Crédito y género: oportunidades para un desarrollo con equidad. UICN, Fundación Arias para la Paz. San José, Costa Rica.
- KARREMANS, J.; ROBERT, A. 2003. Mujeres Rurales, Microempresas y Crédito. ¿Cómo prepararnos para tener una empresa exitosa? Guía para el autoaprendizaje. IICA/BID. [módulo de capacitación en proceso de validación]
- LEDGERWOOD, J. 1999. Manual de microfinanzas: Una perspectiva institucional y financiera. Banco Mundial. Washington, D.C., Estados Unidos.
- MIDEPLAN (Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica). 1994., Diagnóstico Socioeconómico de la Región Huetar Norte. Dirección Regional Región Huetar Norte, Costa Rica.
- MIDEPLAN-IDA (Instituto de Desarrollo Agrario). 1984. Taller nacional sobre la participación de la mujer campesina en actividades productivas del sector primario. Memoria Talleres Regionales. Problemática de la mujer campesina. Costa Rica.
- MONASTA, L. 1997. Upala: condiciones de vida y derechos humanos. UNICEF (Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia), ACNUR (Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados), IPEC-OIT (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo), PNUD-PRODERE (Defensoría de los Habitantes de la Republica). San José, Costa Rica.
- OIT-PROMICRO-PRONAMYPE. 1999. La microempresa en los noventa en Costa Rica. San José, Costa Rica.
- PINO HIDALGO, E. 2002. Financiamiento para la pequeña empresa. Una aproximación desde la sociedad civil. En: Comercio Exterior, Vol. 52, Núm. 5, México, p. 409-419.
- PPZN (Proyecto de Crédito y Desarrollo Agrícola para Pequeños Productores de la Zona Norte). 2002. Informe de avance físico. PDR-BNCR-MAG-CNP. San José, Costa Rica.
- _____. 2002. Boletín Oficial. Vol. 1. No 2. San José, Costa Rica.

- PROMICRO-OIT. 2000. Condiciones de trabajo de las mujeres pobres de Costa Rica. Informe. Despacho de la Primera Dama de la República de Costa Rica, PNUD, OIT. San José, Costa Rica.
- _____. 2002. Lineamientos para una política de apoyo a la microempresa de mujeres en Centroamérica. Elaborado por: Silvia Lara y Mabelle Figueroa. San José, Costa Rica.
- _____. 2000. La mujer microempresaria en Costa Rica: Años 90. INAMU, PRONAMYPE, PROMICRO-OIT. San José, Costa Rica.
- PROMICRO-OIT-PRONAMYPE. 1999. La promoción de la micro, pequeña y mediana empresa en Costa Rica: Instituciones, políticas e instrumentos. Elaborado por: Fernando Zúñiga U., Edgar Briceño R. San José, Costa Rica.
- PROYECTO FORESTAL IDA-FAO-HOLANDA y FINCA. 1998. Foro Regional sobre Financiamiento Rural: con enfoque en el manejo sostenible y participativo de los recursos naturales. Colaboración del IDA, la FAO y el IICA. San José, Costa Rica.
- P-ZEE (Programa Zona Económica Especial). 2002. Avances y perspectivas de la Zona Económica Especial de la Región Huetar Norte. Ciudad Quesada, Costa Rica.
- SEPSA (Área de Política Agropecuaria y Rural); CNP (Área de Financiamiento del Consejo Nacional de Producción). 2001. Catálogo de fuentes de financiamiento con recursos internos y externos. San José, Costa Rica.
- SCHEJTMAN, A. Y BERDEGUÉ, J. 2003. Desarrollo Territorial Rural. RIMISP, Santiago, Chile. [borrador de trabajo]
- SEPÚLVEDA, S. 2002. Desarrollo sostenible microregional: métodos para la planificación local. IICA, San José, Costa Rica.
- VARGAS, K.L.; JIMÉNEZ, L.S. 2001. La sostenibilidad financiera para el fondo de microproyectos costarricense, bajo un sistema de contabilidad por fondos. USAM - Universidad en Ciencias Administrativas San Marcos. San José, Costa Rica.
- WEISLEDER, S. 1994. Servicios financieros para la mujer microempresaria: Caso de Costa Rica. Informe Final. Proyecto BID. Asociación Alternativas de Desarrollo. San José, Costa Rica.

MICROFINANCIAMIENTO Y
MUJERES RURALES:
EL CASO DE NICARAGUA

Jan A.J. Karremans
Meta Santos
Petra Petry

INTRODUCCIÓN

En el presente capítulo se analiza la oferta y demanda de microcréditos existente en Nicaragua³⁸, con énfasis en grupos de mujeres productoras rurales, y el nivel de acceso que éstas tienen al mismo, identificando las limitaciones y problemas que afronta dicho sector para calificar y acceder al crédito.

Objetivos específicos del capítulo:

1. Analizar la oferta existente por parte de las instituciones que brindan servicios de crédito al microemprendimiento a nivel nacional, con énfasis en su capacidad de atención a los grupos de mujeres productoras rurales de Nicaragua.
2. Estudiar la demanda por microcréditos de los grupos de mujeres productoras rurales de Nicaragua, identificando los principales rasgos que asume su incorporación en la economía formal e informal.
3. Identificar los factores que dificultan o facilitan el acceso a crédito.

En el capítulo anterior, se analizó el acceso a crédito en Costa Rica a profundidad. El presente capítulo cuenta con una cobertura de información menor³⁹, basada en fuentes secundarias, y la consulta directa con algunas instituciones que ofertan crédito en Nicaragua, así como instituciones y organizaciones que operan en la zona sur de ese país.

Se debe señalar que, la investigación aquí incluida, también está circunscrita al período comprendido entre febrero y mayo del año 2003. Por lo tanto, la información se refiere a las condiciones encontradas y prevalecientes durante ese lapso.

El capítulo se divide en cinco secciones principales, según se detalla seguidamente:

1. La primera sección incluye el enfoque metodológico utilizado para el estudio.
2. En la segunda parte, se realiza un resumen general sobre la caracterización de las políticas, planes, programas y estrategias estatales existentes para atender las microempresas en general, y a las mujeres productoras rurales en específico. Para fines particulares de este artículo, se resumen los principales y más recientes lineamientos políticos y mecanismos de acción utilizados por el Gobierno.
3. En la tercera sección, se efectúa el análisis del acceso al microfinanciamiento, con énfasis en

³⁸ Como parte de la consultoría del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), sobre el análisis de microfinanciamiento dirigido a mujeres rurales.

³⁹ Debido a que la consultoría que dio origen a este estudio se propuso dar énfasis al caso costarricense como país base. No obstante, dado que se plantearon actividades de validación de la metodología en la zona sur de Nicaragua, se hizo necesario hacer un estudio situacional de la situación de oferta y demanda de crédito, basada en la revisión de fuentes secundarias fundamentalmente.

los grupos de mujeres productoras rurales en Nicaragua.

4. El apartado siguiente, ofrece datos de 27 IMF`s analizadas dentro de esta consultoría, en cuanto a las características que permiten entender mejor las limitantes en el acceso a crédito por parte de las mujeres rurales.
5. Finalmente, la última sección presenta las principales conclusiones con base en el análisis de la brecha existente entre la oferta y la demanda de crédito en Nicaragua.

El estudio se realizó mediante la revisión tanto de fuentes primarias, como secundarias, tales como:
(i) Fuentes primarias que incluyen visitas y entrevistas breves a instituciones microfinancieras.
(ii) Fuentes secundarias, por medio de un "estudio de gabinete" de la documentación existente en organizaciones pertinentes, de acuerdo con los objetivos del estudio.

El detalle de la metodología aplicada se incluye en la siguiente sección.

3.1. METODOLOGÍA DE TRABAJO

Una de las limitaciones presentes al realizar el estudio sobre la oferta y la demanda de crédito en el sector de microfinanciamiento dirigido, a grupos de mujeres en Nicaragua, es la marcada dispersión y limitación de los datos, pues no existe información sistematizada exclusiva sobre el tema.

Esta condición se presenta, principalmente, en lo que se refiere a los créditos o instituciones que dirigen esfuerzos a mujeres rurales microempresarias, activas o con cierto potencial de emprendimiento, organizadas, sobre todo, como grupo con fines productivos y pertenecientes a los sectores pobres rurales.

Esta investigación, analiza primero la oferta de microcréditos existente por parte de las Instituciones Microfinancieras (IMF`s), dirigida al sector de los microemprendimientos rurales enfocados en mujeres. De lo anterior, se detallan beneficiarios meta, cobertura geográfica, clases de acciones que prevalecen en sus estrategias de crédito, composición por género en la cartera de crédito y las condiciones bajo las que participan.

Dentro de dicho contexto, se entienden por IMF`s a aquellas organizaciones que brindan servicios financieros a nivel micro, sean regulados o no, a usuarios individuales o grupales de ingresos bajos, que agrupan a los/las autoempleados/as.

La escogencia de las instituciones oferentes se fundamentó en información recolectada de diversas fuentes primarias y secundarias, principalmente con informantes clave y en documentos bibliográficos, respectivamente. Por otro lado, se analiza con más minuciosidad la situación de IMF`s en la zona fronteriza con Costa Rica, por el hecho de que el módulo de capacitación, en su versión borrador, se validó en un taller con grupos de mujeres del Departamento Río San Juan.

Además, la información tomada de fuentes secundarias se dedicó al estudio de la demanda por recursos crediticios y otros servicios complementarios, primordialmente relacionados con la situación de la mujer rural en Nicaragua. Estos datos derivaron de instituciones como PROMICRO/OIT, ONG`s Internacionales, Gobierno de Nicaragua, y Programa de Apoyo al Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (INPYME), entre otros.

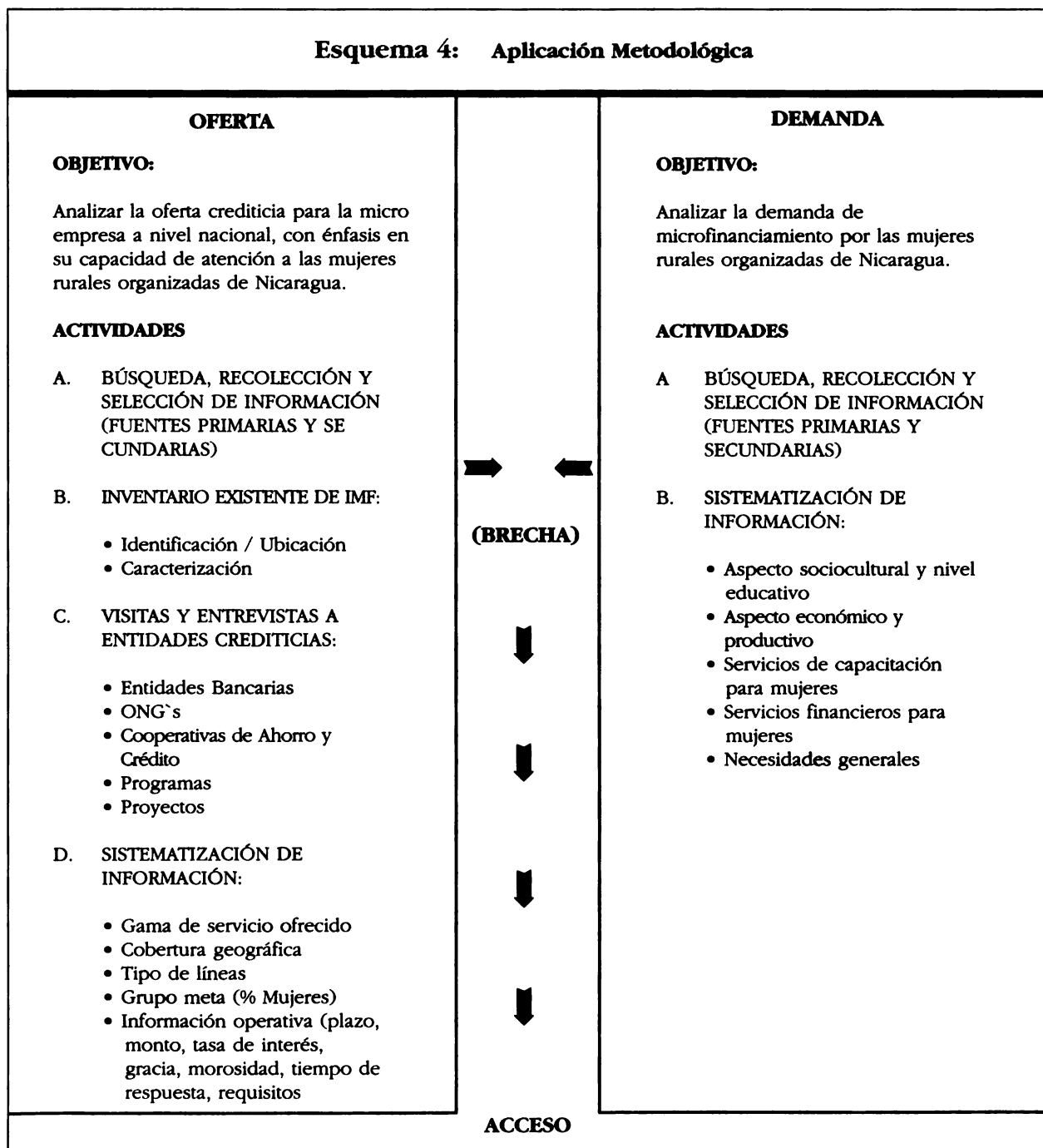
El análisis de la demanda incluye, principalmente, sus características y actitudes socioculturales y económicas, experiencias crediticias y necesidades generales de respaldo.

Como resultado de los dos tipos de enfoques, se cuantificó la brecha entre los servicios crediticios y de apoyo ofrecido por las instituciones y/o organizaciones, con respecto a los efectivamente demandados por las mujeres; básicamente en función de los recursos financieros y otros componentes relacionados con disponibilidad, acceso, costo y oportunidad de los mismos.

Concretamente, el objeto de esta investigación es identificar la oferta de las IMF`s, especialmente para mujeres rurales, así como la determinación y comprensión de la brecha, con miras a señalar eventuales soluciones a la problemática existente. Se espera generar alternativas de trabajo prácticas, a través de talleres de capacitación adecuados a las necesidades y características de las mujeres rurales de Nicaragua; para que se fortalezcan y dirijan hacia el financiamiento efectivo de sus actividades, mientras logran un apoyo eficaz a su gestión.

A continuación, se detalla el enfoque metodológico utilizado para llevar a cabo los estudios de oferta y demanda por recursos crediticios y de apoyo a las organizaciones de mujeres productoras rurales de Nicaragua.

Tal y como se muestra seguidamente, se aplicó una metodología muy similar a la utilizada en el caso de Costa Rica, observado en el capítulo anterior. (Ver esquema 4).



3.2. POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS ESTATALES FRENTE A LAS MICROEMPRESARIAS

Dadas las características y el gradual entendimiento del potencial de la micro y pequeña empresa como fuente de empleo, se han ejecutado varias iniciativas y programas orientados a fomentar su capacidad empresarial y, principalmente, el de las microempresas dirigidas o lideradas por mujeres. Dentro de esta diversidad de programas, las acciones más utilizadas son capacitación, asistencia técnica y concesión de créditos.

En el caso de Nicaragua, la oferta de apoyo hacia la microempresa es diversa. Sobre todo, se presenta en forma de apoyo financiero y de formación de capacidades por medio de entrenamiento, capacitación y asistencia técnica. No obstante, la oferta institucional de servicios a la microempresa es muy limitada, en términos de cobertura y de impacto; esto se acentúa aún más para la microempresaria rural. Una limitante que se incorpora en el proceso, es la ausencia de registros y seguimiento apropiados, que permitan cuantificar verdaderamente el impacto, o al menos los resultados reales, de los diferentes programas existentes.

Seguidamente, algunas de las principales iniciativas de apoyo al micro y pequeño sector y, en especial, a las mujeres productoras:

1. Con el Tercer Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO), llevado a cabo en el 2001, por el Instituto Nicaragüense de Estadística y Censos (INEC); se visibilizó por primera vez el sector de mujeres productoras y su participación en la economía nacional. Además, existe un cierto cambio en el lenguaje utilizando con más frecuencia en los documentos oficiales del Gobierno, en lo que concierne a género.
2. A través de la lucha y la participación activa de mujeres, a la par de una política explícita del gobierno sandinista por una igualdad entre los géneros; el Gobierno creó en 1980, el Programa Nacional de la Mujer. En 1987, fue creado el Instituto Nicaragüense de la Mujer (INIM) y su Ley Orgánica fue modificada en 1993, como una entidad descentralizada con plena capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones. Según su Decreto Creador No. 293 y en su Ley Orgánica 36-93 de 1993; su rol principal es influir en la elaboración de políticas y programas de gobierno para garantizar que se incorporen la perspectiva de género y las necesidades específicas de las mujeres. Sin embargo, su papel ha sido relativamente débil, situación que la actual administración (2002-2006) planea revertir, para que retome de una forma más efectiva su protagonismo.
3. Dentro de los objetivos específicos del Plan Estratégico del INIM (2002-2006), se encuentra el de consolidar el Programa de Mujeres Rurales (impulsado por dicha entidad) y fortalecer la Comisión Interinstitucional de Mujer y Desarrollo Rural (CMYDR). Tanto el INIM como el Ministerio Agropecuario y Forestal (MAGFOR), tienen la co-coordinación de la Comisión, la cual está integrada por 7 instituciones gubernamentales (las Encargadas o Responsables de las Unidades de Género, Programas de la Mujer, Comité de Género de las instituciones públicas del sector agropecuario-forestal y ambiental); y por 2 ONG`s vinculadas al desarrollo rural. Su principal objetivo es el aporte en la consecución del Desarrollo Rural equitativo y sostenible, mediante la introducción de la perspectiva de género en las estrategias, programas, proyectos y políticas del sector agropecuario-forestal y ambiental.

A pesar de que los integrantes de la Comisión forman un equipo interdisciplinario de profesionales, con conocimientos y experiencias relacionadas con equidad de género, en instituciones que trabajan en áreas rurales, esta muestra varias debilidades. Dichas flaquezas son de aspecto político, institucional y operativo: Primero, la Comisión no es una instancia reconocida dentro del sector gubernamental y carece de una acción clara para optimizar las intervenciones de las diferentes instituciones integrantes, con la meta de apoyar a las mujeres rurales. Segundo, importantes organizaciones femeninas y/o del movimiento de mujeres que trabajan en el desarrollo rural; no tienen conexiones con la Comisión (a través de alianzas o su integración a la misma). Esto limita las posibilidades de intercambio de experiencias, sinergia e incidencia política.

En 1996, se integra a la Comisión el Programa Nacional de Desarrollo Rural (PNDR), creado en 1994, con el fin de promover el desarrollo rural.

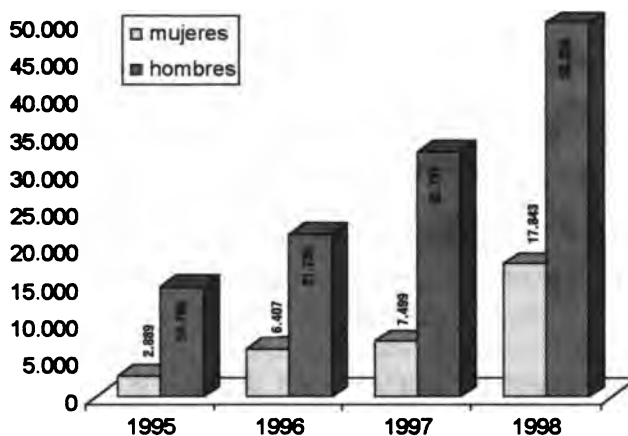
4. Varias conquistas logradas por la mujer se han dado a través de los movimientos y organizaciones colectivas en los diferentes sectores. Se incrementó ligeramente la participación de las féminas, tanto en la política como en las diferentes organizaciones y asociaciones, por ejemplo, la Asociación de Trabajadores del Campo. La creciente demanda del sector condujo a la creación de secretarías o secciones de la mujer. La presencia de las mismas en las áreas de dirección política y elaboración de normas es muy baja.
5. En 1986, se creó la Sección de la Mujer de la Unión de Agricultores y Ganaderos (UNAG), que promueve el acceso de las campesinas a las cooperativas y a la capacitación. Uno de los logros fue el planteamiento colectivo de los problemas de género. Hoy, más de la tercera parte de sus afiliados son mujeres, muchas de ellas organizadas en asociaciones, colectivos o cooperativas agrícolas.
6. La Oficina de Titulación Rural (OTR), adopta en 1993 la política de acceso de las mujeres a la tierra, que inició una serie de acciones importantes, tales como: (i) El proceso de sensibilización y capacitación a funcionarios/as gubernamentales y de la sociedad civil, organizado en los Comités de Desarrollo Municipal (con apoyo de ASDI y FAO). (ii) En 1996, se crea la Unidad de Mujer Campesina y se hacen una serie de reformas a los instrumentos de registro, boleta de caracterización y diseño de título. (iii) En 1999, se aprueba la Ley 278, donde se oficializa la titulación de bienes conjunta o mancomunada. Sin embargo, la titulación individual, a nombre de la mujer, es más beneficiosa porque propicia (aunque no garantiza), el empoderamiento. De acuerdo con cifras del Banco Mundial (World Bank, 1999), en cuanto a la posesión legal de tierras agrarias, las mujeres forman el 17,4% del total de poseedores, mientras que los hombres el restante 82,6%.
7. El Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria (INTA), aplica varios proyectos dirigidos a la población rural y específicamente a las mujeres: Proyecto de Capacitación y Asistencia Técnica a Productoras Agropecuarias (PROCATEPA, recién terminado); Programa Nicaragüense de la Juventud Rural (PRONIJUR) y otros proyectos de transferencia tecnológica.

Según información del INTA, la clientela femenina se ha incrementado de un 8% en 1995, hasta un 26% en 1999; debido a la sensibilización y capacitación del personal técnico (INTA, 2001). El gráfico 4 muestra un rápido crecimiento de la población atendida, principalmente

en cuanto al crecimiento de la población femenina, que alcanza en la actualidad alrededor de la tercera parte de la clientela total del INTA (Karremans, 2002).

Gráfico 4.

Aumento de la clientela masculina y femenina del INTA en los 4 años



Fuente: Elaboración propia con base en: INTA, 1999).

desde la creación de la Unidad de Género.

La entidad cuenta con un política oficial de género (al igual que recientemente el MAGFOR), creada bajo la supervisión de la Unidad de Género. Asimismo, se han elaborado instrumentos para la aplicación del enfoque de género en la extensión e investigación de la entidad. Sin embargo, este se aplica rara vez en la investigación agropecuaria, a pesar del interés institucional de que así fuera (Karremans, 2002). Además, aunque las mujeres son mejor atendidas en la extensión agropecuaria, su participación en temas de capacitación del INTA no tradicionales (como administración, contabilidad y diseño de proyectos), es nula. (Meyrat et al., 1999).

8. En 1998, bajo la Ley No. 294, el Fondo de Crédito Rural (FCR), se crea una institución financiera de segundo piso, que a través de intermediaciones bursátiles, busca garantizar el crédito de fomento al pequeño y mediano productor, a nivel nacional. Sin embargo, la concentración de atención es en las pequeñas y medianas empresas, excluyendo otra vez a las microempresas. Se establece en el Artículo 3 del Reglamento de Crédito, la inclusión de criterios de género para la elegibilidad de las intermediarias financieras, que garanticen la búsqueda de la equidad, pero no hay información disponible para conocer los avances alcanzados en la aplicación de esos criterios.
9. El INATEC (Instituto Nacional Tecnológico), creado en los años ochenta, presta educación técnica agropecuaria, en todo el territorio. Cuenta con un Programa de Atención a la Mujer, que no ha logrado crecer desde su inicio. El INATEC, ya publicó material docente para trabajar con enfoque de género, en la formación técnica (Van Dam y Klein Geltink, 1996;

INATEC/STOAS, 2001). Sin embargo, su enfoque está más orientado a lograr una mayor participación de las mujeres en los centros. (Karremans, 2002a).

10. Hace unos años, se creó un grupo de trabajo para la coordinación entre los diversos donantes, el Grupo de Coordinación Internacional para el Sector de la Pequeña y Micro-Industria: grupo CI-PYME. Como resultado de las divergencias de los donantes en cuanto al grupo meta, estrategias de sostenibilidad, políticas financieras y metodologías de asistencia, entre otros; el grupo no ha formulado una visión única y compartida sobre el sector, reduciendo así su efectividad (Nusselder y Sanders, 2002).
11. En el 2001, se instituyó un equipo de trabajo para tratar, de manera concertada, diversos temas del sector de la pequeña y microempresa, una iniciativa de la Presidencia de la República, y con representantes de la Presidencia y Vicepresidencia del Banco Central de Nicaragua, del IDR, FNI, INPYME (incluyendo la Dirección de Políticas de la Pequeña y Mediana Empresa - DPYME) y de ASOMIF. El resultado es un Ante-Proyecto de Ley de Fomento y Regulación de las Microfinancieras, que creará una Comisión reguladora de dichas entidades, presidida por el Superintendente de Bancos, con participación del MIFIC y de la ASOMIF.

El Ante-proyecto, discutido por un amplio sector de las IMF's, contempla también supervisar aquellas intermediarias que solo ofrecen servicios de crédito, y se les excluye de la posibilidad de captar recursos del público. Ambos puntos, han sido criticados por observadores externos. Cabe mencionar, que los costos de operación de la secretaría de la Comisión correrán por cuenta de las entidades microfinancieras (Nusselder y Sanders). Además, la propuesta, excluye prácticamente al sector de las microempresas y privilegia más a las pequeñas y medianas.

12. Por otro lado, la crisis bancaria del 2000 y 2001 (quiebras del INTERBANK, el Banco del Café, El Banco Mercantil y el BANIC); provocó una actitud más restrictiva de la Superintendencia hacia las intermediarias, lo que las llevó a la devolución de ahorros. "A julio del 2001, las reservas internacionales netas se habían reducido en USD\$ 135 millones, básicamente como resultado del elevado crédito del Banco Central al gobierno, y por los costos de la crisis bancaria". (BID, 2001, citado en Nusselder y Sanders, 2002: 12).

Como se puede concluir, en el caso de Nicaragua no existe propiamente una política nacional de apoyo o un sistema integrado de fomento a las microempresarias rurales. Lo que sí existe, es una serie de acciones, a partir de los primeros años de la década de los noventa, hacia la sensibilización e institucionalización del enfoque de género para formular políticas, estrategias y planes de acción de las instituciones gubernamentales. El desconocimiento de la situación específica de la mujer rural y la ausencia de un enfoque de género, ha impedido que esta figure explícitamente en los planes y programas de Gobierno.

En el mismo período de los años 90's, se establecen la mayoría de Unidades de las instituciones y la Comisión Interinstitucional de Mujer y Desarrollo Rural. Además, existen varios intentos de mejorar los niveles de coordinación entre las diferentes entidades y en la atención del sector. No obstante, mucho de este apoyo no se realiza de manera coordinada sino de forma independiente y aislada, al menos en el ámbito institucional. Además, el ambiente político del sector se ha caracterizado

por una alta inestabilidad, reformas tanto en la estructura como también en el funcionamiento de las principales dependencias estatales, y los constantes cambios del personal directivo de las mismas.

De lo anterior, se puede concluir también, que el Gobierno cumple más un rol de coordinador y promotor, dejando al amplio tejido organizacional de la sociedad civil (ONG`s), las funciones de intermediación y prestación de servicios al micro y pequeño sector. Además, el papel del INIM ha concentrado sus acciones alrededor de los temas de derechos de la mujer, violencia intrafamiliar y sexual de las mujeres, y en muy poco grado hacia esquemas para el desarrollo.

A pesar de la serie de acciones mencionadas, tendientes a mejorar la situación de la mujer emprendedora, se carece de un hilo conductor que unifique esfuerzos y no se tiene una exacta medición del impacto obtenido; quizá por dos razones fundamentales: (a) El carácter reciente de las iniciativas y, (b) porque muchas de ellas no incluyen en su diseño original mecanismos eficaces y confiables de seguimiento, monitoreo y evaluación.

Está claro, sin embargo, que existe una demanda insatisfecha para con las necesidades que presenta el sector de la mujer empresaria; no obstante, no se profundiza en este tema ya que el objetivo de esta investigación está dirigido hacia el área de recursos crediticios, que se aborda seguidamente.

3.3. EL ACCESO A MICROFINANCIAMIENTO

A pesar de la importancia de las microfinanzas en la economía nicaragüense, hay muy poca información exacta y detallada sobre la demanda de los servicios financieros y no financieros: “Los estudios sobre (...) proyectos de desarrollo rural (...) incluyen poca información en cuanto a hábitos, experiencias y preferencias de la población por atender (grupo meta) con respecto a servicios financieros en general, y crédito en particular.” (Blijdenstein et al., 2001: 6). Hay, sin embargo, dos excepciones: el estudio financiado por el Banco Mundial de 1998 (INEC, 1998, Sánchez, 2000) y los de PROMIFIN/NITLAPAN (PROMIFIN-COSUDE, 2002; NITLAPAN-PROMIFIN, 2002), los cuales forman la principal base para los siguientes párrafos.⁴⁰

Cifras globales (tomadas de Arroyo y Nebelung, 2002, Blijdenstein, 2002, Estrada, 2002, INEC, 1998), indican que la PEA en Nicaragua abarca unos 1.9 millones de personas, de las cuales el 57% vive y trabaja en zonas urbanas. En el medio rural la PEA femenina es más baja que la urbana, de manera que el 70% de este grupo se ubica en una zona urbana y solo el 30% en zona rural. El 67% de la PEA trabaja en una microempresa (de 1 a 5 trabajadores), mientras que se estima que un 16% trabaja en la pequeña empresa. De este sector MYPE, el 76% radica en zonas urbanas, el restante 23%, en zonas rurales.

En las microempresas no agrícolas, el número de personas activas es en promedio 3, para la pequeña empresa no agrícola, esta cifra es de 17 personas en promedio. A pesar de que las mujeres son la mayoría de personas activas en microempresas, se calcula su nivel de subempleo en el 51%, mientras que el 76% de las ellas trabaja en el sector informal (datos de FIDEG, citados en: Agurto y Guido, 2001).

⁴⁰ Es de suma importancia lograr un mayor nivel de conocimiento del sector MYPE, máximo si consideramos su crecimiento fuerte en los últimos años. Un dato revelador: las dos financieras reguladas, CONFIA y FINDE, manejaron en 1998 una cartera de USD\$ 3.5 millones, mientras que en la actualidad esta cifra es mayor a los USD\$ 22 millones (Nusselder y Sanders, 2002).

Este mismo documento señala que, entre las mujeres que logran conseguir un crédito, el 63% está insatisfecho con el monto finalmente aprobado y recibido; mientras que el 37% de los hombres opina igual. Por otro lado, las mujeres trabajan principalmente en los mercados menos dinámicos y de baja remuneración (como domésticas, preparación de comidas, etc.), lo que implica un impedimento para conseguir créditos que les permitan iniciar una microempresa de mayor rentabilidad (INPYME-INEC-PROMICRO/OIT, 2001; Trejos, 2001).

Algunos estudios indican que, actualmente, tal vez el 10% de las IMF's genera suficientes ingresos para ser sostenibles financieramente.⁴¹ Como veremos más adelante, las IMF's existentes en el país, suman casi 300, con una cartera en promedio de USD\$ 455.000. Sin embargo, la gran mayoría de las IMF's (es decir, el 71%), no alcanza una cartera de USD\$ 250.000 considerada por algunos autores (Blijdenstein et al., 2002) como el monto mínimo para que una IMF logre la sostenibilidad financiera.

Casi la mitad de las IMF, en particular las cooperativas, no alcanzan ni siquiera una cartera de USD\$ 100.000 (Blijdenstein et al., 2002). Nusselder y Sanders (2002: 14) opinan al respecto que: "Durante la maduración del mercado de microfinanzas, que todavía se caracteriza por sus elevados costos operativos, altas tasas de interés, y una dependencia de los subsidios de los donantes, muchas de las IMF's actuales desaparecerán."⁴² Además, las Instituciones Financieras (IF's) de segundo piso, colocan entre las IMF's de primer piso, sus fondos a corto plazo, de manera, que estas se ven obligadas a limitar las líneas de crédito para inversión, dificultando así el acceso a las microempresarias que quieren iniciar un negocio más rentable.

Hay una clara concentración de la oferta crediticia en zonas urbanas, especialmente para actividades no productivas, como los servicios y el comercio (Bastiaensen, 2002). El sector rural se caracteriza por una demanda poco desarrollada, entre otros factores por la falta de oportunidades viables de inversión (Sánchez, 2000).

Bastiaensen (2002: 56), resume lo anterior en estos términos: "Los rasgos principales del mercado de crédito rural en Nicaragua son fundamentalmente: (a) la baja cobertura de los productores agropecuarios, (b) la concentración del crédito, tanto en el caso de los demandantes como de los oferentes, y (c) existe poco crédito para la inversión".

3.3.1. Microempresarias en la economía nacional

La importancia de las micro y pequeñas empresas en la economía nacional, no sólo en el caso de Nicaragua, radica en el hecho de que representan la mayor parte de las empresas y aportan en la generación de empleo; mostrando en general un aumento de la flexibilidad operativa y de supervivencia ante las crisis económicas. A finales de los años 90's, el 93% de las empresas no agrícolas correspondía a micro empresas con no más de 5 trabajadores (61,8% de empresas con 1 trabajador y 31,2% de empresas con 2 a 5 funcionarios).

⁴¹ Ver también Gulli (1999) sobre la relación entre el tamaño de las IMF's y la sostenibilidad financiera.

⁴² Morant (1999: 48) menciona el aprovechamiento no deseado (desviación de objetivos, bajos niveles de sostenibilidad), por las múltiples oportunidades de subvenciones para el microcrédito.

El mercado de trabajo nicaragüense se caracteriza por mantener una presencia significativa del empleo agrícola, con bajo peso del asalariado; una concentración en puestos de calificación intermedia y baja; así como una fuerte presencia de producciones en pequeña escala de menor eficiencia, subsistencia, acumulación simple y autoempleo. En ese sentido, las micro y pequeñas empresas de menor productividad y de subsistencia o acumulación simple, presentan el 63% del empleo, en la producción en pequeña escala. Por el otro lado, el autoempleo aporta el 56% de los trabajos dentro de las micro y pequeñas empresas.

Con base en un estudio patrocinado por el INPYME, el INEC y el PROMICRO/OIT titulado “La microempresa en Nicaragua en la década de los noventa” (Trejos, 2001), se desprende que dos de cada tres trabajadores laboran en micronegocios (67%), principalmente establecimientos agrícolas y no agrícolas, que cuentan con 1 a 5 trabajadores. Como dato complementario debe anotarse que, el 76% de los trabajadores, están en establecimientos de no más de 10 empleados. El estudio destaca además la gran importancia de la producción en pequeña escala en la generación de empleo femenino, donde los micronegocios representan el 70% de los empleos existentes, para las mujeres hacia finales de los años 90`s. Las micro y pequeñas empresas (agrícolas y no agrícolas), aportan el 81% de los puestos de trabajo que ocupan las mujeres para el mismo periodo.

Además, el 95% de las mujeres que desarrollaban actividades empresariales en 1998, lo hacían en micronegocios de carácter no agrícola (empresas de 1 a 5 trabajadores) y representaban más de la mitad de los microempresarios (54%). También, en el caso de las microempresarias no agrícolas, la gran mayoría (96%), se encuentra bajo la forma de autoempleo (de tipo independiente), de los cuales el 44%, se ubica en producciones de subsistencia. Por otro lado, solo el 18% de las mujeres se encuentran al mando de micronegocios modernos o de acumulación ampliada.

Existe una cierta discrepancia entre las diferentes fuentes, con respecto a la edad mínima para medir la participación laboral. Sin embargo, la edad de corte tradicional en Nicaragua ha sido de 10 o más años de edad (un rango más amplio comparado con las recomendaciones internacionales, donde se calcula a partir de los 15 años).

Según la Encuesta de Medición de Niveles de Vida (EMNV), la tasa de participación de la población nicaragüense en el mercado de trabajo es de un 39% (tasa bruta de participación), lo que equivale al 55% de la población en edad de trabajar (tasa neta de participación). Aunque las mujeres representan la mitad de la población total (2,5 millones), y de la población en edad de trabajar (1,8 millones); ellas constituyen apenas un tercio de los habitantes activos (648 mil mujeres), razón para su menor participación en el mercado de trabajo. La contribución de los hombres (74%), duplica la de las mujeres (37%), y estas tienden a ocuparse más en el ámbito urbano (INEC, 1998).

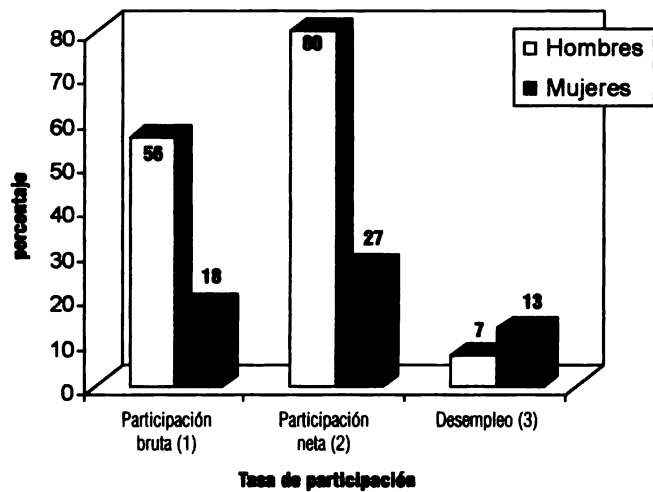
El siguiente gráfico demuestra cómo la participación de las mujeres a nivel nacional está muy por debajo de los hombres, en particular la tasa neta, que demuestra que solo una cuarta parte de las mujeres en edad de trabajar; es efectivamente reconocida como activa y empleada en el mercado laboral, comparado con un 80 % de los hombres. Consecuentemente, la tasa oficial de desempleo de las mujeres es casi el doble de la tasa de los hombres.

Gráfico 5.

Tasas de participación en el mercado laboral y de desempleo, desagregado por sexo.

Tasas de:

- (1) Participación bruta: población activa como porcentaje de la población total
- (2) Participación neta: población activa como porcentaje de la población en edad de trabajar (de 10 años o más)
- (3) Desempleo: población desocupada como porcentaje de la población activa total



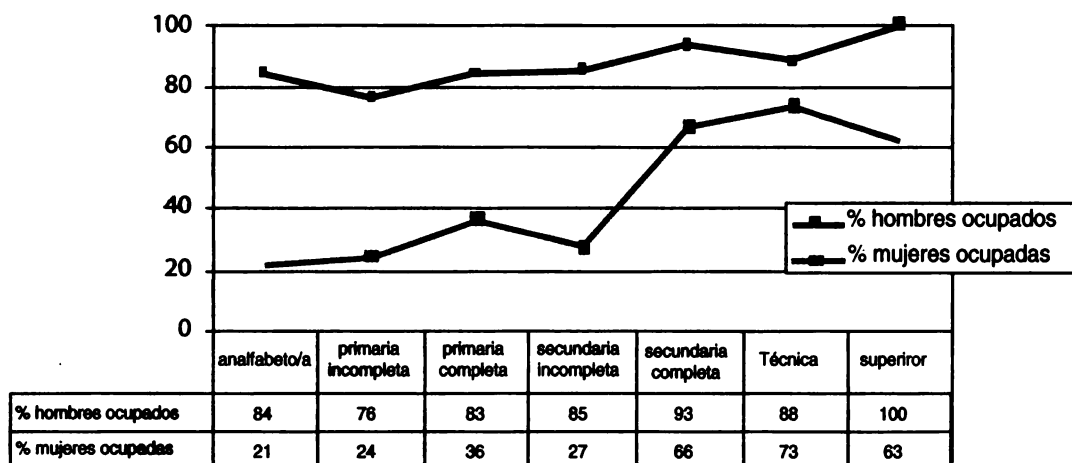
Fuente: Elaboración propia con base en: INEC, 1998; INPYME-INEC-PROMICRO/OIT 2001.

El gráfico 6 indica cómo la tasa de empleo varía de acuerdo a los niveles de educación, por sexo. Se nota que, el nivel de ocupación en el mercado laboral aumenta con los niveles de educación formal, particularmente en el caso de las mujeres. Sin embargo, llama la atención que el sector femenino con el más alto nivel educativo, las universitarias, tienen una participación laboral menor a las mujeres con educación técnica. Inclusive, su participación es ligeramente inferior a la de aquellas con solo secundaria completada.

En todos los casos, el nivel de cooperación es inferior al de los hombres. Por otro lado, el sector masculino con poca preparación en el campo educativo, encuentra trabajo (se nota poca variación entre las categorías), aun siendo analfabetas, mientras que las mujeres requieren de una instrucción por lo menos a nivel de secundaria completa, para entrar de forma más contundente en el mercado laboral.

Gráfico 6.

Relación entre la tasa de empleo con los niveles de educación, desagregado por sexo.



Fuentes: Elaboración propia con base en: INEC, 1998; INPYME-INEC-PROMICRO/OIT. 2001).

No obstante, la participación de la mujer en la fuerza de trabajo ha venido incrementándose notablemente, sobre todo en los últimos 10 años, producto del deterioro en la calidad de vida, la crisis económica que atraviesa el país y obliga a todos los miembros del núcleo familiar a buscar trabajo; la guerra que reclutó muchos hombres activos; y la significativa proporción de hogares encabezados por mujeres (Fauné, 1996).

Factores tales como la incorporación de la mujer al sistema educativo formal, la creciente concentración de la población en los centros urbanos, la apertura de nuevos sectores productivos, entre otros; también explican dicho fenómeno. A diferencia de los hombres, (existe una correlación menor entre la tasa de participación en el mercado laboral y el nivel educativo); la participación laboral de las mujeres casi se duplica cuando concluyen la secundaria. Además, las mayores responsabilidades con el núcleo familiar la obligan a insertarse en el mercado de trabajo. Tal es el caso de las jefaturas de hogar, donde la participación es casi el doble en comparación a las otras mujeres. Según la EMNV, de 1998 y 2001, el porcentaje de hogares con jefatura femenina representaba el 27,7% en 1998 (18,5% en zona rural y 34,6% en zona urbana) y el 28,3% en 2001 (18,9% en zona rural y 34,2% en zona urbana).

A pesar del rápido crecimiento de la población en la fuerza de trabajo, se notó una reducción en los últimos 5 años, principalmente, por parte de los hombres. Mientras que la tasa de ocupación de la población nicaragüense era de 62,9%, en el 96; de 1998 al 2000 se bajó a 52,2%, 49,5% y 52,0% respectivamente (FIDEG, NORAD, FORUM SYD, 1996, 1998, 1999, 2000). Tal reducción en la ocupación laboral se explica principalmente por el aumento de la emigración (en buena parte a Costa Rica), ya que tal fenómeno no se refleja en una mayor tasa de desempleo.

La recopilación sistemática de información sobre indicadores de pobreza en Nicaragua es relativamente reciente, solo a partir de la última década se aplica una medición más sistemática de los hogares nicaragüenses, a través de las Encuestas de Medición de Niveles de Vida (EMNV: '93, '98, 2001, el censo de la población del '95 y la encuesta demográfica y de salud del '98, entre otros).

Con base en el análisis de los índices de acceso a necesidades básicas y consumo, se determina que Nicaragua se caracteriza por ser un país con muy alta incidencia de pobreza. En 1998, casi el 48% de la población se encontraba por debajo de la línea de pobreza; el 17,3% en la extrema pobreza. En términos relativos, la miseria es de carácter rural, donde dos de cada tres personas son consideradas pobres. Además, los hogares más afectados son los que tienen como jefa a una mujer: del 65,6% en 1995, se incrementó a un 79,1% en el 2000.

Según un diagnóstico realizado sobre las mujeres productoras de alimentos en Nicaragua (Fauné, 1996), se estima que la mayoría de ellas pasan varias épocas de su vida por la condición de "mujer sola", lo que automáticamente las convierte en "jefa de familia" (el hombre es el jefe de familia por definición). Las separaciones, por regla general, resultan también en un proceso de expropiación, ya que el hombre, al abandonar a la mujer, mantiene sus derechos como propietario de la casa, de la tierra y de los medios de producción. La mayoría de las entrevistadas en ese estudio manifestaron que, "la condición de 'mujer sola' que la convierte en 'jefa de familia' es la situación menos deseada, porque las deja en una condición económica absolutamente precaria" (Fauné, 1996: 58).

Lo anterior indica que la pobreza afecta en mayor grado a las mujeres que a los hombres, principalmente entre los hogares que son jefeados por mujeres. Tal situación presiona a la mujer a optar por alternativas que le permitan garantizar la reproducción de su familia, tales como: unión con otro hombre; regreso a su casa materna; venta de productos semielaborados y venta de su fuerza de trabajo (Fauné, 1996). Aunque la incidencia de pobreza se reduce significativamente con la incorporación de la mujer al mercado laboral, no todo tipo de trabajo posibilita su superación. Tal es el caso de las actividades agrícolas, donde el riesgo de pauperismo casi duplica al riesgo que tienen, como promedio, las ocupadas.

Además, en las actividades no agrícolas de baja productividad, como por ejemplo, las de autoempleo o microempresas de subsistencia y los servicios domésticos, el riesgo es mayor. La inserción en los otros sectores (pequeña, mediana, grande empresa y el sector público), se asocia con riesgos de pobreza más bajos.

Con respecto al nivel de ingreso, se nota una amplia brecha y discriminación entre ambos sexos. Las mujeres representan cerca de un tercio del total de personas ocupadas, con ingresos 20% inferiores al promedio nacional, y componen solo el 73% de la remuneración media que tienen los hombres. Las regiones de base más rurales y por ende agrícolas, muestran las menores remuneraciones.

Cuando se analizan los datos de pobreza se puede decir que esta afecta en general a ambos sexos, con cierta diferencia en detrimento de las mujeres. Sin embargo, la verdadera miseria de las mujeres es su exclusión de los beneficios del desarrollo económico, tales como acceso a la tierra, capacitación, asistencia técnica y el propio financiamiento.

3.3.2. Microempresarias en la economía rural

El objetivo principal de esta sección es caracterizar el perfil de las emprendedoras rurales organizadas en Nicaragua, y comprender hasta qué grado sus propias particularidades, actitudes socioculturales y económicas, pueden incidir en su demanda por servicios financieros.

La actividad más común a la que se dedican las mujeres de las zonas rurales, es la crianza de animales de patio o cultivo de hortalizas, pero también siembran pequeñas parcelas de frijoles o maíz. Estas no se consideran actividades económicas, porque generalmente no generan ingresos monetarios. Sin embargo, requieren de financiamiento y son utilizadas para garantizar el abastecimiento de alimentos para la familia, es decir, los productos se consumen. Este es un espacio al que pocas microfinancieras han logrado insertarse, con el fin de satisfacer la demanda de mujeres rurales.

Según estadísticas oficiales del INEC, en el 2001, el 35% de la población económicamente activa ocupada estaba representada por las mujeres (65% hombres); en las zonas rurales, ellas participan con un 24%, mientras que en áreas urbanas con un 42%. Con respecto a la población económicamente inactiva, a nivel nacional, las mujeres representaban en 2001, una tasa muy elevada comparada con la de los hombres (71,9% y 28,1%, respectivamente). Tal diferencia es todavía más marcada en las zonas rurales (77,1% de mujeres vs. 22,9% de hombres). En la categoría de población inactiva de mujeres, se incluye principalmente a las personas en oficios de hogar, es decir, personas que no pertenecen a la fuerza de trabajo.

Con respecto a la distribución porcentual de las féminas ocupadas por sector económico, se nota una fuerte presencia de mujeres urbanas y rurales en el sector terciario, principalmente en los establecimientos productores de servicios comerciales, sociales y personales (21%), como también, en el sector de comercio, hoteles y restaurantes (23,2%). No obstante, solo un décimo se ubica en la agricultura y otro tanto similar en la industria (ver cuadro 30).

De las mujeres que laboran en el sector agrícola, la gran mayoría se encuentra en la producción de cereales, donde están 2 de 3 tres mujeres que laboran en actividades agrícolas. En lo concerniente al sector industrial, la participación de las mujeres en el empleo de la industria (36%) es similar a la media nacional (34%). Como se mencionó, el comercio minorista es el sector más importante en la generación de empleo para las mujeres, aportando un 27% del empleo femenino.

En el caso de Nicaragua, el empleo agrícola representaba el 34,2% en 2001, lo que indica una menor terciarización del mercado de trabajo a pesar del gran peso de la población urbana y la participación de mujeres, principalmente, en el sector terciario (48,9% de la población ocupada). El empleo femenino en el sector agrícola corresponde al 3,6% de los ocupados (7,5% en las áreas rurales). Según el cuadro 35, que muestra la contribución de las mujeres de 6 o más años de edad en los distintos estratos productivos, la participación femenina en las actividades agrícolas representa el 10%; mientras que en las actividades no agrícolas su presencia es mayor (47%).

Eso demuestra que las mujeres se encuentran más en las actividades no agrícolas, sobre todo en servicio doméstico (90%) y oficios con carácter de subsistencia del sector informal (69%). Además, se destaca la cantidad de estas que trabajan por cuenta propia (cuadro 31). De lo anterior y desde el punto de vista de la ocupación, las mujeres se concentran en tres grupos: personal de servicio, comerciantes y vendedoras, así como trabajadoras no agrícolas.

Cuadro 30. Distribución porcentual de la población ocupada, de 10 años o más, por área de residencia y sexo, según sector económico. Comparativo 1993, 1998 y 2001.

SECTOR ECONÓMICO	NACIONAL			URBANO			RURAL		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
1993									
Sector Primario	32,5	29,9	2,6	7,6	6,9	0,7	73,8	58,8	5,0
Sector Secundario	13,1	8,4	4,7	18,9	12,2	6,7	5,8	3,7	2,1
Sector Terciario	54,1	27,8	26,4	73,2	37,9	35,2	30,2	15,0	15,2
TOTAL	100,0	66,2	33,8	55,7	57,2	42,8	44,3	77,6	22,4
1998									
Sector Primario	35,7	32,1	3,6	10,9	9,4	1,4	66,2	59,9	6,3
Sector Secundario	14,7	11,1	3,6	19,2	14,6	4,6	9,2	6,9	2,3
Sector Terciario	49,5	23,0	26,5	69,9	33,2	36,7	24,5	10,5	14,0
TOTAL	100,0	66,2	33,8	55,1	57,2	42,8	44,9	77,3	22,7
2001									
Sector Primario	34,2	30,6	3,6	12,0	11,1	0,8	66,6	59,1	7,5
Agrop./caza y pesca	34,2	30,6	3,6	12,0	11,1	0,8	66,6	59,1	7,5
Sector Secundario	16,9	11,7	5,1	21,5	14,9	6,7	10,1	7,2	2,9
Explot. minas y canteras	0,5	0,5	0,0	0,4	0,3	0,0	0,7	0,7	0,0
Ind. manufacturera	11,4	6,4	5,0	15,0	8,5	6,5	6,1	3,3	2,8
Construcción	5,0	4,9	0,1	6,2	6,0	0,1	3,2	3,2	0,1
Sector Terciario	48,9	22,6	26,3	66,5	31,8	34,7	23,3	9,2	14,1
Electricidad, gas y agua	0,7	0,5	0,1	1,0	0,7	0,2	0,2	0,2	0,0
Com., hoteles y rest.	23,2	10,4	12,8	32,1	15,0	17,1	10,2	3,6	6,6
Trans., almac. Y comunic.	3,6	3,4	0,2	5,2	4,8	0,4	1,3	1,3	0,0
Establec. financieros	0,5	0,3	0,2	0,7	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1
Serv. com., social y pers.	21,0	8,1	12,9	27,6	10,8	16,7	11,5	4,0	7,4
TOTAL	100,0	65,0	35,0	59,3	57,8	42,2	40,7	75,5	24,5

Fuente: Encuesta de Medición de Nivel de Vida, INEC, 1993, 1998, 2001 (en Agurto y Guido, 2001).

No obstante, vale la pena subrayar que, a pesar de que la PEA agrícola es predominantemente masculina, el papel económico y productivo de la mujer campesina contradice abiertamente las estimaciones estadísticas que muestran una baja participación en la producción agrícola. La mujer rural, al igual que las mujeres con bajos ingresos en general, desempeña un triple papel:

productivo, reproductivo y de gestión comunal. Esta contribución no se refleja en su condición social y no gozan como el hombre del status de agricultoras o de productoras, pues se desconoce la magnitud de la labor realizada por ella. Este es un problema general del sector femenino, sin embargo, es más agudo en las zonas rurales.

Según el cuadro 31, la incidencia de pobreza es más fuerte en el sector agrícola (68%) y en las actividades de carácter de subsistencia, en los diferentes segmentos de la economía nacional (sector informal, microempresas, autoempleo). El servicio doméstico se incluye como actividad de subsistencia. La tasa de desempleo y subempleo es elevada, especialmente entre las mujeres y en los hogares pobres. El desempleo abierto afecta aproximadamente al 12% de la población activa, lo cual tiene más impacto (aunque la diferencia no es tan marcada), en las zonas urbanas (14%) y entre las mujeres (13%). En el caso de extremadamente pobres, la tasa de desempleo llega hasta un 21%. Aún más crítica es la situación del subempleo, donde entre las mujeres pobres, 1 de cada 2 está subempleada.

Características personales y familiares

La situación actual de la mujer nicaragüense debe analizarse dentro de un contexto de cambios rápidos políticos y estructurales, con varios intentos de transformar un patrón de desigualdades de clase y género, de carácter histórico, hacia un desarrollo que pueda cubrir las necesidades básicas de la población. La historia nicaragüense reciente ha estado marcada por una crisis política/militar en los 80's y por un agudo caos económico, principalmente a partir de las últimas dos décadas.

Las mujeres rurales representan el 50,3% del total de la población nicaragüense, donde el 27,7% de los hogares rurales son encabezados por mujeres. Esta participación del sector femenino rural como jefa de hogar, se ha incrementado a un 8% durante el período de 1996 al 2000 (19,6% en 1996 a 27,7% en 2000). Sin embargo, el mayor porcentaje de hogares con jefatura femenina está en los centros urbanos. Las relaciones intrafamiliares nicaragüenses se caracterizan por el gran número de jefas de hogar y una alta tasa de violencia doméstica.

La mujer rural muestra un elevado porcentaje de analfabetismo y poco acceso a la educación secundaria. El 55,7% de las mujeres rurales ha completado la primaria, una cifra inferior al promedio rural de 58,1%, mientras que el 31,9% de ellas tienen dificultades de lectoescritura: el Banco Mundial señala un analfabetismo de 44,7% y 17,3% (para mujeres rurales y urbanas respectivamente).

El acceso de la mujer a cursos de capacitación se limita a las áreas consideradas tradicionalmente femeninas, y más bien las excluyen de otras que conducen a empleos mejor remunerados. Tampoco son beneficiadas con los servicios de extensión agrícola, lo que limita sus conocimientos técnicos y de productividad, porque estos se orientan, sobre todo, a los miembros de cooperativas. Gran parte de los cursos enfocan temas relacionados con rubros de exportación y menos en actividades realizadas por la mayoría de las mujeres, tales como, ganadería menor, procesamiento de productos lácteos y comercialización agrícola.

La situación económica y la fuerte migración de la población nicaragüense, principalmente hacia otros países, han cambiado fuertemente las estructuras familiares. Por razones económicas y para garantizar el cuidado de los hijos, ha obligado a que muchos hogares se "juntaren". Por tal motivo,

las familias nucleares extendidas han crecido demasiado en los últimos años (36.9% de las familias rurales). Según el cuadro 4, para el año 2000, las familias monoparentales extendida constituye la mayoría de los hogares rurales, donde la jefa del hogar es una mujer.

Cuadro 31. Participación de las mujeres en los distintos estratos productivos. 1998.
(Población ocupada de 6 o más años de edad)

SEGMENTO, TAMAÑO Y ESTRATO	% MUJERES	% HOGARES POBRES	% ZONA RURAL
Total Ocupados	34	43	45
Actividades Agrícolas	10	68	83
Comerciales	12	65	77
Tradicional	9	71	88
Actividades No Agrícolas	47	28	24
Actividades Modernas	38	18	19
Actividades Estatales	51	17	20
Actividades Privadas	31	19	18
Mediana y Gran Empresa	32	23	21
Pequeña Empresa Moderna	21	15	10
Microempresa Moderna	28	21	17
Cuenta propia o autoempleo moderno	42	12	20
Actividades de Baja Productividad	54	35	27
De Acumulación Ampliada	39	11	19
De Acumulación Simple	41	27	24
De Subsistencia 1/	69	49	33
Pequeña Empresa	18	30	23
De Acumulación Ampliada	11	30	21
De Acumulación Simple	20	29	24
Sector Informal	58	36	28
De Acumulación Ampliada	44	7	18
De Acumulación Simple	46	27	24
De Subsistencia 1/	69	49	33
Microempresas	28	37	24
De Acumulación Ampliada	16	23	28
De Acumulación Simple	20	35	28
De Subsistencia	37	42	19
Cuenta propia o Autoempleo	61	29	26
De Acumulación Ampliada	52	3	16
De Acumulación Simple	57	23	23
De Subsistencia	69	48	35
Servicio Doméstico	90	56	39

Nota: Microempresas (de 2 a 5 trabajadores), pequeña empresa (de 6 a 30 trabajadores), mediana y grande empresa (de 31 o más trabajadores).
1/ Incluye al servicio doméstico como actividad de subsistencia.

Fuente: OIT-PROMICRO, con base en la Encuesta Nacional de Hogares sobre Medición de Nivel de Vida 1998 del INEC.

Características productivas y reproductivas

A pesar de que las mujeres rurales no fueron beneficiadas directamente por la reforma agraria, implementada en los 80`s, ellas aportan significativamente al desarrollo productivo rural. Aunque socialmente tan solo se reconoce su función en la esfera reproductiva, es decisivo el papel que desempeñan en la producción agropecuaria y en la seguridad alimenticia de las familias. En el marco de una jornada, las actividades que las mujeres de las economías campesinas llevan a cabo, son numerosas y variadas.

Ellas se ocupan, entre otras cosas, del cuidado de la huerta y de los animales, siembran, recolectan la cosecha, procesan alimentos, comercializan la producción, acarrear agua y leña, cocinan, cuidan y educan a los hijos. Es principalmente para las mujeres rurales, que la carga del trabajo doméstico es mayor, debido a la falta de infraestructura adecuada y de servicios básicos. En general carecen de agua portátil, electricidad y transporte. Con respecto a los cuidados de los niños, la mayoría de las guarderías estatales administradas por el Instituto de Bienestar Social (INSS), se ubican en los centros urbanos; y en el caso de las guarderías temporales, durante los períodos de cosecha, financiados por las fábricas; las mujeres tuvieron que hacer trabajos adicionales y en forma voluntaria para compensar el gasto financiero asumido por la fábrica.

Hay señales de que la contribución femenina a la producción campesina está aumentando, como respuesta al programa de ajuste estructural, que implicó reducciones significativas de los subsidios a los insumos agrícolas y la liberación de los precios. Lo anterior, fomenta la producción familiar, aumentándose la mano de obra femenina.

A nivel rural, sobresale el predominio de los cultivos/ganadería, el comercio y servicio como actividades que aglutinan al 85% de las mujeres rurales ocupadas. (Ver Cuadro 3).

3.3.3. Demanda por microfinanciamientos

A pesar de que las mujeres han avanzado en el acceso a la tierra, debido a los diferentes esfuerzos para incluirlas en la titulación mancomunada de la misma, los hombres son mayoritariamente los dueños de las tierras y ellas son, por lo general, excluidas de esta posición. Lo mismo ocurre con el acceso a los créditos, donde estos han sido, en su mayoría, un recurso destinado a los hombres. Lo anterior ha cambiado un poco a favor de las mujeres, cuando en la década de los 90`s, con la desaparición de la banca estatal, surgieron varios pequeños bancos, numerosas ONG`s y gremios.

Esas entidades y organizaciones iniciaron con ventanillas especiales de crédito para beneficiar a los grupos más necesitados de la sociedad, incluso a las mujeres. Según investigaciones del FIDEG, el acceso de las mujeres a crédito durante el período del 1995 a 2000, fue sobre todo, a través de las ONG`s y pequeños bancos. Asimismo, indica que las diferencias de género en el acceso al crédito es más acentuada en el área rural que en el área urbana. En el 2000, las mujeres urbanas representaban el 59% de la población beneficiada y participan con el 38% de los créditos (FIDEG, 1995 y 2000).

En términos de montos asignados, la brecha por género es mayor, pues las mujeres urbanas reciben el 36% del total de crédito entregado y las mujeres rurales solo el 17%. Esto indica que los hombres se benefician con más créditos otorgados y un monto promedio mayor que las mujeres. Cabe recordar que la ligera mejora del sector femenino con respecto al acceso a los recursos (tierra y crédito), no significa necesariamente plena decisión y control sobre estos.

El cuadro 33 muestra que la población urbana hace un mayor uso de los servicios crediticios, aunque en ambas zonas la gran mayoría de los jefes de hogar no tienen acceso. En el medio rural, se consiguen los productos crediticios casi en igual proporción de entidades financieras (incluyendo las IMF's) como de comercios. El cuadro 4 permite observar que no hay una marcada diferencia con respecto al acceso al crédito entre hogares con jefatura femenina y masculina, a nivel nacional. Esto es importante, porque refuerza lo analizado en otras partes: las exigencias del hogar, cuando hay un compañero sentimental presente, dificultan a las mujeres a acceder al crédito y desarrollar plenamente sus propias actividades productivas.

Los gráficos 8 y 9 ilustran cómo los niveles de pobreza y de educación influyen en el nivel de acceso a crédito. Considerando que los índices de educación y pobreza son más preocupantes en las zonas rurales del país, y que la participación de las mujeres en el mercado laboral es menor al de los hombres; queda claro que para mejorar el acceso a crédito para la población meta de este estudio, es preciso definir pautas nuevas para alcanzarla.

Cuadro 32. Características de la población ocupada y de la organización a nivel rural. 2000.

	MUJERES	HOMBRES	TOTAL
ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS			
Composición por Sexo de las Personas	50,3	49,7	100,0
Jefatura de los Hogares	27,7	72,3	100,0
Nivel Educativo de las Personas:			
<i>Ninguno</i>	21,6	20,4	21,0
<i>Primaria</i>	55,7	60,5	58,1
<i>Secundaria</i>	17,9	16,6	16,8
<i>Universidad</i>	1,6	1,2	1,4
<i>Técnica</i>	3,2	1,3	2,7
Alfabetismo de las Personas:			
<i>Alfabeto</i>	68,1	70,4	69,2
<i>Analfabeta</i>	31,9	29,6	30,8
CARACTERÍSTICAS DE LAS FAMILIAS			
Tipos de Familias:			
<i>Unipersonal</i>	0,4	0,6	0,5
<i>Nuclear</i>	14,5	50,0	40,2
<i>Monoparental</i>	13,6	0,7	4,3
<i>Nuclear Extendida</i>	18,5	44,0	36,9
<i>Monoparental Extendida</i>	53,0	4,7	18,1
ORGANIZACIÓN			
Porcentaje que pertenece a alguna Organización:	27,0	21,2	24,2
CARACTERÍSTICAS PRODUCTIVAS			
Actividad Principal:			
<i>Cultivos/Ganadería</i>	34,8	65,1	53,6
<i>Comercio</i>	25,3	7,2	14,0
<i>Servicios</i>	25,0	20,7	22,5
<i>Procesamiento de Alimentos</i>	10,1	1,8	4,9
<i>Artesanías e Industria</i>	4,2	4,1	4,1
<i>Otras Actividades</i>	0,6	1,1	0,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0
Posición Ocupacional:			
<i>Patrón</i>	1,4	4,7	3,4
<i>Cuenta Propia</i>	33,0	30,1	31,2
<i>Asalariado</i>	27,0	36,0	32,6
<i>Familiar No Remunerado</i>	38,6	29,2	32,8
TOTAL	100,0	100,0	100,0
Lugar de Trabajo:			
<i>Dentro de la Vivienda o Finca</i>	52,5	46,0	48,4
<i>Local Anexo a la Vivienda</i>	9,2	10,1	9,8
<i>Local Independiente</i>	3,2	3,5	3,3
<i>A Domicilio</i>	4,3	4,9	4,7
<i>Vía Pública/ Al Descubierta</i>	3,8	2,6	3,0
<i>Local en el Mercado</i>	2,0	1,0	1,5
<i>En Vehículo</i>	0,1	4,6	2,9
<i>Fábrica/ Institución/ Finca</i>	24,1	26,4	25,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0

Fuentes: Encuestas de la Mujer 2000. FIDEG, NORAD, FORUM SYD (en Agurto y Guido, 2001).

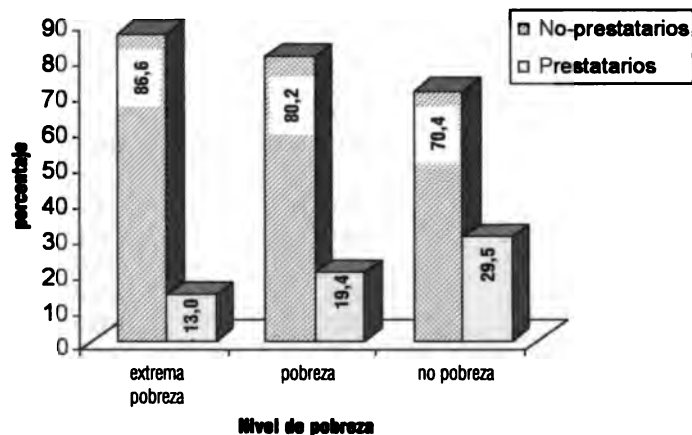
Cuadro 33. Acceso a productos crediticios, en %

	No prestatarios	prestatarios	préstamos	crédito comercial
Área de residencia:				
Urbana	71,3	28,5	21,7	11,1
Rural	79,8	19,9	11,6	9,8
Sexo jefe de familia:				
Femenino	75,8	24,0	17,7	10,1
Masculino	74,7	25,1	17,2	10,7
TOTAL	75	25	17	1

Fuentes: Blijdenstein et al., 2001; INEC, 1998).

Gráfico 7.

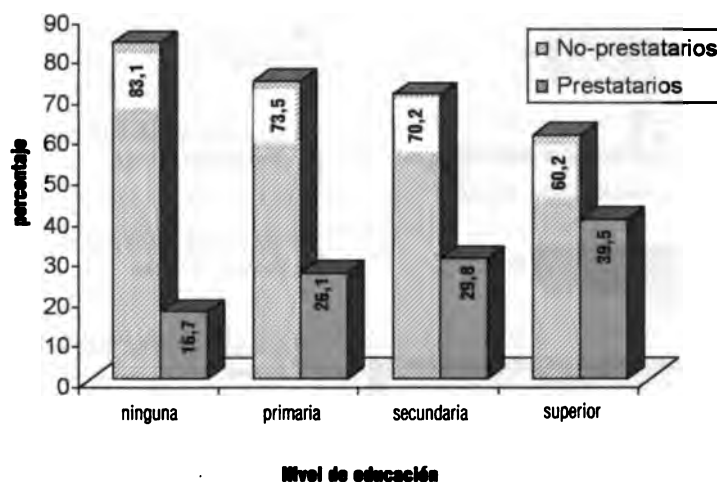
**Relación entre niveles de pobreza y acceso a crédito
% de prestatarios por categoría de pobreza.**



Fuente: Elaboración propia con base en: Blijdenstein et al., 2001; INEC, 1998).

Gráfico 8.

**Relación entre niveles de educación y acceso a crédito:
% de prestatarios por categoría de educación.**



Fuente: Elaboración propia con base en: Blijdenstein et al., 2001; INEC, 1998).

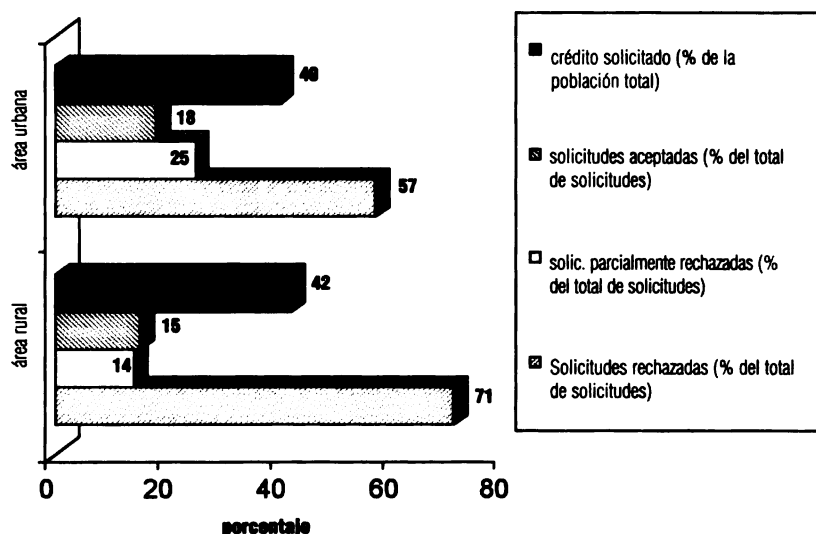
El gráfico 9 da una buena estimación de la demanda existente para crédito en las áreas urbana y rural. Considerando que en el área rural la demanda es principalmente a nivel de microempresa, y en un menor grado de pequeña empresa; se puede deducir que por lo menos hay una demanda insatisfecha del 85% de las personas que gestionaron un crédito. Los solicitantes representan un 42 % de la población rural en edad laboral, de manera que el 36% (85% insatisfechos de 42% de solicitantes), de la población rural, no logra un acceso satisfactorio al crédito, en su mayoría por un rechazo completo de la solicitud.

Estas cifras solamente consideran individuos que alguna vez han solicitado un préstamo. Es de esperarse, que entre las mujeres rurales hay un buen número de personas (especialmente entre las que no son jefas de hogar), que nunca han intentado pedir fondos crediticios, por los motivos que en otras partes de este documento se han analizado. Se puede concluir que la demanda insatisfecha es por lo menos del 36%, y probablemente más alta.

Gráfico 9.

Porcentaje de aceptación y rechazo (total/parcial) de solicitudes de crédito, área rural y urbana.

(Elaboración propia con base en: Blijdenstein et al., 2001; INEC, 1998).



En términos monetarios, hay una demanda insatisfecha, que se calcula con base en el estudio del INEC, en por lo menos USD\$181.300 millones (Ver Cuadro 34). La mayor parte de esta demanda, sin poder cuantificarla, se ubica en las zonas rurales, de acuerdo a Blijdenstein et al., 2001. Estos autores calculan una demanda insatisfecha, en el medio rural, de por lo menos USD\$200 millones, incluyendo estimaciones sobre la población que nunca ha solicitado un crédito, por el cual sus cifras son más altas que las basadas en el estudio del INEC.

Cuadro 34: Estimación de la demanda potencial de crédito, en miles de dólares

Sector	Mercado
Micro y Pequeña Empresa Urbana	70,9
Crédito Personal	29,0
Crédito Rural	207,9
Total de Demanda Potencial	307,8
Cartera actual de IMF's	126,5
Potencial de mercado	181,3

Fuentes: Blijdenstein et al., 2001; INEC, 1998).

Para resumir, hay una fuerte demanda insatisfecha en el medio rural, particularmente entre las mujeres con deseos de establecer sus microemprendimientos. Ahora se analizará, en qué nivel se encuentra la oferta.

3.3.4. Ofertas microfinanciamientos

La oferta de servicios microfinancieros de primer piso, presenta diferentes formas en Nicaragua: cooperativas de crédito, ONG`s, empresas de microcrédito con fines de lucro, y las sociedades financieras sujetas a la regulación de la Superintendencia de Bancos.

Por otra parte, operando como fuentes de segundo piso, se encuentran tanto ciertos fondos⁴³ como instituciones. Hay unas 11 fuentes de mayor importancia, para fortalecer con financiamiento, a las IMF`s del primer piso. Blijdenstein et al. (2002) distinguen fuentes bilaterales, multilaterales, del gobierno y de inversionistas sociales. Al 30 de abril del 2002, los fondos disponibles sumaron USD\$ 94,8 millones, de los cuales solamente 48,2 fueron colocados en cartera (el resto son fondos líquidos previamente desembolsados a las entes administradoras o fondos programados pero sin desembolsar).

El siguiente cuadro, ubica al BCIE en primer lugar de importancia para la colocación efectiva de recursos en las microfinancieras. Las ONG`s internacionales, ocupan el tercer lugar, mientras que la IAD y el BID se encuentran en el sexto y séptimo lugar, respectivamente.

La mayoría de estos créditos son de corto plazo, lo que les dificulta a las IMF`s colocarlos en la capitalización de las unidades de producción agrícola, un serio problema, considerando la descapitalización en el sector agrícola en Nicaragua. Esto es, además, una de las causas por las cuales las microempresarias solicitan, pero no reciben, créditos con plazos más largos, lo que dificulta iniciar un negocio nuevo, que requiere de un nivel de inversión inicial más alto.

No sorprende que el estudio de Nitlapán (2002), encuentre que una de las quejas principales de las usuarias se remonta a que los planes de pago, con plazos cortos, no coinciden con sus intereses ni posibilidades de pago.

⁴³ En Nicaragua no existe la forma legal de fideicomisos, una modalidad común en Costa Rica para el manejo de fondos de origen "social".

Cuadro 35. Recursos para las MYPE y la pequeña producción rural, al 30 de abril del 2002; en miles de dólares.

	Colocados en cartera			Disponibles/ Programados	Total de Fondos	
	monto	%	no. de IMF's atendidas	monto	monto	%
Fondo/IF de 2do piso:						
BCIE	10.000	21	11	-	10.000	11
BANCENTRO	9.623	20	90	8.288	17.910	19
ONG's Internacionales	7.940	17	13	1.310	9.225	10
Fondo de Crédito Rural (FCR)	6.514	14	1	20.000	26.514	28
Proyectos	4.403	9	7	4.700	9.103	10
AID	2.985	6	15	-	2.985	3
BID/FOMIN	2.250	5	13	-	2.250	2
BANPRO	1.977	4	24	4.189	6.166	7
FNI	1.500	3		1.310	2.810	3
Embajadas	960	2	3	1.300	2.260	2
IDR	s.d.	-	-	5.517	5.517	6
TOTAL	48.151			46.614	94.765	

Fuente: Blijdenstein et al., 2002).

En cuanto a las IMF's de primer piso, la figura común para los servicios crediticios es el crédito individual, aunque organizaciones como FINCA y PRESTANIC, permiten o estimulan el crédito grupal (grupos solidarios, bancomunales).

La cartera colocada por estas IMF's de 1er piso, es bastante superior a los fondos recibidos de las IF's del segundo piso, como se aprecia al hacer una comparación entre el cuadro anterior y el siguiente.

Cuadro 36. Monto de cartera total, y no. de clientes activos de las IMF's de primer piso.

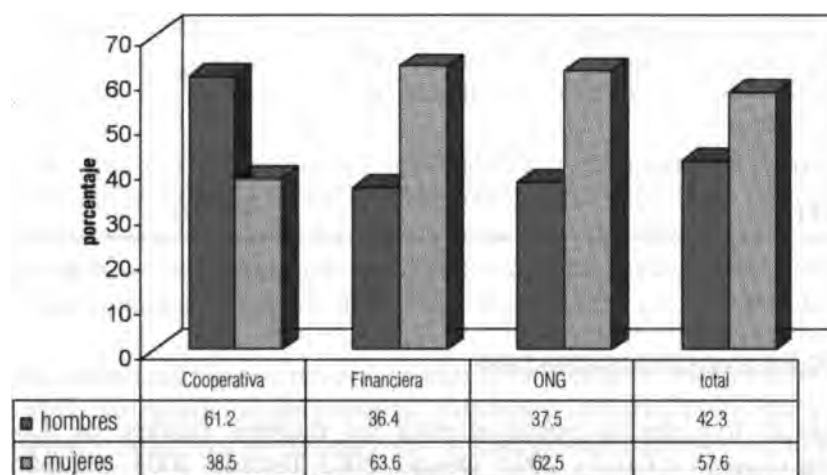
	no. de organiz.	%	cartera (en USD\$000)	no. clientes activos		
				hombres	mujeres	total clientes
Tipo de organización:						
Cooperativas	180	65	28,2	36.667	23.040	59.882
Financieras	2	1	20,7	7.272	12.697	19.969
ONG's	93	34	75,1	85.421	142.413	227.880
Sociedad Anónima	3	1	2,5	2.396	1.337	3.733
Total	278	101 %	126.553	131.756	179.486	311.463

Fuentes: ASOMIF, 2002, Blijdenstein et al., 2002.

Las dos instituciones financieras reguladas y con especialización en microfinanzas, son CONFIA y FINDE; quienes alcanzan un 6,4 % de la clientela y tienen un alto potencial de crecimiento. La oferta de recursos por las agencias de cooperación, para aliviar la pobreza, ha sido un gran estímulo en el aumento del número de IMF's, en particular de las ONG's.

Gráfico 10.

Porcentaje de mujeres y hombres como clientes crediticios, según tipo de IMF.



Fuente: Elaboración propia con base en: ASOMIF, 2002, Blijdenstein et al., 2002.

En todos los tipos de IMF's de mayor importancia financiera, la participación femenina es mayor, con excepción del cooperativismo, que tradicionalmente aglutina más hombres, como se puede apreciar en el gráfico anterior. Esto es congruente con su mayor presencia en microempresas, pero en sentido proporcional, se esperaría más cantidad de mujeres prestatarias, considerando su predominancia en el sector microempresarial.

Además, los montos recibidos por las mujeres son en promedio inferiores al de los hombres: ellas acceden al 42% de los fondos en el sector urbano y al 17% en el sector rural, donde representan solamente el 38% de la clientela; mientras que en el sector urbano se trata del 57% de los clientes de las IMF's (Agurto y Guido, 2001). Si se considera su orientación a las actividades microempresariales y su subrepresentación en la clientela crediticia, en el medio rural; se puede hablar de una clara, aunque difícil de cuantificar, brecha de acceso entre hombres y mujeres.

La ASOMIF, que aglutina en este momento a 18 IMF's del país, reportó para esta investigación un total actual de 139.543 clientes con una cartera total de USD\$55,2 millones. Con estas cifras, su participación en el mercado de microfinanzas representa casi la mitad, tanto de la cartera colocada, como del total de clientes.

En un estudio de Nitlapán (2002), se entrevistaron usuarias de microcréditos sobre sus motivos y experiencias. El destino de los créditos que manejan dichas microempresarias fue principalmente para actividades productivas, comercio y servicio con un 86%; solo el 14% forman créditos personales. De los correspondientes a actividades productivas, la mayor parte es para comercio (pulperías, cafetines, venta de hierbas medicinales, carne de pollo, venta de ropa), como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 37. Uso del crédito para producción, comercio y servicios por las mujeres microempresarias, en %.	
	porcentaje
Comercio	72
Producción / Industria	17
Servicios	9
Agricultura	1
Crianza de animales	1
TOTAL	100 %
Fuentes: Nitlapán, 2002.	

3.3.5. Impacto de los microfinanciamientos

Varios estudios indican los efectos positivos para las mujeres rurales, de los programas de microfinanciamientos (Agurto y Guido, 2001; Deugd, 2002; Estrada, 2003; Nitlapán, 2002; Sanders y Deugd, 2002). En estos planteamientos, entre el 10% y el 20% de las microempresarias, menciona no haber percibido impacto positivo alguno. Pero, la mayoría considera que el microcrédito ha llevado a mejoras sustanciales, tanto a nivel personal y familiar, como empresarial.

En cuanto a sus microempresas, las mujeres perciben principalmente mejoras en el aumento en demanda y volumen de venta; diversificación y calidad del producto; fortalecimiento económico que permite contar con un capital de trabajo; ampliación del negocio, al tiempo que abre la posibilidad de aumentar los ahorros. Asimismo, ellas perciben que tienen más influencia en la toma de decisiones sobre su negocio.

A nivel familiar, las mujeres reconocen que se mejora sustancialmente la calidad de vida, mejor alimentación y mayor acceso a educación para los hijos en particular. Igualmente, han podido invertir en el mejoramiento del hogar (bienes duraderos).

En el ámbito personal, sienten un mayor nivel de independencia, autoestima y capacidad para emprender actividades empresariales nuevas, así como más seguridad de empleo.

El estudio de Sanders y Deugd (2002) permite además concluir, que las IMF's que ofrecen servicios no financieros, aparte de los crediticios, tienen un mayor impacto en los aspectos arriba mencionados. En particular, las IMF's que aplican explícitamente el enfoque de género, subrayan

la importancia de ofrecer un servicio integral en la búsqueda del empoderamiento del grupo meta: “según las experiencias de las diferentes IMF’s 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.” (Deugd, 2002: 23).

Nitlapán (2002), concluye al respecto, que los servicios integrados han logrado mayor impacto en cuanto al empoderamiento y la clientela femenina maneja mejor los créditos otorgados, en comparación con IMF’s que prestan únicamente servicios financieros.

Sanders y Deugd puntualizan también, que el impacto percibido es mayor entre las beneficiarias de cooperativas y grupos solidarios (Bancos Comunales en este caso), comparado con asociaciones sin fines de lucro y las sociedades anónimas. Los datos revelan, que la participación en talleres para reflexionar sobre la situación microfinanciera y colaborar en la toma de decisiones de las cooperativas y grupos solidarios, así como el intercambio de experiencias y el aprender juntos; impactan positivamente en los resultados del proceso de microfinanciamiento.

Finalmente agregan, que el crédito grupal es una alternativa importante para mejorar el acceso al financiamiento, por parte de las mujeres rurales, particularmente las de menores recursos, lo que les permitirá ofrecer una garantía solidaria, ya que la garantía real, o la fiduciaria, muchas veces está fuera de su alcance. Mencionan, a propósito, que la percepción y experiencia entre los funcionarios de microfinanciamiento es que esto solo funciona con grupos de mujeres.

No obstante, cabe mencionar que proveer crédito a los sectores más pobres de la sociedad, no necesariamente alivia su condición de pobreza. Sanders y Deugd (2002), encuentran que: “...En el caso de las mujeres y hombres pertenecientes al estrato de menores recursos, se encontró un número considerable de personas [con] un impacto negativo. Es preocupante señalar que el impacto negativo ocurrió más que todo entre las personas más pobres en las zonas rurales –en igual medida con hombres y mujeres.” (Deugd, 2002: 21-22).

Esos autores hacen referencia a la crisis económica de los últimos años en Nicaragua, para explicar, parcialmente, este fenómeno. Legovini (2002), llama la atención sobre este mismo hecho, donde los pobres se empobrecen más a razón de los créditos. Ella considera, que: “Préstamos deben dirigirse a personas que tienen la base de recursos, el capital humano y social, y el acceso al mercado, elementos necesarios para hacer rentable adquirir un crédito...” (Legovini, 2002: 25). En su visión, se deben proveer a los pobres los insumos que les permitan construir una base de recursos y conseguir las habilidades productivas necesarias para convertirse en exitosos usuarios de préstamos en el futuro.

Cuando se dan créditos a los pobres, deben tomar la forma de créditos integrales, donde servicios no financieros están disponibles, como por ejemplo: centros de acopio y bodegas de almacenaje, asistencia técnica y capacitación, seguros contra riesgos climáticos, enfermedades o muerte en la familia, entre otros. Termina concluyendo, que: “las ineficiencias de los proveedores de servicios financieros, tienen graves consecuencias en los costos de los servicios, que luego son pasados a los prestatarios” (Legovini, op. cit.).

Las altas tasas de interés en Nicaragua, que andan muy por arriba del promedio en América Latina, son una consecuencia de esta ineficiencia institucional. La gran cantidad de dinero que los

donantes internacionales ponen a disponibilidad de las IMF's (en forma poco coordinada y en ocasiones con una limitada supervisión), exagera esta situación, ya que no hay un mayor estímulo para buscar la sostenibilidad financiera.

Lo anterior apunta a la necesidad de: (a) Un mayor nivel de eficiencia administrativa y operativa en las IMF's, y (b) un servicio financiero acompañado de otros servicios para la población rural en condiciones de pobreza. En la siguiente sección, se demuestra que muchas de las IMF's analizadas, no ofrecen este tipo de servicio integral.

3.4. ESTUDIO DE CASOS DE IMF'S CON ESPECIAL RELEVANCIA PARA LA MUJER RURAL

Para conocer las características claves de las 27 IMF's contactadas, se les hicieron una serie de preguntas sobre:

- Cobertura geográfica.
- Tipo de créditos que ofrece.
- Otros servicios financieros y no financieros.
- Tasas de interés y de morosidad (mayor a 30 días), los plazos.
- Cantidad de clientes, por sexo.
- Montos máximos y mínimos prestados y el tipo de garantía.
- Origen de los fondos.
- Eventual existencia de programas especiales para mujeres.
- Requisitos especiales para la clientela potencial.

Los datos de las IMF's analizadas se ordenaron de acuerdo con los tres grupos de IMF's que distinguen este estudio:

1. IMF's con enfoque explícito de género.
2. IMF's con mayor cobertura entre las mujeres.
3. IMF's de la zona fronteriza con Costa Rica.

3.4.1. IMF'S con orientación específica a mujeres

Como parte del estudio, se identificaron doce IMF's, que trabajan explícitamente con enfoque de género. De este grupo, todas son ONG's que operan tanto en el área urbana como rural. Su servicio es principalmente ofrecer crédito, pero algunas entidades realizan también acciones de capacitación, asistencia técnica y una cuarta parte ofrece el servicio de ahorro (Ver cuadro 38). Con respecto a las tasas de interés, estas son parecidas a las tasas del mercado. Por lo general, reportan una tasa de morosidad (30 días) de 3% a 10%; no obstante, esta información no fue suministrada por todas las IMF's, por lo que para garantizar su confiabilidad debería analizarse pormenorizadamente con la información crediticia.

Muchas entidades se originan a partir de fondos provenientes de la cooperación internacional. Los montos mínimos y máximos de préstamo oscilan entre USD\$ 36 a USD\$ 100 (mínimo), y entre USD\$ 400 a USD\$ 7.000 (máximo). Hay una gran variedad de garantías que se aceptan, la mitad reconociendo la garantía solidaria. El tiempo de respuesta reportado es generalmente de una o

dos semanas. Tienen en promedio 1.547 clientes, tanto hombres como mujeres. El total de clientes entre las doce IMF's, es de 18.561 personas (12% hombres, 88% mujeres). Finalmente, considerando que estas IMF's parten explícitamente del enfoque de género, no es de sorprender que la mayoría tiene programas especiales para las clientes femeninas.

3.4.2. IMF'S con mayor cobertura entre las mujeres

Las IMF's que presentan una fuerte participación femenina entre su clientela son FINCA, FAMA y FDL. Estas son ONG's que trabajan tanto en el área urbana como rural. Sus servicios se centran, principalmente, en la oferta de crédito, aunque el modelo de FINCA refuerza su estímulo, al exigir que los miembros de cada banco comunal ahorren capital. Ofrecen como servicio no financiero, con la excepción de FDL, la capacitación (que FINCA brinda previa y posteriormente al primer desembolso dado al grupo comunal).

Las tres IMF's tienen su origen en fondos de cooperación internacional, los cuales todavía reciben. Los montos de los préstamos oscilan entre USD\$100 como monto mínimo y USD\$ 30.000 como máximo. Las tres aceptan la garantía solidaria. A pesar que FAMA no tiene programas especiales para mujeres, esta fundación cuenta con un 60% de féminas en su cartera crediticia. FINCA de Nicaragua trabaja únicamente con clientes femeninos; un caso diferente al de Costa Rica por ejemplo, donde los bancos comunales pueden ser mixtos, a pesar de que la teoría indica que en dichas entidades solo mujeres tienen mayores índices de sostenibilidad.

Las tres fundaciones tienen en promedio 20.323 clientes, mujeres y hombres. El total de consumidores es de 60.969 (26% hombres y 74% mujeres). FAMA y FDL se encuentran en la categoría de "grandes oferentes" (cartera mayor a \$5 millones) y FINCA, en la categoría "pequeños oferentes" (cartera hasta \$2,5 millones), de acuerdo con la clasificación de ASOMIF (Boletín Micro Finanzas No. 1, dic. 2001).

3.4.3. IMF'S de la zona fronteriza con Costa Rica

Las doce IMF's citadas antes, están activas en la zona fronteriza con Costa Rica, razón por la cual fueron esco-gidas. Cuatro de ellas son ONG's, las ocho restantes son cooperativas, las cuales ofrecen en su mayoría servicios de crédito y ahorro. Las ONG's dan créditos y en dos casos también capacitación, ASODERI, además, asistencia técnica. Trabajan tanto en el área urbana como rural. Las tasas de interés son generalmente las dictadas por el Banco Central de Nicaragua. Sobre las tasas de morosidad no fue posible conseguir mayor información ni sobre el origen de los fondos.

Solo ASODELCO reporta programas para las mujeres. Los montos mínimos y máximos de préstamo van desde USD\$33 a USD\$500 como monto mínimo, y de USD\$361 a USD\$5.334 como máximo. La garantía solidaria no es reconocida generalmente, sino hay una preferencia marcada por la garantía hipotecaria y prendaria. El tiempo de respuesta reportado es de más o menos 1 ó 2 semanas.

Tienen en promedio 372 clientes, femeninos y masculinos. El total de clientes entre estas doce IMF's fronterizas, es de 4.469 personas. La proporción según sexo es de 53% hombres, y 47% mujeres, lo que se asemeja a la proporción a nivel nacional. Ninguna de estas IMF's alcanza el tamaño de cartera que permite, según la teoría, lograr la sostenibilidad financiera.

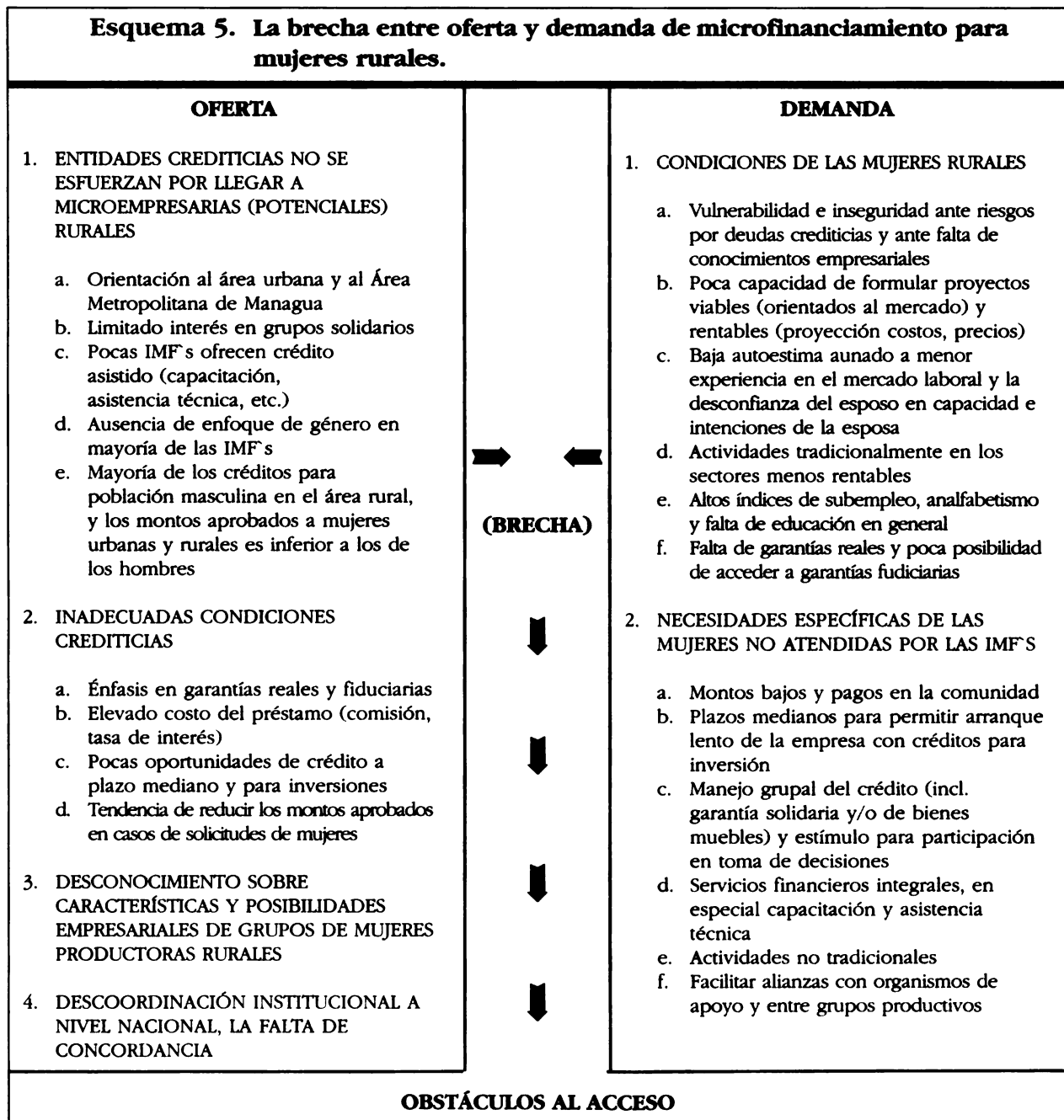
Cuadro 38: Entidades crediticias contactadas y sus principales servicios prestados, porcentaje de mujeres clientes.

		crédito	capaci- tación	ahorro	% mujeres
IMF's con orientación específica a mujeres					
PROMUJER		X	X	X	97
FODEM	Fondo de Desarrollo para la Mujer	X			91
AMOC	Asociación de Mujeres Obreras y Campesinas	X			56
SOYNICA S.A.		X			100
ADIM	Asociación para el Desarrollo Integral de la Mujer	X	X		80
PRODEMUJER	Fundación Nicaragüense para la Promoción de Tecnologías Alternativas para la Mujer	X	X*		80
FUNPROTECA	Fundación Falta INFORMACION	X	X*		55
	Movimiento María Elena Cuadra				
	Movimiento de Mujeres Trabajadoras y Desempleadas		X		100
FUMDEC	Fundación Mujer y Desarrollo Económico	X			93
AMDES	Asociación de Mujeres en Desarrollo de Nueva Segovia	X		X	100
SACPROA S.A.	Sociedad para el Desarrollo Económico y Social de Productores Individuales	X	X		98
Mujeres del Campo Masaya R.L.	Cooperativa de Servicios Múltiples	X	X*	X	89
IMF's con mayor cobertura entre las mujeres					
FINCA NICARAGUA	Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria	X	X	X	100
FAMA	Fundación par el Apoyo a la Microempresa	X	X		60
FDL	Fondo de Desarrollo Local	X			52
IMF's de la zona fronteriza con Costa Rica					
ASODELCO	Asociación para el fomento del desarrollo local ecosostenible	X	X	18	
ASOGO	Asociación de ganaderos de Ometepe	X			14
FEV	Fundación Entre Volcanes	X			48
ASODERI	Asociación de Desarrollo de Rivas	X	X*		55
Alondra R.L.	Cooperativa de Ahorro y Crédito	X		X	60
Luis Mendoza Ramírez R.L.	Cooperativa de Ahorro y Crédito	X		X	39
Rito Murillo Cruz R.L.	Cooperativa de Ahorro y Crédito	X		X	43
COOPERIO	Central de Cooperativas de Río San Juan	X		X	30
Financiera Confianza del Sur R.L.	Cooperativa de Ahorro y Crédito	X	X	48	
COMSUR R.L.	Cooperativa de servicios múltiples del Sur	X			15
Raúl Barrios R.L.	Cooperativa de Servicios Múltiples	X		X	22
Raúl Barrios Torres	Cooperativa Multisectorial	X			19
Fuente: Elaboración propia con base en datos de investigación, marzo/mayo 2003. * también ofrece asistencia técnica.					

3.5. LA BRECHA ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE MICROFINANCIAMIENTOS

Lo analizado en las secciones anteriores, se resume en el siguiente esquema que presenta los factores que dificultan el acceso de las microempresarias al crédito, y las condiciones bajo las cuales se mejoraría su acceso.

3.5.1. Factores que limitan el acceso a crédito para mujeres rurales



3.5.2. Conclusiones

Una comparación del esquema de la página anterior con el que resume los factores que dificultan el acceso a crédito a microempresarias en Costa Rica (ver sección correspondiente en capítulo II), revela muchas coincidencias con la situación en Nicaragua. En los siguientes párrafos, se resalta lo particular del caso de Nicaragua.

Por el lado de la Oferta

1. La crisis financiera en Nicaragua, falta de una coordinación efectiva entre instancias gubernamentales, ausencia la banca en el campo del microfinanciamiento, y carencia de concordancia en objetivos y estrategias entre los principales donantes internacionales, que aportan fondos para el desarrollo de microempresas; han dejado el campo abierto para el desarrollo de IMF's y estimularon una proliferación de las mismas con un tamaño de cartera que no permite alcanzar una sostenibilidad financiera.
2. Por otro lado, la ineficiencia de los proveedores de servicios busátiles eleva los costos del servicio para los usuarios, causando altas tasas de interés.
3. El dinero que las IF's de segundo piso ponen a disponibilidad de las IMF's de primer piso, son préstamos generalmente de corto plazo, lo que dificulta que las segundas puedan proveer créditos para inversiones a mediano plazo. Las microempresarias con deseos de iniciar una empresa, se ven así obligadas a pagar cuotas altas por los plazos cortos.
4. Hay un alto porcentaje de solicitudes de crédito rechazadas, de hombres y mujeres, particularmente en el medio rural. Además, los montos aprobados a las mujeres son muchas veces inferiores a los solicitados, e inferiores a los recibidos por los hombres. Esto causa una fuerte demanda insatisfecha entre las mujeres rurales. El gran crecimiento de las IMF's , para algunas en tamaño de cartera y clientela, indica que todavía el mercado potencial es grande.
5. Asimismo, las IMF's proveen por lo general un servicio financiero minimalista, ofreciendo muy poca o nula capacitación a los prestatarios. Dado que los mejores resultados de los créditos son con servicios integrales, el impacto de los microfinanciamientos en el campo está por debajo de lo que podría ser su efecto sobre el alivio de la pobreza.
6. Por sí solo, el crédito no alivia la pobreza y si se presta a personas en estas condiciones, sin otros insumos que acompañen al préstamo (centros de acopio y bodegas de almacenaje, asistencia técnica y capacitación, seguros, etc.), el resultado puede ser negativo para la situación económica de los prestatarios.
7. En resumen, se puede concluir que el dinero para microcréditos es más escaso en Nicaragua, más caro; ofrecido muchas veces sin un debido acompañamiento de otros servicios; a corto plazo; con comisiones altas; difícil de conseguir por el rechazo de solicitudes, en particular en el caso de las mujeres rurales; con escasa cantidad de ventanillas en el medio rural, y por un gran número de pequeñas IMF's, que operan generalmente con bajos índices de eficiencia administrativa y operativa.

Por el lado de la Demanda

8. Como se indica arriba, la situación de la mujer microempresaria es parecida a la encontrada en Costa Rica, en cuanto a los factores que dificultan su acceso a crédito, aunque la condición económica, la capacidad de acción gubernamental y el tamaño de la oferta crediticia (disponibilidad de fondos y número de ventanillas) es mejor en Costa Rica.

El estudio del caso de Nicaragua, si permite concluir que a pesar de que la población femenina rural muestra altos índices de desempleo y subempleo, de analfabetismo, y de deserción escolar; se observan buenos resultados de los créditos para microempresarias de bajos recursos, cuando estos se dan en dos condiciones: (a) a grupos solidarios, como los bancos comunales, y (b) acompañados de servicios no financieros que permiten una base de recursos (capital humano, principalmente) más sólida, para que las mujeres aprendan a ser empresarias y manejar préstamos, aunque sean pequeños en sus inicios.

LISTA DE ESQUEMAS, CUADRO Y GRAFICOS

		Pág.
Esquemas:		
Esquema 4	Resumen metodológico para el análisis de la brecha entre oferta y demanda	130
Esquema 5	Brecha entre oferta y demanda del microfinanciamiento	159
Cuadros:		
Cuadro 30	Distribución de la población ocupada, de 10 años o más, por área de residencia y sexo, según sector económico	142
Cuadro 31	Participación de las mujeres en los distintos estratos productivos	144
Cuadro 32	Características de la población ocupada y de la organización a nivel rural	147
Cuadro 33	Acceso a productos creditillos	148
Cuadro 34	Estimación de la demanda potencial de crédito, en miles de dólares	150
Cuadro 35	Recursos para las MYPE y la pequeña producción rural, al 30 de abril del 2002; en miles de dólares	152
Cuadro 36	Monto de cartera total, y no. de clientes activos de las IMF's de primer piso	152
Cuadro 37	Uso del crédito para producción, comercio y servicios por las mujeres microempresarias	154
Cuadro 38	Entidades crediticias contactadas: principales servicios y % de mujeres clientes	158
Gráficos:		
Gráfico 4	Aumento de la clientela masculina y femenina del INTA	133
Gráfico 5	Tasas de participación en el mercado laboral y de desempleo, desagregado por sexo	138
Gráfico 6	Relación entre la tasa de empleo con los niveles de educación, desagregado por sexo	139
Gráfico 7	Pobreza y acceso a crédito: % de prestatarios por categoría de pobreza	148
Gráfico 8	Estimación de la demanda potencial de crédito, en miles de dólares	149
Gráfico 9	Aceptación y rechazo (total/parcial) de solicitudes de crédito, área rural y urbana	150
Gráfico 10	Porcentaje de mujeres y hombres como clientes crediticios, según tipo de IMF	153

LISTA DE SIGLAS

ASDI	Autoridad Sueca para el Desarrollo Internacional
ASOMIF	Asociación de Microfinancieras de Nicaragua
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CENAGRO	Censo Nacional Agropecuario
CIPYME	Grupo de Coordinación Internacional para el Sector de la Pequeña y Micro Industria
CMYDR	Comisión Interinstitucional de Mujer y Desarrollo Rural
DPYME	Dirección de Fomento a la Pequeña y Mediana Empresa
EMNV	Encuestas de Medición de Niveles de Vida
FAO	Fondo de Naciones Unidas para la Alimentación
FCR	Fondo de Crédito Rural
FIDEG	Fundación Internacional para el Desafío Económico Global
FNI	Fondo Nicaragüense de Inversión
FORUM SYD	Centro Sueco de ONG`s para el Desarrollo
IDR	Instituto de Desarrollo Rural
IF	Institución Financiera
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
IMF	Institución Microfinanciera / Institución de Microfinanzas
INATEC	Instituto Nacional Tecnológico
INEC	Instituto Nicaragüense de Estadística y Censos
INEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos
INIM	Instituto Nicaragüense de la Mujer
INPYME	Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa
INSS	Instituto Nicaragüense de Seguridad Social
INTA	Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria
MAGFOR	Ministerio Agropecuario y Forestal
MIFIC	Ministerio de Fomento Industria y Comercio
NORAD	Embajada Real de Noruega
OIT	Organización Internacional de Trabajo
ONG	Organización No Gubernamental
OTR	Oficina de Titulación Rural
PEA	Población Económicamente Activa
PEI	Población Económicamente Inactiva
PNDR	Programa Nacional de Desarrollo Rural
PROCATEPA	Proyecto de Capacitación y Asistencia Técnica a Productoras Agropecuarias
PROMICRO	Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresa
PRONIJUR	Programa Nicaragüense de la Juventud Rural
UNAG	Unión de Agricultores y Ganaderos

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGURTO VILCHEZ, S.; GUIDO CAJINA, A. 2001. Mujeres: pilares fundamentales de la economía Nicaragüense. FIDEG; FORUM SYD; NORAD. Managua, Nicaragua.
- ARROYO, J.; NEBELUNG, M. 2002. La micro y pequeña empresa en América Central: realidad, mitos y retos. GTZ/PROMOCAP, PROMICRO/OIT. San José-Costa Rica y Guatemala.
- ASOMIF. 2001. Boletín Microfinanzas no. 1. Managua, Nicaragua.
- _____. 2002. Boletín Microfinanzas no. 2. Managua, Nicaragua.
- BASTIAENSEN, J. (ed.). 2002. Crédito para el desarrollo rural en Nicaragua. Un enfoque institucional sobre la experiencia del Fondo de Desarrollo Rural. Nitlapán-UCA; Managua, Nicaragua.
- BID. 2001. Nicaragua: situación económica y prospectos.
- BLIJDENSTEIN, J. et al. 2002. Nuevas políticas sobre las microfinanzas; coordinación para su viabilidad en Nicaragua. CDR-ULA; Faceta Central. [informe de consultoría para la Embajada Real de los Países Bajos, Managua]
- CGAP. 2001. Development Savings Services for the Poor: Preliminary Guidance for Donors. USA. CGAP. [Borrador]
- CIS (Consejo de la Integración Social); PROGRAMA MUJERES ADOLESCENTES; UNIÓN EUROPEA. 1998. Las mujeres jóvenes y el crédito en Nicaragua. Realizado por: Ximena Barreto. Managua, Nicaragua.
- CONIMIPYME (Consejo Nacional Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa). 2002. Programa de Apoyo y Fortalecimiento del CONIMIPYME: Propuesta. Cuadernos de Trabajo No. 80. PROMICRO/OIT. Managua, Nicaragua.
- COSUDE. 2000. Líneas directrices para la integración de género en el trabajo de la División América Latina. Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación. Nicaragua.
- DANUER, I. 198. Mercados financieros rurales en Nicaragua. Nitlapán, Managua.
- DEUGD, M. 2002. Enfoque de género en microfinanzas; Nicaragua. CDR/ULA, San José, Costa Rica. [informe de consultoría para la Embajada Real de los Países Bajos, Managua]
- ESTRADA O., S. 2003. Género en la aplicación de instrumentos de microfinanzas en Nicaragua. Universidad Thomas Moore, Managua. [Tesis de Grado]

- FAUNÉ, M. 1996. Las mujeres productoras de alimentos en Nicaragua: Diagnóstico y Políticas. Programa de Análisis de la Política del Sector Agropecuario frente a la Mujer Productora de Alimentos en Centroamérica y Panamá. Convenio de Cooperación IICA/BID/ATN-SF-3893-RE. IICA. San José, Costa Rica. [Documento de Trabajo]
- FONDO DE CREDITO RURAL (FCR). 2001. Fondo de Credito Rural: Memoria 2000-2001. Managua.
- GOBIERNO DE NICARAGUA. 2001. Estrategia Reforzada de Crecimiento Económico y Reducción de Pobreza. Managua. Nicaragua.
- _____. 2001a. Proyecto de Promoción de Políticas de Género. Hacia una gerencia pública de calidad: el enfoque de género en la evaluación de servicios. Vol. I: marco conceptual. Gob. de Nicaragua, Banco Mundial, GTZ. Managua.
- _____. 2001b. Hacia una gerencia pública de calidad: el enfoque de género en la evaluación de servicios. Vol. II: guía básica para su aplicación. Banco Mundial, GTZ. Managua.
- _____. 2002. Proyecto de Promoción de Políticas de Género. Gerencia de recursos humanos y equidad de género en la administración pública. Banco Mundial, GTZ. Managua.
- GOMEZ, R. 2001. Propuesta de desarrollo de MIPYME Nicaraguense. INPYME. 2001. Cuadernos de Trabajo No. 96. PROMICRO/OIT. Managua, Nicaragua.
- GULLI, H. 1999. Microfinanzas y pobreza: ¿son válidas las ideas preconcebidas? Unidad de Microempresa; Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Washington. D.C.
- IDB. 2003. Nicaragua. IDB Country Strategy. Inter-American Development Bank.
- INATEC. 2001. Teoría del enfoque de género en el campo. Programa de la Mujer, Área enfoque de género. Managua, Nicaragua.
- INATEC/STOAS. 2001 Integración del enfoque de género en la educación técnica agropecuaria. Instituto de Investigación Mujer y Cambio. Managua, Nicaragua.
- INEC. 1998. Encuesta Nacional de Hogares sobre Medición de Nivel de Vida, 1988. Instituto Nicaragüense de Estadística y Censos. Managua, Nicaragua.
- INIM/GOB. DE NICARAGUA. 1999. Proyecto de Promoción de Políticas de Género. Mujeres y hombres en el empleo público de Nicaragua; 1a Parte. GTZ. Managua.
- INPYME. 2001. Programa de apoyo al Instituto Nicaraguense de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa. Cuadernos de Trabajo No. 26. PROMICRO/OIT. Managua, Nicaragua.
- INPYME-INEC-PROMICRO/OIT. 2001. La mujer microempresaria en Nicaragua: situación y características hacia finales de los años noventa. Managua, Nicaragua.

- INTA (Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria). 1999. Memoria Institucional. Dirección de Transferencia, Unidad de Género. Managua, Nicaragua.
- _____. 2001. Política y Estrategia de Género en el INTA. Managua, Nicaragua.
- INTA-FAO. 2002. Crédito, asistencia técnica y organización: dos años de experiencia con el Fondo de Financiamiento Campesino, región Centro Norte de Nicaragua. Gobierno de Nicaragua y Noruega.
- KARREMANS, J. 2002. Desarrollo de metodologías e instrumentos para el fortalecimiento del enfoque de género en la generación y transferencia de tecnología en el INTA. INTA, Managua, Nicaragua. Informe de consultoría.
- _____. 2002a. Estrategia para la aplicación del enfoque de género en el PNTFTA y el PTA. MAGFOR/PTA, Managua, Nicaragua.
- LA BOLETINA. 2002. La Boletina No. 52. Agosto – Diciembre 2002. Managua, Nicaragua.
- LEDGERWOOD, J. 1999. Manual de Microfinanzas: Una perspectiva Institucional y Financiera. Banco Mundial. Washington D.C., Estados Unidos.
- LEGOVINI, A. 2002. The distributional impact of loans in Nicaragua: Are the poor worse off? Background paper prepared for the World Bank Nicaragua Poverty Update 2002.
- MACHACUAY, S. 2002. Programa Integral de Intervención del INPYME: 2002-2005. Cuadernos de Trabajo No. 94. PROMICRO/OIT. Managua, Nicaragua.
- MAGFOR. 1998. Una ruta para la modernización de la Nicaragua rural. Managua, Nicaragua.
- MEYRAT, M.L. 1996. Las mujeres productoras de alimentos en Nicaragua: Tecnología y Comercialización. Programa de Análisis de la Política del Sector Agropecuario frente a la Mujer Productora de Alimentos en Centroamérica y Panamá. Convenio de Cooperación IICA/BID/ATN-SF-3893-RE. IICA. San José, Costa Rica. [Documento de Trabajo]
- MORANT ZACARÉS, B. 1999. Lecciones aprendidas del crédito rural en América Latina y el Caribe. Informe de misión para el BID y el IICA. Madrid.
- NITLAPAN. 2002. Análisis de experiencias de crédito con perspectiva de género en las insituciones de micro finanzas. Documento Final Presentado a ASOMIF. Managua, Nicaragua.
- NITLAPAN-PROMIFIN. 2002. Estudio de mercado de servicios financieros en seis regiones. Managua.
- NUSSELDER, H y SANDERS, A. 2002. La maduración de las microfinanzas en Nicaragua: oportunidades y desafíos. PROMIFIN, COSUDE, CDR/ULA. Managua.

- OCÓN NÚÑEZ, L. 2002. Diagnóstico sobre la gestión de las políticas públicas con perspectiva de género en el Sector Agropecuario y Ambiental de Nicaragua. CIMyDR, AECI. Managua, Nicaragua.
- PAIT, S. 2002. Estudio sobre la oferta de servicios de desarrollo empresarial (SDE) y su fortalecimiento institucional en Nicaragua. Cuadernos de Trabajo No. 22. PROMICRO/OIT. Managua, Nicaragua.
- PÉREZ ALEMÁN, P. 1990. Diagnóstico de la situación de la Mujer en Nicaragua: 1990. ACDI. Managua, Nicaragua.
- PÉREZ ALEMÁN, P. 1990. Organización, identidad y cambio. Las campesinas en Nicaragua. Centro de Investigación y Acción para la Promoción de los Derechos de la Mujer (CIAM). Managua, Nicaragua.
- PNUD. 2000. El desarrollo humano en Nicaragua 2000. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Managua, Nicaragua.
- PROMIFIN-COSUDE. 2002. Inventario nacional de microfinancieras. Informe Preliminar. Managua, Nicaragua.
- SÁNCHEZ, S. 2000. Financial Markets in Nicaragua. Banco Mundial, Washington DC.
- SANDERS, A. 2000. Estudio sobre el Alcance del Fondo de Crédito FONDECA-PROSESUR, Nicaragua. CDR-ULA, San José, Costa Rica.
- SANDERS, A. y DEUGD, M. 2002. Estudio sobre la sostenibilidad, alcance e impacto del Fondo de Desarrollo Campesino FONDECA-PROSESUR. CDR/ULA, San José, Costa Rica.
- SOLÓRZANO, C. et al. 2001. Política y estrategia de género en el INTA. Unidad de Género, Dirección de Transferencia. INTA. Managua, Nicaragua.
- TREJOS, J.D. 2001. La microempresa en Nicaragua en la década de los noventa. Cuadernos de Trabajo No. 9. PROMICRO/OIT. San José, Costa Rica.
- _____ 2001. La mujer microempresaria en Nicaragua. Cuadernos de Trabajo No. 14. PROMICRO/OIT. San José, Costa Rica.
- VAN DAM, A. y KLEIN GELTINK, A. 1996. Género y procesos de aprendizaje y enseñanza. Material del participante del módulo "género para docentes". OIT-INATEC-GTZ-Holanda, Managua.
- WORLD BANK. 1999. Project Appraisal Document ... for a Nicaragua Agricultural Technology Project. Report no. 20168-NI.



Las microfinanzas constituyen un tema clásico en la problemática de acceso a activos productivos para el desarrollo rural. La persistencia de este tema en las agendas de instituciones públicas y privadas para el desarrollo, evidencia que éste forma parte de procesos de fortalecimiento institucional, equidad y formación de capital social y humano, que requieren ser afrontados desde perspectivas y herramientas apropiadas a las condiciones actuales.

Dichas perspectivas deben ser capaces de abordar al menos a tres exigencias fundamentales: los cambios sufridos en la ruralidad latinoamericana durante los últimos años y las tendencias y prioridades del desarrollo; la adecuación de los mecanismos y herramientas para el acceso al microcrédito, de acuerdo a las características y necesidades del desarrollo empresarial en los territorios rurales. Finalmente, el fortalecimiento de las instituciones cuya misión y objetivos están dirigidos a dar soporte a los procesos anteriores.

Conscientes de lo anterior, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), se unieron en un esfuerzo por dotar a instituciones públicas y privadas y a las pequeñas organizaciones de mujeres rurales productoras de América Central, con un escenario y un instrumento para su fortalecimiento empresarial y para la gestión de proyectos productivos ante fuentes potenciales de crédito. El documento que acá se presenta es uno de los resultados de este esfuerzo, realizado mediante una acción de cooperación técnica IICA-BID durante el primer semestre del 2003, que tuvo como países base a Costa Rica y Nicaragua.

Sitios Institucionales:

<http://www.infoagro.net/codes>

<http://www.iadb.org>

