

COLEGIO DE POSTGRADUADOS



**INSTITUCIÓN DE ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS AGRÍCOLAS
CAMPUS PUEBLA**

**MAESTRÍA TECNOLÓGICA EN
DESARROLLO RURAL TERRITORIAL SUSTENTABLE CP - UNAN**

**IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LAS MICROFINANZAS EN EL
DESARROLLO RURAL DESDE LA SUSTENTABILIDAD Y LA
INSTITUCIONALIDAD EN EL MUNICIPIO DEL CUÁ, 2010**

EDWARD JOSÉ ESPINOZA

T E S I S

**PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL
PARA OBTENER EL GRADO DE**

MAESTRO TECNÓLOGO

MATAGALPA, NICARAGUA 2011



COLEGIO DE POSTGRADUADOS

INSTITUCIÓN DE ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS AGRÍCOLAS

CAMPECHE-CÓRDOBA-MONTECILLO-PUEBLA-SAN LUIS POTOSÍ-TABASCO-VERACRUZ

CAMPUE- 43-2-03 ANEXO

CARTA DE CONSENTIMIENTO DE USO DE LOS DERECHOS DE AUTOR Y DE LAS REGALÍAS COMERCIALES DE PRODUCTOS DE INVESTIGACIÓN

En adición al beneficio ético, moral y académico que he obtenido durante mis estudios en el Colegio de Postgraduados, el que suscribe **Edward José Espinoza** alumno de esta Institución, estoy de acuerdo en ser partícipe de las regalías económicas y/o académicas, de procedencia nacional e internacional, que se deriven del trabajo de investigación que realicé en esta Institución, bajo la dirección del Profesor **Dr. Fernando Manzo Ramos** por lo que otorgo los derechos de autor de mi tesis *Impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural desde la sustentabilidad y la institucionalidad en el municipio del Cuá, 2010* y de los productos de dicha investigación al Colegio de Postgraduados. Las patentes y secretos industriales que se puedan derivar serán registrados a nombre del Colegio de Postgraduados y las regalías económicas que se deriven serán distribuidas entre la Institución, el Consejero o Director de Tesis y el que suscribe, de acuerdo a las negociaciones entre las tres partes, por ello me comprometo a no realizar ninguna acción que dañe el proceso de explotación comercial de dichos productos a favor de esta Institución.



Edward José Espinoza

Firma



Vo. Bo. Profesor Consejero o Director de Tesis

Fernando Manzo Ramos

Puebla, Puebla, septiembre del 2011

La presente tesis intitulada: *Impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural desde la sustentabilidad y la institucionalidad en el municipio del Cuá, 2010* bajo la dirección del Consejo Particular indicado, ha sido aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

MAESTRO TECNÓLOGO
EN DESARROLLO RURAL TERRITORIAL SUSTENTABLE

CONSEJO PARTICULAR

CONSEJERO:



DR. FERNANDO MANZO RAMOS

ASESOR:



DR. GUSTAVO SILES GONZALES

Matagalpa, Nicaragua, septiembre 2011.

IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LAS MICROFINANZAS EN EL DESARROLLO
RURAL DESDE LA SUSTENTABILIDAD Y LA INSTITUCIONALIDAD Y LA
INSTITUCIONALIDAD EN EL MUNICIPIO DEL CUÁ, 2010

Edward José Espinoza, MSc.
Colegio de Postgraduados, 2011

El impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural se presenta como una alternativa en el combate a la pobreza y desigualdades sociales del campo rural, por lo general excluidos de los servicios financieros clásicos. El objetivo de la investigación fue analizar el impacto socioeconómico que ejercen las microfinanzas en el desarrollo rural desde la sustentabilidad e institucionalidad en cinco comunidades del municipio del Cuá-Bocay, Nicaragua. Se utilizó el muestreo conglomerado de dos etapas, obteniendo 63 unidades muestrales distribuidas según el tamaño de de las comunidades. Se estudiaron 6 variables: microfinanzas rurales, transformaciones territoriales rurales e institucionales, sustentabilidad del sistema de producción, desempeño social y financiero de las instituciones de microfinanzas, impacto socioeconómico de las microfinanzas, y a su vez se construyó un índice de sustentabilidad que se constató con las políticas institucionales de las entidades de microfinanzas. Los resultados revelaron que el diseño de los productos y servicios financieros y la tecnología de entrega son inadecuados a las necesidades y características productivas y sociodemográficas de los pequeños agricultores y campesinos. La limitada provisión financiera de las instituciones de microfinanzas está asociada a los efectos negativos en cobertura, sostenibilidad, impacto y marco legal de las instituciones. Se encontró que la sustentabilidad no se incorpora en los productos financieros, pero influye directamente y negativamente en el acceso a crédito. Aún más, los productos y servicios microfinancieros tienen un impacto negativo en la calidad de los recursos naturales de los agricultores. Finalmente, los resultados de las microfinanzas influyen moderadamente sobre el crecimiento de la renta per cápita, rentabilidad agrícola y diversificación de actividades, a la vez que contribuye a mejorar la calidad de vida, con cambios en la nutrición, alimentación y vivienda de los prestatarios.

Palabras claves: Desarrollo rural, institucionalidad, microfinanzas, sustentabilidad.

ECONOMIC IMPACT OF MICROFINANCE ON RURAL DEVELOPMENT AND
SUSTAINABILITY FROM INSTITUTIONS AND INSTITUTIONS IN THE MUNICIPALITY
OF CUA, 2010

Edward José Espinoza, MSc.
Colegio de Postgraduados, 2011

The socioeconomic impact of microfinance services appears to be an alternative to reduce poverty and social inequalities of rural areas, generally excluded from traditional financial services. The objective of this research study was to analyze the socioeconomic impact of microfinance in the rural development from sustainability and institutionality perspectives in five communities of the municipality of the Cua-Bocay, Nicaragua. A two-stage conglomerated sampling method was used, obtaining 63 units samples distributed according to the communities population size. Six variables were studied: rural microfinance, territorial transformations rural and institutional, sustainability of the production system, performance social and microfinance institutions financial, socioeconomic impact, and a sustainability index was constructed and contrasted with the institutional policies of the organizations of microfinances. Results revealed that microfinance product and service design and delivery technology are inadequate to the needs and productive and sociodemographic characteristics of the small farmers and peasants. Microfinance institutions limited financial provision was identified as having a negative effect on outreach, sustainability, impact and institutions legal frame. It was also found that credit product design does not include a sustainability component, but influences directly and negatively access to credit. Even more, microfinance products and services have a negative impact on quality of the farmers' natural resources. Finally, results the microfinances influence moderately per capita rent growth, agricultural yield and diversification of activities, at the same time as it contributes to improve the quality of life, due to changes in borrowers' quality nutrition and food consumption and home improvements.

Keywords: Rural development, institutionality, microfinance, sustainability

AGRADECIMIENTO

Al colegio de postgraduados “Institución de enseñanza e investigación en ciencias”, campus Puebla & la facultad multidisciplinaria regional de Matagalpa “FAREM” por permitirme ingresar al programa de maestría en desarrollo rural territorial sustentable, habiéndome otorgado una beca para el desarrollo de mis estudios y el apoyo institucional brindado en el proceso de investigación, que me hacen un egresado más de esta institución de estudios.

A mis co-directores de tesis, el Dr. Fernando Manzo Ramos y el Dr. Gustavo Siles González por su dedicación, paciencia, entrega y el aporte brindado durante el proceso de investigación con sus sugerencias que contribuyeron a una mejor comprensión del problema de estudio.

Al Dr. Jairo Emilio Rojas Meza, coordinador del programa de maestría, por su confianza depositada en mi persona, por sus aportes académicos y humanos que me ayudaron a culminar este proceso de enseñanza.

A los profesores del Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas, Campus Puebla y de la Facultad Multidisciplinaria de Matagalpa, en especial al Dr. Javier Ramírez, Benito Ramírez, MSc. Carmen Fernández quienes contribuyeron en mi formación académica e investigativa, por sus aportes y sugerencias quienes me permitieron comprender la compleja realidad del desarrollo rural en sus diversas dimensiones.

A mis compañeros de clase, en especial a Edwin, Silvio, Saul y Josué con quienes comparti de manera especial sus experiencias profesionales, por sus sus diversas formas de apoyo en la finalización de este trabajo.

Al apoyo de las instituciones de microfinanzas del municipio del Cuá, Bocay por la información brindada, y en especial a los productores, que sin su confianza y ayuda para obtener datos de campo hubiera sido muy difícil construir el trabajo de tesis, que sobre ellos y para ellos se hizo.

DEDICATORIA

A Dios, ser supremo creador de la vida y a mi madre Santísima la Virgen María por sus bendiciones, discernimiento, sabiduría y protección brindado en mi caminar y en cada acontecimiento de mi vida.

A mi madre Martha Elena en especial y a mi tía Maria Auxiliadora por ser mi más grande admiración, mi gran motivación y la que le da sentido a mi vida, por todos sus esfuerzos y amor incondicional para formarme como persona.

A María Guadalupe Baltodano, por ser esa fuente de inspiración, por su amor, cariño, entrega y apoyo incondicional en mis retos y proyectos como ser humano.

A los miles de seres humanos de nuestro país y del resto del mundo que necesitan la provisión de productos financieros rurales de alta calidad y eficiencia, a quienes nos debemos, con quienes tenemos un compromiso social desde nuestro actuar como personas.

CONTENIDO

	Pág.
Capítulo I INTRODUCCIÓN.....	1
Capítulo II EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	4
2.1. Antecedentes.....	4
2.2. La situación problemática.....	7
2.3. Objetivos.....	9
2.4. Hipótesis.....	10
2.5. Importancia de la investigación.....	11
Capítulo III MARCO DE REFERENCIA.....	13
3.1. Experiencias internacionales de microfinanciamiento rural.....	13
3.2. El Contexto del sistema financiero en América Latina.....	16
3.3. Evolución del mercado financiero en Nicaragua.....	18
3.4. El sistema financiero regulado.....	21
3.4.1. La estructura del sistema financiero regulado.....	21
3.4.2. El marco legal del sistema financiero regulado.....	22
3.5. El sistema financiero no convencional.....	24
3.5.1. La estructura del sistema financiero no convencional.....	24
3.5.2. El marco legal del sistema financiero no convencional.....	26
3.5.2.1. Organizaciones no gubernamentales microfinancieras.....	26
3.5.2.2. Cooperativas de ahorro y crédito.....	27
3.6. Otros marcos legales relacionados con el financiamiento rural.....	28
3.7. La Región de Estudio.....	29
3.7.1. Clima, hidrografía del municipio del Cuá.....	30
3.7.2. Población.....	30
3.7.3. Rubros agropecuarios y principales actividades económicas.....	31
3.7.4. Infraestructura: caminos asfaltados, caminos rurales.....	31

3.7.5. Organización territorial del municipio del Cuá	32
---	----

Capítulo IV MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....33

4.1. Microfinanzas rurales.....	33
4.1.1. Conceptualización de las microfinanzas.....	33
4.1.2. Perspectiva teórica de las microfinanzas	38
4.1.2.1. La teoría financiera basada en la oferta	38
4.1.2.2. El paradigma de la información imperfecta.....	40
4.1.2.3. El enfoque de sistemas financieros a las microfinanzas	42
4.1.2.4. El enfoque de préstamos a la pobreza.....	43
4.1.2.5. Prestamistas comerciales informales	44
4.1.2.6. El paradigma del microfinanciamiento comercial sostenible	46
4.1.2.7. El ahorro y las nuevas microfinanzas	48
4.1.3. Los Mercados financieros rurales.....	51
4.1.4. La demanda y oferta del microfinanciamiento	55
4.1.5. Importancia de las microfinanzas rurales	57
4.1.6. Tecnologías financieras en las microfinanzas.....	58
4.2. Transformaciones territoriales rurales e institucionales	59
4.2.1. Conceptualización y perspectiva teórica del desarrollo rural	59
4.2.2. La nueva ruralidad en la agricultura	62
4.2.3. Transformaciones territoriales rurales	64
4.2.4. Transformaciones institucionales.....	66
4.3. Sustentabilidad del sistema de producción	68
4.3.1. Conceptualización teórica de la sustentabilidad	68
4.3.2. Las microfinanzas en la sustentabilidad del sistema de producción.....	73
4.3.3. Las dimensiones de la sustentabilidad en el sistema de producción.....	74
4.3.3.1. Dimensión económica de la sustentabilidad	75
4.3.3.2. Dimensión ecológica de las sustentabilidad	75
4.3.3.3. Dimensión socio-cultural de la sustentabilidad	75
4.4. Desempeño social-financiero de las instituciones de microfinanciamiento rural.....	76
4.4.1. Conceptualización teórica.....	76

4.4.2. Evolución de las instituciones de microfinanciamiento rural	77
4.4.3. El papel de las instituciones de microfinanzas en las economías rurales	78
4.4.4. Metodología y agentes financieros en el sector de las microfinanzas	80
4.4.4.1. Metodologías financieras de las instituciones de microfinanciamiento	81
4.4.4.1.1. Préstamos individuales.....	81
4.4.4.1.2. Grupos solidarios	81
4.4.4.1.3. Banca comunal.....	82
4.4.4.2. Agentes financieros en las microfinanzas.....	83
4.4.4.2.1. Organismos no gubernamentales	83
4.4.4.2.2. Bancos rurales.....	83
4.4.4.2.3. Cooperativas de ahorro y crédito	84
4.4.5. Indicadores de desempeño para las instituciones de microfinanzas	84
4.5. Impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural	87
4.5.1. Impacto social de las microfinanzas en el desarrollo rural	87
4.5.2. Impacto económico de las microfinanzas en el desarrollo rural.....	89
Capítulo V DISEÑO METODOLÓGICO.....	91
5.1. Clasificación tipológica de la investigación.	91
5.2. Recolecta de la información.....	91
5.3. Población y muestra.....	92
5.4. Informantes claves	93
5.5. Procesamiento y análisis de la información.....	93
5.6. Recursos Materiales y Humanos.....	93
5.7. Definición operativa de las variables.....	94
5.8. Procedimiento de medición y calculo de indicadores.....	94
5.8.1. Microfinanzas rurales.....	94
5.8.2. Transformaciones territoriales rurales e institucionales	94
5.8.3. Sustentabilidad del sistema de producción	95
5.8.3.1. Indicador económico.....	95
5.8.3.2. Indicador ecológico.....	95
5.8.3.3. Indicador socio-cultural	95

5.8.4. Desempeño social-financiero de las instituciones de microfinanciamiento	96
5.8.5. Impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural	96
Capítulo VI RESULTADOS	100
6.1. Características generales de los prestatarios e instituciones de microfinanciamiento	100
6.2. Microfinanzas rurales.....	106
6.3. Transformaciones territoriales rurales	142
6.4. Transformaciones institucionales.....	149
6.5. Sustentabilidad del sistema de producción	156
6.6. Desempeño social-financiero de las instituciones de microfinanciamiento	165
6.7. Impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural	175
Capítulo VII ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	183
7.1. Características generales de los prestatarios e instituciones de microfinanciamiento	183
7.2. Microfinanzas rurales.....	186
7.3. Transformaciones territoriales rurales	200
7.4. Transformaciones institucionales.....	203
7.5. Sustentabilidad del sistema de producción	206
7.6. Desempeño social-financiero de las instituciones de microfinanciamiento	212
7.7. Impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural	217
Capítulo VIII CONCLUSIONES	221
Capítulo IX RECOMENDACIONES	223
LITERATURA CITADA	225
ANEXOS.....	234
Anexo 1. Entrevista a instituciones de microfinanciamiento rural.....	235
Anexo 2. Encuesta a productores del municipio del Cuá	243
Anexo 3. Indicadores financieros de microfinanzas.....	257

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Indicadores de Bechmarking en Latinoamerica	17
Cuadro 2. Evolución del crédito según tipo de oferente, 1998-2010 [%]	20
Cuadro 3. Instituciones Financieras Supervisadas por la SIBOIF	21
Cuadro 4. Evolución de la cartera y de los clientes de las ONGs afiliadas a ASOMIF	24
Cuadro 5. Indicadores de Benchmarking de microfinanzas en Nicaragua.....	26
Cuadro 6. División territorial del municipio del Cuá	32
Cuadro 7. IMFs Top 10 por Penetración de Mercado	52
Cuadro 8. Significados del concepto de sustentabilidad	70
Cuadro 9. Distribución de la muestra por comunidades.....	93
Cuadro 10. Definición operativa de las variables.....	94
Cuadro 11. Valoración de la sustentabilidad.....	96
Cuadro 12. Operacionalización de las variables.....	97
Cuadro 13. Instituciones de microfinanciamiento entrevistadas.....	100
Cuadro 14. Entrevistados por género según comunidad	101
Cuadro 15. Tenencia de la tierra de la unidad familiar, según comunidad	103
Cuadro 16. Extensión de tierra y de producción [Mz] de los entrevistados por comunidad....	103
Cuadro 17. Actividad económica desempeñada por los entrevistados.....	104
Cuadro 18. Ingreso neto por actividades económicas de los entrevistados.....	105
Cuadro 19. Acceso al financiamiento formal de los entrevistados, según comunidades	106
Cuadro 20. Percepción respecto a familiar o vecino que no accedió a financiamiento	107
Cuadro 21. Metodología crediticia implementada por las instituciones de microfinanzas	107
Cuadro 22. Metodología crediticia más rentables y sostenibles, según IMFs.....	110
Cuadro 23. Estructura de la antigüedad de los prestatarios.....	112
Cuadro 24. Prueba t para una muestra: Préstamos otorgados y vigentes por prestatarios	113
Cuadro 25. Características de los productos de crédito ofertados por las IMFs	114
Cuadro 26. Acceso a crédito por tipo de producto crédito, según entrevistados.....	118
Cuadro 27. Estructura del crédito agropecuario por rubro financiado, según prestatarios	118

Cuadro 28. Destino del crédito por sector económico, según prestatarios.....	119
Cuadro 29. Plazo de crédito por sector económico, según prestatarios	121
Cuadro 30. Satisfacción de los prestatarios respecto al monto y plazo de crédito	122
Cuadro 31. Características de los productos de ahorro ofertados, según IMFs	132
Cuadro 32. Tipo de ahorro utilizado por los entrevistados	133
Cuadro 33. Razones para ahorrar en las entidades de microfinanzas, según entrevistados	135
Cuadro 34. Correlación entre el saldo de préstamo y cuenta de ahorro por prestatario.....	137
Cuadro 35. Características de los servicios financieros ofertados por las IMFs.....	138
Cuadro 36. Costo del seguro de préstamos y ahorro, según prestatarios [Dólares]	140
Cuadro 37. Servicios no financieros ofertados por las instituciones entrevistadas.....	141
Cuadro 38. Servicios no financieros utilizados por los prestatarios.....	142
Cuadro 39. Estructura de la migración rural, según entrevistados	143
Cuadro 40. Destino de la producción agropecuaria por unidad de producción.....	148
Cuadro 41. Misión institucional de las instituciones de microfinanciamiento.....	149
Cuadro 42. Razones que explican el cambio en el financiamiento agrícola, según IMFs	153
Cuadro 43. Efectos en las modalidades de financiamiento agrícola, según IMFs	153
Cuadro 44. Influencia del marco legal en el funcionamiento de las IMFs.....	154
Cuadro 45. Cambios en las políticas institucionales respecto al marco legal vigente	155
Cuadro 46. Sustentabilidad económica del sistema de producción, según entrevistados	157
Cuadro 47. Sustentabilidad ecológica del sistema de producción, según entrevistados	158
Cuadro 48. Sustentabilidad socio-cultural del sistema de producción, según entrevistados....	160
Cuadro 49. Indicadores de desempeño general de las IMFs entrevistadas [Montos en C\$]	170
Cuadro 50. Indicadores de desempeño financiero de las IMFs entrevistadas.....	173

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Edad del jefe de la unidad familiar.....	102
Gráfico 2. Metodología crediticia que han accedido los entrevistados	108
Gráfico 3. Metodología crediticia vigente entre los prestatarios.....	109
Gráfico 4. Metodología crediticia con mayores beneficios socioeconómicos por prestatarios	111
Gráfico 5. Préstamos otorgados por prestatario, según instituciones de microfinanzas	112
Gráfico 6. Estructura de la cartera de préstamos por sector económico, según IMFs	115
Gráfico 7. Crédito por sector económico que han accedido los entrevistados	116
Gráfico 8. Estructura del crédito por sector económico, según prestatarios	117
Gráfico 9. Monto del préstamo otorgado por prestatario	120
Gráfico 10. Estructura del crédito por frecuencia de pago, según prestatarios	123
Gráfico 11. Tasa de interés anual cobrada por sector económico, según prestatarios	124
Gráfico 12. Amortización del préstamo y capacidad económica de los prestatarios	125
Gráfico 13. Monto promedio [Principal e Interés] a pagar, según prestatarios.....	126
Gráfico 14. Tipo de deducción de los préstamos otorgados, según prestatarios.....	127
Gráfico 15. Costo promedio de la deducción de préstamos, según institución de finanzas.....	128
Gráfico 16. Garantías otorgados por los prestatarios para acceder al préstamo solicitado	129
Gráfico 17. Causas del incumplimiento de las obligaciones financieras, según IMFs	130
Gráfico 18. Causas del incumplimiento de las obligaciones financieras, según prestatarios...	131
Gráfico 19. Acceso a los servicios de ahorro en las intituciones de microfinanzas	134
Gráfico 20. Tipo de cuenta de ahorro, según entrevistados*	136
Gráfico 21. Servicios financieros ofertados por las instituciones de microfinanzas.....	139
Gráfico 22. Servicios financieros utilizados por los entrevistados.....	140
Gráfico 23. Causas de la migración rural, según entrevistados.....	143
Gráfico 24. Estructura del empleo rural no agrícola [ERNA] entre los entrevistados	144
Gráfico 25. Tipo de empleo rural no agrícola, [ERNA] entre los entrevistados	145
Gráfico 26. Estructura de la fuerza de trabajo de la UPA entre los entrevistados	146
Gráfico 27. Estructura del ingreso económico de la unidad familiar	147

Gráfico 28. Estructura porcentual del destino de la producción agrícola.....	149
Gráfico 29. Nivel de pobreza a los cuales las IMFs ofertan sus servicios financieros	150
Gráfico 30. Tipo de empresas rurales que apoya la institución de microfinanzas	151
Gráfico 31. Objetivos de desarrollo de las instituciones de microfinanciamiento	152
Gráfico 32. Política de sustentabilidad y responsabilidad social de las IMFs.....	156
Gráfico 33. Unidad de producción sustentables, según tipo de indicadores	162
Gráfico 34. Índice de sustentabilidad e insustentabilidad respecto a rubros financiados	163
Gráfico 35. Índice de sustentabilidad general respecto a la antigüedad de los prestatarios	164
Gráfico 36. Selección de zonas de intervención de las IMFs, según criterios de pobreza	165
Gráfico 37. Cobertura de las IMFs en zonas pobres y/o clientes rurales	166
Gráfico 38. Modalidades de garantías facilitadas por las IMFs a los prestatarios	166
Gráfico 39. Estimación de la demanda de microfinanciamiento en el municipio del Cuá	167
Gráfico 40. Partipación [%] respecto al número total de clientes atendidos, según IMFs.....	168
Gráfico 41. Cobertura de las IMFs respecto a la demanda de microfinanciamiento	168
Gráfico 42. Productos y servicios financieros accesibles a los clientes de las IMFs	169
Gráfico 43. Contribución del financiamiento en la calidad de vida de la unidad familiar	175
Gráfico 44. Aspectos que mejoraron en la unidad familiar, respecto al financiamiento.....	176
Gráfico 45. Impacto del microfinanciamiento en la nutrición y alimentación en la familia....	177
Gráfico 46. Contribución del microfinanciamiento en la pobreza de la unidad familiar	178
Gráfico 47. Contribución del microfinanciamiento en la mejora del ingreso rural.....	179
Gráfico 48. Razones asociadas al comportamiento de los ingresos rurales de la UPA.....	180
Gráfico 49. Contribución del microfinanciamiento en la rentabilidad de la UPA	181
Gráfico 50. Aspectos que mejoraron en la UPA [unidad de producción agrícola]	182

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. División territorial del municipio del Cuá-Bocay	29
Figura 2. Triangulo de las finanzas rurales	36

ABREVIATURAS

ADIE	Asociación por el derecho a la iniciativa económica.
AMUCCSS	Asociación mexicana de uniones de crédito del sector social.
ASOMIF	Asociación nicaragüense de instituciones de microfinanzas.
BRAC	Comité para el Desarrollo Rural de Bangladesh.
BRI	Banco Rayat de Indonesia.
CAC	Cooperativas de Ahorro y Crédito.
CCACFN	Central Cooperativas de Ahorro y Crédito Financieras de Nicaragua R.L
CARUNA	Caja rural nacional relaciones limitadas.
CATIE	Centro agronómico tropical de investigación y enseñanza.
CRECER	Crédito con educación rural.
FFPs	Fondos financieros privados.
FNI	Financiera nicaragüense de inversiones.
FONCAP S.A	Fondo de capital social sociedad anónima.
FONTAGRO	Fondo regional de tecnología agropecuaria.
IFDs	Instituciones financieras de desarrollo.
IMFs	Instituciones de microfinanciamiento.
INDAP	Instituto de desarrollo agropecuario.
INFOCOOP	Instituto nicaraguense de fomento cooperativo.
INIDE	Instituto nacional de información de desarrollo.
ISGen	Indicador de sustentabilidad general.
MIX	Microfinance Information Exchange.
PAMIC	Programa nacional de apoyo a la microempresa.
PMD	Países menos desarrollados.
RECAMIF	Red centroamericana de microfinanzas.
SBEF	Superintendencia de bancos y entidades financieras.
SIBOIF	Superintendencia de bancos y otras instituciones financieras.
SINFONED	Sistema de información de ONGs y EDPYMEs.

SWCS

Sociedad de conservación de aguas y suelos.

WCED

Comisión mundial sobre medioambiente y desarrollo.

CAPÍTULO II INTRODUCCIÓN

Los avances en la expansión de la frontera de las finanzas pueden ayudar a superar el aparente conflicto entre sostenibilidad financiera y cobertura social que nutre el debate entre muchas agencias donantes, profesionales y académicos. Estos deben ser emprendidos con pleno conocimiento del entorno físico, económico, social, político y cultural [Von Pischke, 1996]

Las microfinanzas en el sector rural en Nicaragua se presentan como una estrategia en el combate contra la pobreza y las desigualdades sociales, con notables desafíos a superar en la provisión eficiente de los servicios financieros, sea por las deficiencias agudas en el diseño institucional de las innovaciones en tecnologías financieras [González-Vega, 1998b][citado por González-Vega, 2002a], el deficiente desarrollo de la infraestructura física e institucional que facilitará la adopción de nuevas tecnologías [González-Vega, 2001], la inadecuada regulación y supervisión de los intermediarios financieros [Robinson, 2004; González-Vega, 2001], la frágil gobernabilidad, corrupción, y otros factores políticos [Yaron, Benjamin & Piprek, 1997] [citado por Nagarajan & Meyer, 2005], hacen que la capacidad de penetración y la cobertura de las instituciones en las áreas rurales sea muy limitada no permitiendo un desarrollo adecuado a las actividades productivas y económicas de los pequeños y medianos agricultores.

A pesar de los múltiples esfuerzos de instituciones sostenibles por mejorar el acceso a los servicios financieros, aún persisten muchas limitaciones en la prestación de tales servicios a resolver. En general, las instituciones de finanzas rurales en el Cuá, Bocay han sido poco capaces de desarrollar estrategias de intervención en los segmentos de menores ingresos, e innovaciones apropiadas en tecnologías financieras que promuevan adecuadamente las “sinergias entre sostenibilidad, cobertura, e impacto importantes para desarrollar productos y servicios orientados al cliente” [Nagarajan & Meyer, 2005:12]. En consecuencia a estas dificultades, los clientes rurales que son los más pobres y menos atendidos, no cuentan con productos financieros innovadores capaz de reducir los costos y riesgos que enfrentan los participantes en estos mercados, adecuados a los intereses y necesidades de los prestatarios, que les permitan financiar sus actividades productivas y económicas, diversificar e incrementar las oportunidades de empleo para su desarrollo; y así mejorar sus condiciones de vida.

Por diversas razones las evidencias disponibles sugieren que las microfinanzas contribuyen en el proceso de desarrollo financiero en países pobres y son una herramienta para integrar a los segmentos pobres cuando se cuentan con diseños institucionales en innovaciones en tecnología financieras que favorecen la eficiencia y sostenibilidad [Nagarajan & Meyer, 2005; Robinson, 2004; González-Vega, 200, Rosenberg, 1996]. En este contexto las microfinanzas rurales se presentan como una alternativa en el combate de la pobreza, permite que millones de hogares excluidos de los servicios financieros clásicos se conviertan en gestores de su propio desarrollo, aproximadamente el 90% de las personas en los países en vías de desarrollo carecen de acceso a los servicios de instituciones, ya sea para obtener crédito o para ahorrar [Robinson, 2004]. Este escenario refleja que no todos los pobres rurales pueden hacer uso del microfinanciamiento, la baja capacidad de penetración financiera y la cobertura muy limitada, determina la calidad de los servicios y productos financieros ofrecidos poco diversificados, inadecuados a las características productivas, socioculturales y económicas de la población rural.

Y el panorama del sector de las finanzas rurales no ha cambiado lo suficiente en materia de política institucional para tener importante efectos sobre el medio rural. Aunque es precisamente en respuesta a esta constatación que las microfinanzas son muy importantes y trancedentales para superar los desafíos existentes en el desarrollo rural. En este sentido, el acceso a servicios financieros por parte de los hogares campesinos permite un uso más óptimo de los recursos familiares y mayores oportunidades de acceso a mercados agrícolas estacionales, lo que potencialmente contribuye a disminuir la pobreza y mejorar la productividad económica de la unidad de producción agrícola [Foltz, 2004; Khandker & Faruquee, 2003; Hendrikse & Veerman, 2001; Pitt & Khandker, 1998; Moll, 1989] [citado por Ramírez, Caro & Vargas, 2006].

A raíz de estas consideraciones, el documento presenta un marco conceptual, analítico e interpretativo pertinente para analizar el impacto socioeconómico que ejercen las microfinanzas en el desarrollo rural desde la sustentabilidad y la institucionalidad, en cinco comunidades del municipio del Cuá, Bocay, aportando elementos claves para el diseño instrumental de productos financieros sustentables y financieramente sostenibles con alto contenido territorial [Sarandón, 2006; González-Vega, 2001], que sirva de punto de partida para futuras propuestas en el sector microfinanciero, a manera metodológica como de intervención en los territorios rurales

Por el propósito del estudio, la investigación es de carácter explicativa y de corte transversal causal, con un enfoque cuali-cuantitativo, según la aplicación de Hernández, Fernández & Baptista [1997]. Se utilizó el muestreo conglomerado de dos etapas, obteniendo 63 unidades muestrales distribuidas según el tamaño de las comunidades. Se estudiaron 6 variables: microfinanzas rurales, transformaciones territoriales rurales e institucionales, sustentabilidad del sistema de producción, desempeño social y financiero de las instituciones de microfinanzas, impacto socioeconómico de las microfinanzas, y a su vez se construyó un modelo para medir el impacto de los productos financieros en sustentabilidad de la unidad de producción.

Los resultados revelaron un diseño de productos y servicios financieros y tecnología de entrega inadecuada a las características productivas y sociodemográficas de los prestatarios. La limitada provisión financiera de las instituciones de microfinanzas está asociada a la cobertura, sostenibilidad, impacto y marco legal de las instituciones. Aunque el índice general de sustentabilidad no se incorpora en los productos financieros, influye directamente en el acceso a crédito. Las microfinanzas rurales influyen sobre el crecimiento de la renta per cápita, rentabilidad agrícola y diversificación de actividades, a la vez que contribuye a mejorar la calidad de vida, con cambios en la nutrición, alimentación y vivienda de los prestatarios.

El presente trabajo contiene X capítulos: en el I se plantea la introducción. El II se refiere a los antecedentes del problema de investigación, la situación problemática, los objetivos a desarrollar, hipótesis e importancia de la investigación. El marco de referencia se explica en el capítulo III, específicamente, sitúa las microfinanzas rurales en los ámbitos internacional, nacional; además se describe la zona de estudio. En el IV se abordan los fundamentos teóricos de la investigación. En el V se presenta la metodología utilizada. El VI contiene los resultados de la investigación. El VII se refiere al análisis y discusión de los resultados contrastados con las bases teóricas. En el VIII se plantean las conclusiones. El IX presenta las recomendaciones derivadas de los resultados de la investigación. En el X se presenta la bibliografía consultada.

CAPÍTULO III EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

2.1. Antecedentes

El financiamiento rural en latinoamérica ha sufrido transformaciones significativas durante la últimas décadas, desde la época intervencionista de los años 60 y 70, hasta el actual período de liberalización financiera, por tanto “... las necesidades financieras de los sectores rurales de los países de América Latina y el Caribe dependían de un enfoque basado en el gobierno”[Wenner, 2002:4]. El surgimiento de nuevos programas e instituciones de financiamiento, el cambio de paradigma de las finanzas rurales, el papel del Estado a través de sus instituciones públicas, la disminución del crédito al medio rural, y la reducción de las Bancas de Desarrollo agrícolas son algunos de las transformaciones que han acontecidos en estos últimos años, caracterizados por los efectos de los programas de ajuste estructural; con ello la liberalización de los mercados financieros, nuevas fórmulas de intervención semipública y de mercado, surgieron.

Las experiencias de apoyar el crédito en el medio rural a través de la intervención directa de instituciones del Estado terminaron en fracasos, debido a problemas de focalización de población-objetivo y de sistemas sostenibles de financiamiento [Khandker & Faruqee, 2003], alta covarianza del riesgo en la agricultura [Binswanger & Rosenzweig, 1986; citado por Khandker, 2003], asimetría de información, no ejecución de contratos de préstamo [cobranzas] [Hoff & Stiglitz, 1990], manejo imprudente en la entrega de créditos [Braverman & Guasch, 1989; citado por Khandker, 2003], son algunos de los fenómenos que han contribuido a un desempeño subóptimo de instituciones financieras en el medio rural.

Ante el evidente vacío, surgieron sistemas alternativos de crédito y nuevas modalidades de microfinanciamiento en muchos países, un ejemplo son las cajas rurales en las comunidades más pobres de los países Andinos o Centro América [Tribelli, 2005; Acevedo, 2001] [citado por Ramírez et al., 2006]. La experiencia de las diversas tecnologías crediticias demostró que el funcionamiento de los proyectos de microfinanciamiento son mejor, y así lo es la perspectiva de sostenibilidad cuando sus diseños promueven innovaciones en tecnologías financieras, utilizando instituciones eficientes, y se les fortalece por medio de asistencia técnica específica [FAO, 2007].

Diversas investigaciones en el campo de las microfinanzas rurales exponen que es rentable trabajar con clientes pobres [Gutiérrez, 2009; Robinson, 2004; Rosenberg, 1996], aunque pueden surgir conflictos entre la rentabilidad y alcance [Cull, Demirgüç-Kunt & Morduch, 2007] [citado por Gutiérrez, 2009]. La evidencia que recogen, Hulme & Mosley [1996] sugiere que los impactos de créditos son más positivos en los grupos de personas pobres que no se encuentran entre las más pobres, e incluso “existe una importante evidencia empírica de que un gran número de prestatarios pobres pueden, de hecho, pagar tasas de interés lo suficientemente altas como para permitir la sostenibilidad de la IMFs” [Rosenberg, 1996].

Los estudios realizados por MckNelly & Dunford [1999] informan que los ingresos de las 2/3 partes de los clientes de CRECER [Bolivia] se incrementaron después de incorporarse al programa¹; otro análisis de datos de unidades familiares demostró que el acceso a servicios financieros permitió a los clientes de BRAC reducir su vulnerabilidad mediante la nivelación del consumo, el aumento de activos y la obtención de servicios durante desastres naturales²; mientras que un estudio del Grameen Bank encontró evidencias estadísticas de bienestar económico³, los ingresos de los miembros participantes fueron un 43% superiores a los ingresos de los no participantes, y un 28% superiores a los de las personas no miembros en aldeas participantes.

Algunos estudios van un paso más allá y, como en el caso del Grameen Bank, hacen un seguimiento de los clientes, comprobando que una gran proporción supera la línea de pobreza después de trabajar con el banco. Parece ser que las diferentes metodologías implican diferentes modelos en cuanto a objetivos sociales, tipo de clientes a los que se dirigen y también modelos de gestión, costes [Gutiérrez, 2009]. Aunque las metodologías grupales tienden a presentar problemas de selección adversa y riesgo moral con efectos en el incumplimiento de carteras [Stiglitz & Weiss, 1981] [citado por Argandoña, 2009], muy cierto es, que en este tipo de metodología coexisten altas tasas de devolución de crédito documentadas por diversos autores [Ahlin & Townsend, 2007; Cassar, Crowley & Wyndick, 2007; Hermes, Lensink & Mehrteab,

¹MckNelly & Dunford [1999] Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: CRECER Credit with Education Program in Bolivia, Freedom from Hunger Research Paper No. 5 [Davis, California: Freedom from Hunger, 1999].

²Zaman, Hassan [2000] Assessing the Poverty and Vulnerability Impact of Micro-Credit in Bangladesh: A Case Study of BRAC. Banco Mundial. Washington, D.C

³Hossain, M [1988] Credit for the Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh, Research Report No. 55 Washington, D.C

2005; Karlan, 2007; Paxton, Graham & Thraen ,2000; Wydick, 1999; Zeller,1998; Sahram & Zeller, 1997; Wenner, 1995]. El mencionado éxito de tales metodologías lo constituye las innovaciones en tecnologías financieras, favoreciendo la eficiencia y la sostenibilidad [González-Vega, 2001], con productos apropiados, procedimientos simples y con servicios eficientes.

Aunque es difícil realizar una medición creíble del impacto de los servicios financieros de las instituciones de microfinanzas, son pocos los estudios que no han logrado encontrar un impacto positivo moderado, y en raros casos se han identificado un impacto negativo. En este contexto el microfinanciamiento permite que millones de hogares, que por lo general son excluidos de los servicios financieros clásicos, inicien o fortalezcan sus propias actividades. En este sentido, de las experiencias surgen importantes lecciones que proporcionan valiosas pautas sobre la forma de ampliar y hacer más efectiva la provisión de servicios financieros en las áreas rurales [Nagarajan & Meyer, 2005], una de ellas el Fondo de Crédito agropecuario [FondeAgro] ha sido valioso en el acceso a las finanzas rurales en el municipio del Cuá, Bocay, la canalización y movilización de recursos, fortalecimiento de eslabones débiles de la cadena de valor, y la creación de alianzas y redes estratégicas con instituciones de financiamiento han sido imprescindibles para lograr transformaciones territoriales e institucionales en el ámbito rural.

Los pocos estudios específicos que existen respecto al impacto de las microfinanzas en el desarrollo rural se basan en evaluaciones cualitativas de programas de financiamiento. No existen evidencias disponibles sobre los impactos sociales, económicos de las finanzas rurales en el desarrollo rural, así como el análisis multidimensional de la sustentabilidad en los diseños instrumentales de los productos de crédito en las zonas de estudio. No obstante, los programas de microfinanciamiento exitosos nos demuestran que una proporción muy significativa del aumento del nivel de ingresos proviene del acceso a servicios financieros que suele traducirse en mejoría de la calidad de vida. Sin embargo la correlación entre pobreza/finanzas rurales es proporcionalmente negativa en los segmentos más pobres. Durante las últimas décadas, la constatación de la incidencia de la pobreza se ha mantenido constante y ha afectado a la población rural, dependiendo del país, entre una quinta parte y hasta un 86% de la población rural es pobre [Dirven, 2004], siendo el Cuá, Bocay un municipio que coexiste en extrema pobreza con gran diversidad de recursos naturales.

2.2. La situación problemática

Las microfinanzas rurales se presentan como una alternativa en el combate de la pobreza y las desigualdades sociales, el potencial de un ciclo retroalimentado de sostenibilidad y crecimiento ejerciendo un profundo impacto en la vida de los pobres, incluso de los más pobres. Las evidencias disponibles muestran que este “impacto se intensifica cuanto mayor sea el tiempo que los clientes permanezcan en un determinado programa, profundizando así este círculo virtuoso” [BID, 2003] [citado por Littlefield, Morduch & Hashemi, 2003]. Aunque permiten que muchos hogares excluidos del sistema financiero clásicos se conviertan en gestores de su propio desarrollo [Robinson, 2004], no todos los pobres pueden hacer uso del microfinanciamiento, dado que existe una gran brecha entre el bajo nivel de microfinanciamiento disponible por parte de las instituciones financieras y la extensa demanda por el tipo de servicios financieros que se ofrece a las personas de bajos ingresos.

A pesar de los múltiples esfuerzos desplegados en los últimos años por agencias donantes, gobiernos e instituciones financieras sostenibles por mejorar la provisión eficiente de los servicios financieros y cobertura a un gran número de prestatarios, aún persisten muchas limitaciones a resolver. En términos generales, la limitada provisión de los servicios financieros [Wenner, 2002], son una combinación de falta de requisitos previos jurídicos, institucionales y económicos, que hace que los costos en la prestación de tales servicios en las áreas rurales sean altos y no puedan cubrirse adecuadamente, por lo que las instituciones de financiamiento rural tienen a disminuir la calidad y/o cantidad de sus servicios, lo que conlleva a un aumento en los costos de transacción para los clientes [Nagarajan & Meyer, 2005].

Así mismo, las deficiencias agudas en el diseño institucional de las innovaciones en tecnologías financieras [González-Vega, 1998b][citado por González-Vega, 2002a]; el deficiente desarrollo de la infraestructura física e institucional que facilitará la adopción de nuevas tecnologías [González-Vega, 2001]; la inadecuada regulación y supervisión de los intermediarios financieros [Robinson, 2004; González-Vega, 2001], la frágil gobernabilidad, corrupción, y otros factores políticos [Yaron, Benjamin & Piprek, 1997] [citado por Nagarajan & Meyer, 2005], contribuyen a que la capacidad de penetración y cobertura de los servicios financieros sea muy limitada.

En vista de estas dificultades, las economías campesinas que son las más pobres y menos atendidas, no cuentan con productos financieros innovadores capaz de reducir los costos y riesgos que enfrentan cuando participan en los mercados rurales, adecuadas a las características productivas, socioculturales y económicas de la población rural. En este sentido, la falta de innovaciones en tecnologías financieras, que promueven diseños institucionales que favorecen la eficiencia y la sostenibilidad [González-Vega, 2001], no les ha permitido desarrollar estrategias para contrarrestar los efectos de las políticas neoliberales en la transformación de la agricultura campesina y en la reducción de la pobreza y mejora de la calidad de vida.

Evidentemente, con el presente trabajo se intenta responder las siguientes interrogantes:

Pregunta General

¿Cuál es el impacto socioeconómico que ejercen las microfinanzas en el desarrollo rural desde la sustentabilidad y la institucionalidad en el municipio del Cúa, 2010?

Preguntas Específicas:

1. ¿Cómo se caracterizan las microfinanzas rurales en el ámbito territorial?
2. ¿Cuáles son las transformaciones territoriales rurales e institucionales existentes en el medio rural?
3. ¿Cuál es la relación entre las microfinanzas y la sustentabilidad del sistema de producción agrícola ?
4. ¿Cuál es el desempeño social y financiero de las instituciones de microfinanciamiento en el desarrollo rural?
5. ¿De qué forma las microfinanzas influye social y económicamente en el desarrollo rural?

2.3. Objetivos

General

Analizar el impacto socioeconómico que ejerce las microfinanzas en el desarrollo rural desde la sustentabilidad y la institucionalidad en el municipio del Cuá,2010.

Específicos:

1. Caracterizar las microfinanzas rurales en el ámbito territorial.
2. Identificar las transformaciones territoriales rurales e institucionales en el medio rural.
3. Describir la relación entre las microfinanzas y la sustentabilidad del sistema de producción agrícola.
4. Determinar el desempeño social y financiero de las instituciones de microfinanciamiento en el desarrollo rural.
5. Determinar el impacto socioeconómico que ejercen las microfinanzas en el desarrollo rural de la unidad familiar

2.4.Hipótesis

General

Hi: “Las instituciones de microfinanzas rurales contribuyen moderadamente a mejorar los procesos de transformación social, productiva e institucional, cuando garantizan un mejor desempeño social y financiero de los servicios y productos ofertados”.

Ho: “Las instituciones de microfinanzas rurales no contribuyen moderadamente a mejorar los procesos de transformación social, productiva e institucional, cuando garantizan un mejor desempeño social y financiero de los servicios y productos ofertados”.

Específicas

H₁: Los servicios y productos financieros ofrecidos por las IMFs son caros, poco variados e inadecuados a las características productivas y económicas de la población rural.

H₂: Las transformaciones institucionales en el sector de las microfinanzas ejercen influencia en las transformaciones rurales territoriales del medio rural.

H₃: Las actividades microfinancieras desarrolladas influyen negativamente en la sustentabilidad del sistema de producción; mientras el índice de sustentabilidad determina un mayor acceso a los servicios financieros rurales.

H₄: El desempeño financiero de las instituciones de microfinanzas influye en el desempeño social de los servicios de microfinanciamiento.

H₅: El impacto socioeconómico del microfinanciamiento en el desarrollo rural de la unidad familiar es relativamente moderado.

2.5. Importancia de la investigación

Las microfinanzas son un valioso instrumento en el combate de la pobreza rural cuando los diseños en innovaciones en tecnologías financieras promueven la cobertura y sostenibilidad. Las evidencias disponibles muestran que es posible ser sostenible institucionalmente atendiendo a segmentos pobres con criterios éticos y coherentes con la finalidad social, sin ayuda de subsidios [Nagarajan & Meyer, 2005; Robinson, 2004; Rosenberg, 1996]. Frente a los graves problemas de accesibilidad a los servicios financieros de todo tipo [crédito, ahorro, seguros, transferencias], “las microfinanzas aportan accesibilidad y cercanía que podrían contribuir a la construcción de sistemas financieros incluyentes y alternativos, con importantes efectos para el desarrollo [Gutierrez, 2009:5], permitiendo a los grupos de bajos ingresos a reducir riesgos, mejorar la administración, aumentar su productividad, obtener mejores ganancias de sus inversiones e incrementar sus ingresos, mejorando la calidad de sus propias vidas [Robinson, 2004:9].

En este contexto de liberalización de los mercados, numerosos productores de la agricultura familiar tienen dificultades para vivir de su producción. Es precisamente en respuesta a esta constatación que las microfinanzas son muy importante para el desarrollo rural, permitiendo que las familias más pobres formen activos, aumenten el ingreso y reduzcan su vulnerabilidad a las tensiones económicas y adversidades externas [FAO, 2007]. Disponer de recursos financieros proporcionados por las instituciones gestoras de las finanzas rurales, les permite a las familias realizar inversiones para su modernización productiva y tecnológica, reducir el riesgo que conlleva dedicarse a las actividades agrícolas en medio de las imperfecciones del mercado, disponer de instituciones seguras para ahorrar y, por tanto, planificar sus sistemas de producción de una mejor manera, que les permita mejorar sus ingresos y en la misma manera superar las asimetrías existentes en el medio rural [Foltz, 2004; Khandker & Faruquee, 2003; Hendrikse & Veerman, 2001; Pitt & Khandker, 1998; Moll, 1989] [citado por Ramírez et al., 2006].

A raíz de estos cuestionamiento presentes en la realidad del sector rural nicaragüense se intenta profundizar en los impactos de las microfinanzas en el desarrollo rural, a partir del abordaje holístico y sistémico de los criterios de sustentabilidad en el diseño institucional de los productos financieros [ahorro, crédito] en términos de impacto, sostenibilidad y alcance, así como de las diferentes metodologías utilizadas, enfoques, o área geográfica seleccionada.

La investigación intenta aportar elementos claves con una mirada global hacia el sector de las microfinanzas, en la contextualización e interpretación analítica de los posibles impactos del microfinanciamiento en el desarrollo rural en el municipio del Cuá, Bocay. Tiene el propósito de examinar los desafíos a superar en la provisión eficiente de los servicios financieros, el diseño en innovaciones en tecnologías financieras al sector agrícola, las transformaciones territoriales en el campo rural, y respondiendo a las interrogantes: sostenibilidad, cobertura e impacto.

Mediante la presentación de este trabajo se pretende colaborar en el diseño instrumental proponiendo un modelo de medición y evaluación de los productos financieros en la sustentabilidad del sistema de producción incorporado objetivos económicos, ecológicos y socio-culturales, que sirva de punto de partida para futuras propuestas, tanto de investigación como de intervención. A demás contribuye al fortalecimiento en la evaluación de los programas existentes de financiamiento en el municipio del Cuá, Bocay, permitiendo analizar la situación problemática desde un marco conceptual, interpretativo y práctico.

Los resultados obtenidos del estudio serán un instrumento de mucha utilidad en la construcción de estrategias e implementación de políticas institucionales orientadas a fortalecer los programas de microfinanciamiento asociados a la problemática de estudio en el municipio del Cuá, Bocay, a través del apoyo institucional de las instituciones públicas y privadas que participan en los procesos de desarrollo económico, social y humano de los hogares rurales de Nicaragua. Esta investigación servirá como herramienta analítica de evaluación de impacto para las instituciones de microfinanzas rurales [Cooperativas, Organizaciones no Gubernamentales, Microfinancieras]; para futuras propuestas de investigación que quieran seguir fortaleciendo e indagando en el tema de las microfinanzas rurales; a manera de estudio bibliográfico de documentación para el *Colegio de Postgraduados de México, Campus Puebla & la Facultad Regional Multidisciplinaria de Matagalpa [FAREM-Matagalpa]*, al no existir investigaciones específicas relacionadas a la problemática de estudio. Así mismo, tiene la finalidad para el investigador, como requisito parcial para optar al grado académico de *Maestro Tecnólogo*.

CAPÍTULO IV MARCO DE REFERENCIA

3.1. Experiencias internacionales de microfinanciamiento rural.

Las experiencias internacionales de microfinanciamiento rural se han orientado a enfatizar el desarrollo de la intermediación financiera y el desarrollo de mercados financieros rurales, pero sobre todo, su adaptación a las características únicas de la población rural, con importantes aportes en las economías rurales desde la organización interna de las comunidades hasta la banca de primer y segundo piso. Las experiencias internacionales se pueden agrupar en cuatro grandes grupos:

- Las bancas comerciales ofrecen servicios financieros a segmentos desarrollados de la agricultura.
- Los bancos cooperativos han sido especialmente eficientes para la pequeña agricultura familiar.
- Los bancos solidarios que incluyen las experiencias de microfinanzas.
- El financiamiento informal, que es quizá el más masivo de todos los esquemas de financiamiento.

El sistema de microbanca del Bank RaKyat Indonesia y el BancoSol⁴ de Bolivia se incluye como ejemplos de vanguardia dentro de las instituciones exitosas de microfinanciamiento. Sus antecedentes documentales y sus importantes contribuciones van mucho más allá de sus clientes, demostrando que las instituciones financieras comerciales pueden lograr una cobertura nacional entre los pobres económicamente activos, proporcionando servicios microfinancieros de manera extensa, sostenible y rentable [Robinson, 2004]. BancoSol ha mostrado que las instituciones microfinancieras reguladas y financieramente autosuficientes pueden tener acceso a los mercados comerciales internacionales y pueden eliminar el fondeo como restricción al crecimiento microfinanciero. El BRI, un banco comercial centenario, propiedad del Estado, atiende a todos los segmentos del mercado en la industria bancaria, proporcionando servicios financieros a las personas de bajos ingresos tanto en las áreas rurales como urbanas, atendiendo a más clientes que ningún otro banco de Indonesia.

⁴ El banco fue formado por la Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa [PRODEM], una ONGs que ofrece crédito comercial a microempresarios. PRODEM fue fundada en 1986 por ACCIÓN Internacional, una ONGs estadounidense que opera en América Latina, y por un grupo de empresarios líderes en Bolivia.

No obstante, la Sociedad Cooperativa Agropecuaria Regional “Tosepan Titantanske” constituye un ejemplo de la organización interna de las comunidades campesinas, a través de la asociatividad e institucionalidad, elementos determinantes para acceder a mercados alternativo. Su sistematización integral del trabajo con la producción, la comercialización, ha avanzado paralelamente con un brazo de servicios financieros con una CAC capaz de responder a las necesidades específicas de crédito a la producción, al acopio y a la industrialización.

Algunas de las entidades que operan en la región vienen generando valiosas lecciones para el futuro de la banca de desarrollo, ya sea por sus propuestas, sus éxitos o fracasos. Ramírez et al., [2006] un análisis de las experiencias de Bolivia, Colombia y Nicaragua muestra que:

[...] los arreglos institucionales presentes en cada país para resolver los problemas de acceso a sistemas financieros son muy heterogéneos. En Nicaragua el mayor peso de los microcréditos en el sector rural es realizado por ONGs que dependen de la cooperación internacional. Cada una de estas estructuras institucionales convive en un ambiente formal de bancos y financieras reguladas que, en general concentran sus operaciones en el medio urbano y en la mediana y gran empresa.

Según Trivelli [2007], la discusión conceptual sobre el rol y potencial de la banca de desarrollo como dinamizador de las finanzas rurales, concluye que esta banca requiere ser más eficiente y profesional y para ello la participación del sector privado y el establecimiento de procedimientos y normas que protejan a estas entidades de la interferencia política.

Sin embargo, la experiencia de América Latina muestra que estas recomendaciones no son siempre implementables, o requieren de un conjunto de requisitos que no siempre se encuentra en la realidad en la que se intervienen. Entre algunas experiencias de instituciones de microfinanzas en la región latinoamericana tenemos:

- Financiera Rural de México y Foncap S.A de Argentina son ejemplos de instituciones de financiamiento de primer piso. Se rigen por una apuesta de mercado, de competitividad, pero se insertan en entornos marcados por otros procesos como la presencia de ofertas subsidiadas de fondos a través de otras entidades del sector público o privado, la ausencia de entidades de primer piso con quienes trabajar en número y escala suficiente [por temas de acreditación, especialización, etc.]

- Existen experiencias de entidades de primer piso que generan operaciones de segundo piso para complementar sus actividades. INDAP⁵ de Chile, responsable de más del 80% del crédito de capital de trabajo de la agricultura campesina y el 100% del capital de inversión de los campesinos en Chile [Trivelli, 2007]. El ejemplo más interesante de la región centroamericana en cuanto a esquemas de gobierno y diseño institucional, lo encontramos en Banrural S.A de Guatemala, el banco más rentable de Guatemala, con bajas tasas de morosidad y una cobertura geográfica amplia, manejando una línea de créditos de segundo piso dirigida a entidades microfinancieras operando en estos ámbitos alejados [ONGs, cooperativas].
- Los servicios financieros también pueden jugar un papel importante en la capitalización de familias, facilitando la adquisición de recursos como la tierra, como es el caso de PILARH de Honduras, infraestructura, equipo con financiamiento de largo plazo, asociados a créditos de corto plazo que le permita financiar y reducir los riesgos de sistemas de producción anual. Así mismo, en las prácticas y tecnologías de producción, reduciendo la extensibilidad de la producción y con ello contribuir a la protección del medio ambiente con una visión territorial y local, como en el caso del Fondo de Desarrollo Local de Nicaragua.
- En el caso de Bolivia, hace ya más de diez años, el Estado optó por montar un esquema de regulación especializado, facilitando la integración de las entonces ONGs⁶ financieras al sistema financiero regulado, controlado por la SBEF, promoviendo la transformación de las entidades sin fines de lucro en Sociedades Anónimas de objeto exclusivo, los Fondos Financieros Privados [FFPs], otorgándoles la facultad de captar recursos del público en la forma de depósitos de ahorro y plazo fijo. Este esquema, después de más de doce años, ha demostrado que resultó todo un éxito, habiendo el mercado micro crediticio alcanzado proporciones interesantes, tanto en la captación de depósitos del público como en el crecimiento de la cartera de Microcrédito.

⁵INDAP [Instituto de Desarrollo Agropecuario de Chile, perteneciente al Ministerio de Agricultura]

⁶ El cambio del marco legal, las denomina hoy IFDs [Instituciones Financieras de Desarrollo]

3.2. El Contexto del sistema financiero en América Latina

En Latinoamérica, las instituciones financieras rurales ofrecen crédito productivo, pero de manera muy reducida, proporcionando básicamente créditos para actividades de comercio. El limitado acceso a servicios financieros productivos genera economías agrícolas subcapitalizadas, donde los bajos niveles de inversión y desarrollo son motivo de desempleo rural, bajos salarios, baja productividad y pobreza.

La industria de microfinanzas en Latinoamérica siguió creciendo pero a un ritmo menor⁷. En términos de alcance, la industria concentró 12.9 millones de préstamos los cuales crecieron 14.1% en 2008, cifra menor al 22% reportado el año previo [MIX, 2010]. En gran medida asociada a la desaceleración económica, un mayor endeudamiento y la crisis financiera lo que se reflejó en los indicadores de rentabilidad y crecimiento de la industria de las microfinanzas.

Basado en una muestra de ocho países de la región⁸, hay una correlación positiva entre el crecimiento económico y el crecimiento agregado de la cartera de las IMFs en estos países, tanto antes como después del inicio de la crisis [MIX, 2010]. Los indicadores de benchmarking mostraron cambios significativos, pero su evolución no ha sido homogénea, y esto dependió en cierta forma tanto por subregión pero principalmente por el grado de diversificación de productos crediticios de las IMFs. A nivel subregional, el deterioro de la cartera en riesgo mayor a 30 días fue poco perceptible mientras que la cobertura de riesgo aumentó.

Ciertamente los niveles de recuperación en Centroamérica disminuyeron, reflejando así su mayor vulnerabilidad ante los eventos económicos [locales e internacionales] a los que la industria de microfinanzas ha sido sometida en el último año. Particularmente, la fuerte caída en los envíos de remesas en la mayoría de países se hizo sentir al momento de la recuperación de los créditos [Cuadro 1].

⁷ La cartera de créditos acumuló cerca de US\$ 13,937 millones pero redujo su crecimiento a 13.6%, luego que en 2007 la expansión fue del 37.1% [MIX,2010]

⁸ Se consideraron Bolivia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua y Perú.

Cuadro 1. Indicadores de Bechmarking en Latinoamerica

Indicador	2008	Tendencia
Préstamos [Millones]*	14.2	↑
Prestatarios[Millones]*	12.8	↑
Cartera de Préstamos [Millones USD]*	15,303	↑
Cartera por Prestatario [USD]*	1,078	↑
Profundidad de Alcance**	25.5%	↑
Activo Total [Millones. USD]*	14,313,686	↑
Deuda/ Capital	2.9	↑
ROA	1.3%	↓
Rendimiento Nominal de Cartera	33.8%	↓
Eficiencia en Escala	15.8%	↓
Cartera en Riesgo > 30 días	4.2%	↑

Fuente: MIX [2010] *Datos agrgados de 332 IMFs, los demas bechmarks son medianas. Cartera Promedio por Prestatario/INB per capita

Ante este panorama, las IMFs alcanzaron resultados diversos, las instituciones que mostraron alguna diversificación de productos crediticios obtuvieron niveles de rentabilidad y de cartera en riesgo más altos frente a las IMFs que solo se enfocaron en el crédito a la microempresa [MIX, 2010]. Las IMFs que ofrecieron créditos, además del dirigido a la microempresa, tuvieron un deterioro en sus niveles de cartera en riesgos mayor a 30 días mayor a sus pares que se enfocaron solamente en créditos a la microempresa. Éstas IMFs mostraron una profundidad de mercado mayor [su monto promedio por prestatarios fue de 4 a 5 veces inferior a las otras IMFs] y se enfocan en metodologías crediticias grupales las cuales han contribuido en expandir e incorporar nuevos clientes al mercado financiero teniendo como base la garantía solidaria aunque sus niveles de riesgo crecieron más rápidamente que la metodología individual, aunque todavía en niveles inferiores.

Por el lado del financiamiento, los depósitos acumularon US\$ 9,009 millones repartidas en 13.4 millones de cuentas [MIX, 2010]. Su evolución obtuvo resultados mixtos, dado que la dinámica en el saldo de depósitos se desaceleró a un 15.8% aunque en número de cuentas se incrementó a 34.5%. Esto fue resultado de una mayor concentración de cuentas de montos pequeños frente al año anterior.

3.3. Evolución del mercado financiero en Nicaragua

La industria de las microfinanzas ha venido experimentando en los últimos años transformaciones importantes, la entrada de nuevos actores como bancos comerciales internacionales, procesos de apertura comercial, firma de tratados de libre comercio, los efectos de la dolarización sobre las tasas de interés y la demanda de crédito y otros servicios financieros, han configurado un nuevo contexto que incide en el crecimiento institucional y económico de la industria de las microfinanzas en el país.

Estas transformaciones comenzaron desde la década de los 90, el gobierno comenzó a implementar un proceso de ajuste estructural económico en respuesta a la crisis vivida en los años ochenta. Uno de los aspectos clave de las reformas fue el proceso de liberalización del sector financiero, que se caracterizó por la eliminación de los controles a las tasas de interés, y por la implementación de una política monetaria y fiscal que garantizase la estabilidad macroeconómica [Villalobos & Deugd, 2006]. Esto conllevó el cierre/privatización de la mayor parte de los bancos de desarrollo estatales en el marco de una liberalización de los mercados financieros formales, permitiendo una desruralización⁹ de la oferta financiera normal.

La reestructuración del sector bancario, como consecuencia del cierre de la banca estatal¹⁰, contempló el cese de operaciones del Banco Nacional de Desarrollo [BANADES], el Banco de Crédito Popular, el Banco Nicaragüense de Industria y Comercio [BANIC], todos ellos propiedad total o parcial del Estado, y los bancos privados PRIBANCO, Banco Europeo de Centroamérica [BECA], Banco Sur, Interbank, Banco del Café y Banco Mercantil [Villalobos & Deugd, 2006]. A pesar de este proceso de saneamiento y consolidación, realizado entre 1997 y 2001, el sistema financiero formal de Nicaragua es aún relativamente débil¹¹. Bajo este contexto, Gonzáles [2003: 28] [citado por Bastiaensen & Delmelle, 2007] identifica tres brechas que han caracterizado el sistema financiero rural en Nicaragua. Estas tres brechas son:

⁹ Implica la desconstrucción de la comunidad rural, que es la forma específica de funcionar y estar construida la ruralidad. Separar a la economía campesina de su ámbito rural que es la comunidad rural.

¹⁰ Las operaciones del Banco Nacional de Desarrollo [BANADES], el Banco de Crédito Popular, el Banco de Crédito Nicaragüense [BANIC], propiedad total o parcial del Estado y los bancos privados, Banco Sur, Interbank y el Banco del Café. Fusionaron además Banco Mercantil y Banco de Crédito Centroamericano [Bancentro] que después fue parte del Grupo LaFise.

¹¹ La densidad bancaria, medida por las sucursales abiertas al público, fue en 1997 antes del proceso de reestructuración de una agencia por 33,000 habitantes, mientras que el promedio de la región era de una por cada 19,000 [Bastiaensen & Delmelle, 2007].

- La brecha de ineficiencia: indicando que la oferta actual esta por debajo de la oferta potencial a causa de ineficiencias en la provision de servicios financieros con los recursos disponibles ;
- la brecha de insuficiencia: cuando la demanda real [a tasas de mercado] es ma alta que la oferta potencial con la tecnología actual, la dotación de factores [capital humano] y la estructura institucional existente;
- la brecha de factibilidad: cuando la demanda percibida a tasas razonables anda por arriba de la demanda real a tasas de mercado, este último tomando en cuenta las condiciones rurales dando lugar a mayores costos de transacción.

Evidente la oferta rural , y sobre todo la oferta agropecuaria, proveniente de la banca privada formal, de hecho ha sido bastante limitada en la última década. Obviamente sobre todo los pequeños y gran parte de los medianos productores quedan excluidos realmente de esta oferta. Según la superintendencia de Bancos en Nicaragua, solo el 14.0 % de la cartera bruta otorgada por la banca y las financieras formales [equivalentes a unos 6,442.9 millones de córdobas de un total de 46,224.4] se destino para actividades agropecuarias en 2010. Jonankin & Enrriquez [1999] [citado por Bastiaensen & Delmelle, 2007] estas cifras se comparan con un promedio de 70,000-80,000 clientes, incluyendo pequeños, medianos y grandes, que en la década de 1980 tenian acceso el anterior Banco Nacional de Desarrollo.

A raíz de este proceso de reestructuracion, los requisitos para establecer una empresa bancaria fueron más estrictos. La Superintendencia de Bancos fue fortalecida y se endurecieron las normas para evaluar portafolios de créditos y la provisión de préstamos morosos [Villalobos & Deugd, 2006]. Estas reformas financieras causaron la práctica desaparición del Estado como intermediario de primer piso en el mercado financiero, por lo que muchos hogares perdieron el acceso al crédito.

El cierre de la banca estatal causó la ausencia de oferta crediticia al micro, pequeño y mediano empresario y productor por contar la nueva banca privada con un enfoque tradicional corporativo y de rápida rentabilidad. El rápido crecimiento de las instituciones de microfinanzas no convencional, permitió que se constituyeran en una importante fuente de servicios microfinancieros, sobre todo microcréditos. Además de estas ONGs, las organizaciones

cooperativas, tanto de ahorro y crédito como de servicios múltiples y asociaciones diversas de gremios iniciaron también su aparición, así como otras ya existentes profundizaron su especialización y crecimiento, logrando en algunos casos constituirse en instituciones que realizan operaciones financieras de primero y segundo nivel entre sus asociados.

En consecuencia, la estructura del sistema financiero cambio considerablemente, está integrado por un sector formal, uno semi-formal y otro informal. Unas 300 organizaciones activas a nivel nacional ofrecen servicios microfinancieros a escala nacional, siendo en su mayoría cooperativas. En total, existen 3 instituciones financieras reguladas, 7 bancos privados [4 con programas de microfinanzas], 22 organizaciones afiliadas a ASOMIF, 100 ONGs privadas y 201 cooperativas¹² [RECAMIF & MIX, 2010]. La estructura de oferta de servicios financieros y su evolución entre 1998-2001 [Cuadro 2] presenta una reducción en la participación de la banca del 33% en 1998 a un 3% en 2010, que fue llenado por el sector cooperativo y la industria microfinanciera, cuya participación en el sector creció de manera importante

Cuadro 2. Evolución del crédito según tipo de oferente, 1998-2010 [%]

Oferentes	1998*	2001*	2010**
Bancos	33	15	3
IMFs	16	31	11
Cooperativas	12	14	86
Otros	39	40	-
Total	100%	100%	100%

Fuente: *SETEC de EMNV [citado por Villalobos & Deugd, 2006].**Elaboración propia a partir de información suministrada por la SIBOIF & RECAMIF, incluye bancos privados y uno estatal, las IMFs reguladas y no reguladas, como las cooperativas de ahorro y crédito.

¹² En el año 2002, se realizó un inventario de instituciones microfinancieras, por PROMIFIN/COSUDE, el cual reflejó 98 ONGs y 180 cooperativas.

3.4. El sistema financiero regulado

3.4.1. La estructura del sistema financiero regulado

El sector financiero nicaragüense presenta características similares con respecto a los países de la región latinoamericana, respecto a sus operaciones en microcrédito que continua siendo el eje importante de acción en el caso nicaragüense, atendiendo el sector de escasos recursos económicos. Reglamentado por la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras [SIBOIF], destacándose la Financiera Nicaragüense de Inversiones [FNI], un banco de segundo piso que fondea principalmente a la banca y administra algunos pocos “fondos de terceros”, tal como se reconoce en la legislación nicaragüense al manejo de fideicomisos, en este caso procedentes de agencias de cooperación internacional dirigidos a crédito para la población rural y también a la micro y pequeña empresa urbana y rural¹³. Operan también cinco aseguradoras, cuatro almacenadoras, un mercado de valores y seis puestos de bolsa [Cuadro 3].

Cuadro 3. Instituciones Financieras Supervisadas por la SIBOIF

Instituciones Supervisadas	2010	%
Instituciones Bancarias	16	46
Sociedades Financieras	2	6
Banco de segundo piso	1	3
Aseguradoras	5	14
Almacenes de depósitos	4	11
Mercados de Valores	1	3
Puestos de bolsa	6	17
Total	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de información de SIBOIF

¹³ Esta financiera actúa como banco de segundo piso con fondos de la comunidad donante [principalmente Suecia, Holanda, BID] como activos de riesgo propio. Otros fondos de la comunidad donante especialmente dirigidos a crédito rural y para la pequeña y microempresa, se alojan a manera de “fondos en administración” principalmente en bancos privados.

3.4.2. El marco legal del sistema financiero regulado

Según [Carter & Water, 2004] [citado por Nagarajan & Meyer, 2005] las leyes que regulan al sector financiero y la calidad de las instituciones legales, de regulación y de supervisión que imponen estas leyes determinan en gran medida la forma y profundidad de un sector financiero. En esta dirección el sistema financiero nicaragüense está regulado principalmente por las siguientes leyes, citando a Villalobos & Deugd [2006]:

- La Ley 289 del 26 de marzo de 1998, autoriza la constitución de la Financiera Nicaragüense de Inversiones S.A. [FNI], que realiza exclusivamente operaciones propias de un banco de segundo piso. Su objetivo es financiar proyectos técnica y financieramente rentables, preferentemente mediante bancos comerciales privados y otras instituciones financieras o agencias de desarrollo, también de carácter privado, sujetas a la vigilancia del SIBOIF. Promueve, encausa y coordina la inversión de capitales, tanto públicos como privados, y otras actividades financieras encaminadas al desarrollo del mercado de capitales y banca de inversión. La dirección y administración de la sociedad está a cargo de una junta directiva, integrada por ocho miembros, electos por mayoría de votos de la Junta General de Accionistas.
- Ley N° 314. Ley Orgánica del Banco Central de Nicaragua, publicada el 15 de octubre de 1999. Esta Ley tiene por objeto regular el funcionamiento del Banco Central de Nicaragua, ente estatal regulador del sistema monetario, descentralizado y de carácter técnico, de duración indefinida, con personalidad jurídica, patrimonio propio y plena capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones respecto de aquellos actos y contratos que sean necesarios para el cumplimiento del objeto y atribuciones establecidas en la presente Ley.
- Ley N° 31. Ley de la Superintendencia de Bancos y de otras Instituciones Financieras, del 14 de octubre de 1999. Tiene por objeto regular el funcionamiento de la SIBOIF. Debe velar por los intereses de los depositantes que confían sus fondos a las instituciones financieras legalmente autorizadas para recibirlos, y preservar la seguridad y confianza del público en dichas instituciones, promoviendo una adecuada supervisión que las políticas públicas y

servicios financieros rurales en Nicaragua procure su solvencia y liquidez en la intermediación de los recursos a ellos confiados. Autoriza, supervisa, vigila y fiscaliza la constitución y el funcionamiento de los bancos, sucursales y agencias bancarias que operen en el país, ya sean de tipo estatal o privado, nacional o extranjero, dedicados habitualmente, en forma directa o indirecta, a actividades de intermediación entre la oferta y la demanda de recursos financieros o a la prestación de otros servicios bancarios. También autoriza, supervisa, vigila y fiscaliza a instituciones financieras no bancarias que operen con recursos del público en los términos establecidos en la Ley General de Bancos, Instituciones Financieras no Bancarias y Grupos Financieros.

- Ley N° 561. Ley general de bancos, instituciones financieras no bancarias y grupos financieros, publicada el 30 de noviembre de 2005. Esta ley regula las actividades de intermediación financiera y de prestación de otros servicios financieros con recursos provenientes del público, las cuales se consideran de interés público. Tiene el propósito de velar por los intereses de los depositantes que confían sus fondos a las instituciones financieras legalmente autorizadas para recibirlos, así como reforzar la seguridad y la confianza del público en dichas instituciones, promoviendo una adecuada supervisión que procure su debida liquidez y solvencia en la intermediación de los recursos a ellas confiados.
- Ley N° 716. Ley especial para el establecimiento de condiciones básicas para la renegociación de adeudos entre las instituciones microfinancieras y deudores en mora, publicada el 13 de abril de 2010¹⁴. La ley establece disposiciones legales que permitan un entorno adecuado y estable, así como las condiciones básicas y de garantías para la renegociación de adeudos entre instituciones microfinancieras y deudores en mora pertenecientes al sector agropecuario y comercial. Todo con el fin de contribuir a la estabilidad macroeconómica del país, garantizar el flujo interrumpido de recursos económicos destinados al otorgamiento de créditos al sector microfinanciero, restablecer y fortalecer la confianza entre los diversos agentes económicos y promover el adecuado desarrollo de las actividades económicas ligadas al sector de la micro y pequeña empresa.

¹⁴ Las IMF's de Nicaragua financiaron sus operaciones principalmente con adeudos. Ello encarece el crédito en Nicaragua, a la vez que la industria se vuelve altamente vulnerable ante cualquier riesgo país. Esto se vio claramente en las situaciones generadas por el movimiento denominado "No Pago" en 2008 y las reacciones fue la aprobación de la ley que les otorga mejores condiciones de sus adeudos.

3.5. El sistema financiero no convencional

3.5.1. La estructura del sistema financiero no convencional

El sector financiero no convencional [no regulado] está formado por las cooperativas de ahorro y crédito [CAC] y las ONGs dedicadas a actividades de microfinanciamiento. En este grupo se ubican unas 100 ONGs y 12 cooperativas afiliadas a la central de cooperativas financieras [Villalobos & Deugd, 2006]. Un 20% de las ONGs están afiliadas a la Asociación de Instituciones Microfinancieras [ASOMIF]. Las organizaciones especializadas en la atención de la micro y pequeña empresa¹⁵ reportaron una cartera colectiva de US\$ 182,473,480, de los cuales el 47.3% de la cartera esta colocada en actividades económicas [silvicultura, agricultura ganaderia, pesca]. Cuenta con 264,981 clientes activos, de los cuales el 60.13% son mujeres a finales de diciembre 2010 [ASOMIF, 2010]. La evolución de la cartera de ASOMIF entre 2001 y 2010 [Cuadro 4], muestra en el año 2010 una mejoría relativa en términos de rentabilidad, calidad de cartera, aunque con menor número de clintes en el acceso a a servicios financieros, siendo el país uno de los mercados financieros más afectados en al región de latinoamérica.

Cuadro 4. Evolución de la cartera y de los clientes de las ONGs afiliadas a ASOMIF

Año	Cartera [Millones USS]	Clientes
2001	51,568.40	128,589
2002	62,341.00	136,413
2003	81,945.70	189,776
2004	108,055.00	235,494
2005	149,245.71	298,774
2006	178,886.17	307,693
2007	218,106.00	341,370
2008	246,081.00	350,382
2009	211,659.00	292,571
2010	182,473.00	264,981

Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas suministradas por ASOMIF [2010]

¹⁵ Incluye instituciones microfinancieras reguladas, las organizaciones afiliadas a ASOMIF y las cooperativas afiliadas a la Central de Cooperativas.

Según Flaming et al. [2005] [citado por Villalobos & Deugd, 2006] los factores que influyen en forma negativa en el desarrollo de la industria son:

- a) Una opinión pública negativa dentro del país con respecto al trabajo de las IMF's.
- b) El limitado acceso a los servicios financieros en las zonas rurales.
- c) La falta de eficiencia.
- d) El alejamiento de la misión.
- e) El costo del crédito para los clientes.

Con respecto a las cooperativas de ahorro y crédito, se destaca la participación de CARUNA¹⁶ y la central de cooperativas de ahorro y crédito, una organización de segundo piso que aglutina 9 cooperativas, debidamente actualizadas ante la Ley 499 con una cartera de C\$ 145,700 millones y 50,754 asociados, y una importante participación en el área rural.

Según RECAMIF & MIX [2009], a diciembre 2008, las 23 IMF's que reportaron información financiera [3 reguladas y 20 principalmente ONGs] realizaron más de 527 mil préstamos, logrando una cartera de crédito de US\$ 543 millones. El 45% de estas se concentro principalmente en créditos a la microempresa, y el resto a créditos comerciales, de consumo e hipotecarios. La situación en el año 2008 mostró una tendencia positiva en términos de crecimiento de cartera bruta, pero no lo suficiente que se correspondiera con incrementos experimentados en los años anteriores. La desaceleración en la industria nicaragüense fue reflejo de las diferentes crisis que se presentaron en el último año, las cuales afectaron el desempeño financiero, siendo mayor el nivel de cautela de las IMF's debido a ciertas inestabilidades internas, como el movimiento denominado "No Pago" que afectó en cierta medida los ingresos de las instituciones y la confianza de los inversionistas extranjeros en las microfinanzas del país. A pesar de este contexto desfavorable las instituciones lograron aumentar su base de clientes atendidos y la cartera de créditos, aunque a un ritmo discreto comparado. Los indicadores de desempeño mostraron directamente las dificultades que atravesó el sector, la mayoría de IMF's no lograron autosuficiencia financiera, explicado por las afectaciones de las crisis locales e internacionales, las que afectaron el desempeño macroeconómico del país y a su vez, incidieron

¹⁶ CARUNA en el 2007 se separo de la red de ASOMIF, una cooperativa de responsabilidad limitada, creada según la Ley General de Cooperativas de Nicaragua de 1971, con las características de capital variable y número ilimitado de asociados.

en la capacidad de pago de los clientes traduciéndose en un rápido crecimiento de la morosidad, un deterioro de los ingresos de las IMF's y un aumento en sus gastos totales [Cuadro 5].

Cuadro 5. Indicadores de Benchmarking de microfinanzas en Nicaragua

Indicador	2008	Tendencia
Número de Prestatarios	16,734	↑
Préstamos Vigentes	18,117	↑
Cartera Bruta (USD)	11,372,700	↑
Saldo Prom. Por Prestatario (USD)	838	↑
Saldo Prom. Prest. /PNB per cápita	84.40%	↑
Total de Activo (USD)	14,313,686	↑
Razón Deuda/ Capital	3.7	↑
ROA	-0.20%	↓
Rendimiento Nominal de Cartera	34.00%	↓
Eficiencia*	20.60%	↑
CER > 30 días	5.60%	↑
* Medido por la Razón de Gastos Operacionales/Cartera Bruta		↑

Fuente: REDCAMIF & MIX [2009]

3.5.2. El marco legal del sistema financiero no convencional

3.5.2.1. Organizaciones no gubernamentales microfinancieras

A pesar de que las organizaciones no gubernamentales, que ofrecen principalmente servicios de crédito y son comúnmente llamadas intermediarias microfinancieras, ya tienen operaciones desde el inicio de la década de los noventa¹⁷, su funcionamiento no ha sido reconocido dentro del marco legal sino en términos restrictivos. A partir de 1999 se excluyó la captación de ahorros por parte de instituciones no reguladas. En el plan legislativo se introdujo la *Ley Reguladora de*

¹⁷ Las microfinanzas iniciaron en Nicaragua con la puesta en marcha del Programa de Apoyo a la Micro-empresa [PAMIC] a partir de 1992, a través de una red de asociaciones y fundaciones que se conoció como la Red PAMIC

Préstamos entre Particulares N° 374, que impuso un máximo a los intereses cobrados por parte de las IMFs que tenían como objetivo principal brindar servicios financieros al público, mientras no esté un marco legal regulatorio. Dicha ley generó otras distorsiones, pues para cubrir costos, las IMFs diseñaron sistemas de comisiones y cargas adicionales para el público.

- *Ley especial de asociaciones de microfinanzas*. Tiene por objeto regular la organización, registro y funcionamiento de las microfinancieras creadas bajo las figuras de asociaciones y fundaciones civiles sin fines de lucro, cuya finalidad principal es otorgar pequeños préstamos a personas naturales y jurídicas, urbanas o rurales, que realizan actividades de producción, comercialización, servicios y otras.

3.5.2.2. Cooperativas de ahorro y crédito

Hasta diciembre de 2004 el marco legal de las cooperativas era la Ley N° 164, Ley General de Cooperativas, en vigencia desde el 23 de julio de 1971. En enero del 2005 entró en vigencia la nueva Ley de Cooperativas [N° 499].

- *Ley 499. Ley General de Cooperativas*. Esta nueva ley deja sin efecto la anterior y establece el conjunto de normas jurídicas relacionadas con la coordinación, constitución, autorización, funcionamiento, integración, disolución y liquidación de las cooperativas. Establece los tipos de cooperativas que pueden existir, en donde se hace referencia a cooperativas de consumo, de ahorro y crédito, agrícolas, de producción y de trabajo, de vivienda, pesqueras y de servicio público, entre otras. En relación con las CAC, la ley expone que gozarán de autonomía en su actividad de brindar servicios financieros y en la concepción y realización en su política.

Dentro de sus aspectos relevantes, la ley establece que las cooperativas ya no dependerán del Ministerio de Trabajo. El Arto. 113 crea el Instituto Nicaragüense de Fomento Cooperativo [INFOCOOP] como órgano rector de la política nacional de protección, fomento y desarrollo cooperativo. Este órgano se constituye con personería jurídica propia, y con autonomía

administrativa y funcional. Además, le compete la regulación, supervisión y control de las cooperativas. Tendrá como objeto promover, divulgar y apoyar el movimiento cooperativo.

La Ley también expone que las cooperativas gozan de ciertas prerrogativas, entre ellas: exención del impuesto sobre bienes inmuebles, impuesto sobre la renta, timbres y papel sellado, IVA por la importación de insumos y otros beneficios relacionados con la importación de bienes de capital. Todo esto es una política estatal para estimular el desarrollo cooperativo.

3.6.Otros marcos legales relacionados con el financiamiento rural

- ***Ley N° 294, Ley de Creación del Fondo de Crédito Rural del 30 de junio de 1998.*** A raíz del cierre del Banco Nacional de Desarrollo, y en función de garantizar el desarrollo de las instituciones financieras estatales de fomento, inversión y desarrollo, se crea la Ley del Fondo de Crédito Rural, bajo la administración de la FNI. Los objetivos del Fondo son:
 - a) Promover el progreso socio-económico del sector rural, mediante el financiamiento de proyectos técnica y financieramente rentables.
 - b) Orientar las intervenciones del Estado en los mercados financieros rurales.
 - c) Garantizar que el financiamiento otorgado a través de los intermediarios llegue a los sujetos de crédito finales de manera integral para mejorar sus condiciones de trabajo y de vida.
 - d) Apoyar el desarrollo de prácticas duraderas en los servicios financieros rurales, las cuales deberán operar con costos competitivos y tasas de interés de mercado.
 - e) Financiar a productores y micro empresas de producción del sector rural, asociaciones de productores, exportadores y comercializadores de su producto, así como a empresas de servicios de dicho sector que reúnan las condiciones fijadas en las políticas.
 - f) Desarrollar programas de crédito en forma coordinada con instituciones del sector público agropecuario, pesquero, sector financiero y otras organizaciones especializadas.
 - g) Promover el ahorro del sector rural en sus propios intermediarios no convencionales.
 - h) Facilitar el afianzamiento de los créditos, promoviendo la implementación de esquemas de garantías no tradicionales.

- **Ley creadora del banco de fomento a la producción [PRODUZCAMOS], su reforma y su reglamento, publicada el 20 de noviembre del 2007.** Esta ley tiene por objeto principal el fomento productivo dirigido a las micros, pequeños y medianos productores del sector agropecuario e industrial. Es una entidad del Estado, con personalidad jurídica y patrimonio propio, de duración indefinida y plena capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones, especializada para recibir, canalizar y desempeñar la administración financiera y crediticia de los fondos de la comunidad internacional destinados al otorgamiento de créditos para la promoción, fomento y desarrollo de la producción nacional en sus diversas expresiones y etapas del proceso productivo.

3.7. La Región de Estudio

Figura 1. División territorial del municipio del Cuá-Bocay



Fuente: Alcaldía Municipal, El Cuá-Bocay

El municipio del Cuá se ubica en el departamento Jinotega y tiene una extensión territorial de 4.234 km² con una densidad poblacional de 16 habitantes/km² [FONTAGRO & CATIE, 2009:4], sin embargo según [Herrera, 2004:5] tiene extensión superficial de 900 Km², para una densidad poblacional de 49 hab. / Km², conformado por 10 Microregiones que comprenden 107 Comunidades y/o Barrios.

Según [Flores, 2005:17] el municipio de el Cuá está ubicado en el trópico húmedo, su relieve es accidentado con áreas montañosas de abundante vegetación, alturas muy variables que van desde los 350 msnm [rio Cuá], hasta alturas de 1,745 msnm en el macizo peñas blancas y el cerro kilambé. Se extienden sobre la parte noreste de la cordillera Isabelia, con su punto predominante el macizo de peñas blancas, siguiendo a las montañas de el Bote, el cerro de la pioja y parte del cerro zinica, llegando hasta el cerro el toro. Por el lado oeste, se localiza el ramal de la misma cordillera: el macizo de kilambé, continuando hasta el valle los mesas donde establece su limite con el municipio de Pantasma.

3.7.1. Clima, hidrografía del municipio del Cuá.

El clima esta caracterizado por ser cálido, con una humedad relativa del 76%. Está ubicado en el trópico húmedo con un periodo lluvioso de 9 meses (mayo a enero). La precipitación va desde los 2,000 mm hasta 2,600 mm. La temperatura oscila entre los 20° C - 29° C [Herrera, 2004:6]. El Cuá cuenta con diversos ríos de caudal permanente, los que además de representar un alto potencial para la generación de energía hidroeléctrica, su mal manejo representa una constante amenaza de inundaciones.

3.7.2. Población

La población del municipio del Cuá cuenta con 37,729 habitantes. Dicha población es eminentemente rural pues sólo él 8% vive en el centro urbano del Cuá. El 52.7% de la población es menor de 14 años y el 11.25% de la población está en el rango de 15-19 años [FONTAGRO & CATIE, 2009:4]. El municipio del Cuá es multiétnico pues en su territorio se encuentran 12 comunidades indígenas de la étnia Mayangna-Sumo y 12 comunidades indígenas de la étnia Miskita. El 15% de la población económicamente activa del municipio tiene ocupación plena; el 75% se encuentra en situación de subempleo y un 10% en desempleo abierto.

3.7.3. Rubros agropecuarios y principales actividades económicas

La principal actividad económica es la agricultura que ocupa el primer lugar como actividad productiva. Existen alrededor de 18,000 manzanas cultivadas con maíz y frijol, y 10,000 manzanas de café para la exportación que se encuentran asociados con musáceas en un 70% [Herrera, 2004 :8], sin embargo la producción de los granos básicos maíz, arroz y frijoles ocupa aproximadamente 32,900 mz en la zona la producción, prevaleciendo el café como el segundo rubro de importancia con un rendimiento promedio de 8 qq/mz, existiendo alrededor de 4,000 propietarios de tierras de los cuales unos 400 sobrepasan las 100 mz; la mayoría son pequeños productores con fincas de menos de 20 mz que son la base del sostenimiento familiar [FONTAGRO & CATIE, 2009:5]. La actividad ganadera tiene un carácter secundario, desarrollándose de manera extensiva. El sector turístico aunque tiene un gran potencial con la reserva de bosawas y el macizo de peñas blancas, aun no se ha desarrollado. La actividad comercial y de servicio está compuesta por: 1 mercado municipal, 3 misceláneas, 120 pulperías, 20 comedores, 5 hospedajes, 4 restaurantes, 23 bares, 4 centros recreativos, 1 gasolinera, 4 talleres de mecánica y 2 empresas de transporte colectivo.

En el municipio existe un número reducido de cultivos que son objeto de una explotación a muy pequeña escala, relacionado principalmente con el autoconsumo o mercados muy particulares. Entre estos cultivos se encuentran caña de azúcar, malanga, quequisque, yuca y frutales como los cítricos, piña y granadilla. Entre las hortalizas se encuentran tomate, cebolla, repollo y achiote.

3.7.4. Infraestructura: caminos asfaltados, caminos rurales.

La infraestructura vial esta compuesta por 256 Kms de camino de todo tiempo, que en su mayoría se encuentran en mal estado. No existen vías pavimentadas. Las vías de comunicación son con la cabecera departamental de Jinotega y con el Departamento de Matagalpa.

FONTAGRO & CATIE [2009:4] apunta que la principal vía de acceso a la cabecera municipal es la carretera que une al Cuá con Matagalpa en la dirección del municipio Tuma-La Dalia con un recorrido de 74 km. También se tiene acceso al municipio desde Jinotega por la vía el Cuá -

Jinotega con un recorrido de 75 km. El municipio se comunica con los otros dos centros urbanos [San José de Bocay y Ayapal] por la vía Cuá - Ayapal la que se encuentra en buen estado hasta San José de Bocay [30Km] y en muy mal estado pero transitable de San José de Bocay a Ayapal [40Km].

3.7.5. Organización territorial del municipio del Cuá

El municipio se encuentra organizado en un centro urbano [a su vez dividido en 6 sectores], 19 comarcas [organizadas en seis territorios] y 90 comunidades rurales, de las cuales solamente 19 están concentradas y el resto dispersas [Cuadro 6].

Cuadro 6. División territorial del municipio del Cuá

Nombre del Territorio	Hab. Estimados	No. Comunidades
El Cuá	12,133	8 barrios y 21 Comunidades
La Pita del Carmen	3,390	11
La Pavona	6,020	15
El Bote	6,763	14
El Cedro	6,016	13
El Caño	3,000	8

Fuente: Plan de Inversión Municipal-Alcaldía municipal de El Cúa

CAPÍTULO V MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

4.1. Microfinanzas rurales

4.1.1. Conceptualización de las microfinanzas

Las microfinanzas, microfinanciamiento, microcrédito son términos que pueden tener una connotación similar en su valoración práctica y teórica, con diferencias muy marcadas al financiamiento convencional en su campo de acción. La revisión bibliográfica citada demuestra tales diferencias entre los términos relacionados a las finanzas, pero en ningún momento nos menciona que la aplicación del marco conceptual en la práctica sea lo mismo, por los diferentes paradigmas que han englobado el concepto de las microfinanzas.

Blondeau [2006:1] define las microfinanzas como :

“el suministro de un conjunto de productos financieros a todos aquellos que están excluidos del sistema financiero formal, van más allá del microcrédito. Incluyen ahorro, servicios de seguro y transferencias de dinero, productos financieros adaptados a las necesidades y realidades de las familias pobres de África, América Latina o Asia, pero también de Europa y Estados Unidos.”

Para Robinson [2004: 9] las microfinanzas se refieren a :

“los servicios financieros en pequeña escala, principalmente crédito y ahorro proporcionados a aquellos que se dedican a la agricultura o a la pesca o a la ganadería, que manejan pequeñas empresas o microempresas en las que se producen, reciclan, reparan o venden bienes; personas que proporcionan servicios, que trabajan por un sueldo o a comisión; que obtienen sus ingresos rentando pequeñas parcelas de tierra, vehículos, animales de labranza o maquinaria y herramientas a otros individuos o grupos a nivel local, ya sea rural o urbano, en los países en vías de desarrollo. Muchos de estos hogares poseen múltiples fuentes de ingreso”.

Hidalgo et al., [2005:352] [citado por Michel, 2009] focalizó a los pobres exclusivamente concibiendo a las microfinanzas como “el conjunto de servicios financieros en pequeña escala tales como crédito, ahorro, seguros y remesas, entre otros, ofrecidos a las personas excluidas de los servicios financieros bancarios”.

Entendemos a las microfinanzas como las finanzas dirigida prioritariamente a los excluidos del sistema financiero clásico y de la economía de mercado. Mena [2009:1] [citado por Michel, 2009] menciona que “la noción de microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos”.

Muhammad Yunus, fundador del Banco Grameen de Bangladesh y creador del sistema de microcréditos, las define como “pequeños préstamos que se conceden a las personas más desfavorecidas a muy bajas tasas de interés y sin ningún tipo de garantía o aval”[op.cit. Jaramillo et al 2004:13] [citado por Michel, 2009]

Según Jaramillo et al [2004:14] [citado por Michel, 2009] la base de datos SINFONED del Perú define a las microfinanzas como “un programa de fortalecimiento institucional, cuyo propósito es incrementar la oferta sostenible de servicios de crédito y ahorros para microempresarios y sectores de bajos ingresos, además de prestar servicios de asistencia técnica que estén orientados al fortalecimiento de la gestión de la IMFs con la finalidad de mejorar en temas administrativos, financieros y de cartera”.

Resulta entonces que las microfinanzas como una herramienta eficaz son capaz de fortalecer los vinculos sociales, que actúan en un entorno de pobreza, de exclusión o de dificultad en el acceso a los servicios financieros, no pueden comprenderse lejos de las finanzas solidarias y del alcance del concepto del capital social¹⁸. Para Beroff & Prébois [S/F] la finanza solidaria propone reestructurar la microfinanza sobre la noción de solidaridad: se trata de establecer vínculos sociales entre los clientes, y entre los clientes y la institución, crear y consolidar el capital social dentro de la clientela.

En cuanto al termino de las finanzas solidarias, Beroff & Prébois [S/F] las define en ámbitos determinados como la misión, la visión, la identidad, las competencias, el comportamiento y el entorno. Las Finanzas solidaria al reforzar el capital social, es decir, al acercar al hombre y a la sociedad a sus valores, contribuyen a crear las condiciones para un desarrollo sostenible. El capital social se puede definir entonces como la capacidad de cooperar y de actuar juntos

¹⁸Lo entendemos como el grado de confianza entre los actores de una sociedad, las normas de comportamiento cívicos practicadas y el nivel de asociatividad

utilizando o creando los vínculos sociales necesarios para conseguir objetivos solidarios y sostenibles comunes [Beroff & Prébois, S/F]. El capital social no se refiere por lo tanto únicamente a la suma de las capacidades individuales, sino a un capital colectivo que pertenece al grupo y que le permite garantizar su cohesión, su permanencia y su acción. El capital social es el resultado de la interacción entre los valores compartidos por los individuos y las instituciones y las estructuras en que encuentran para asemejarse a sus valores.

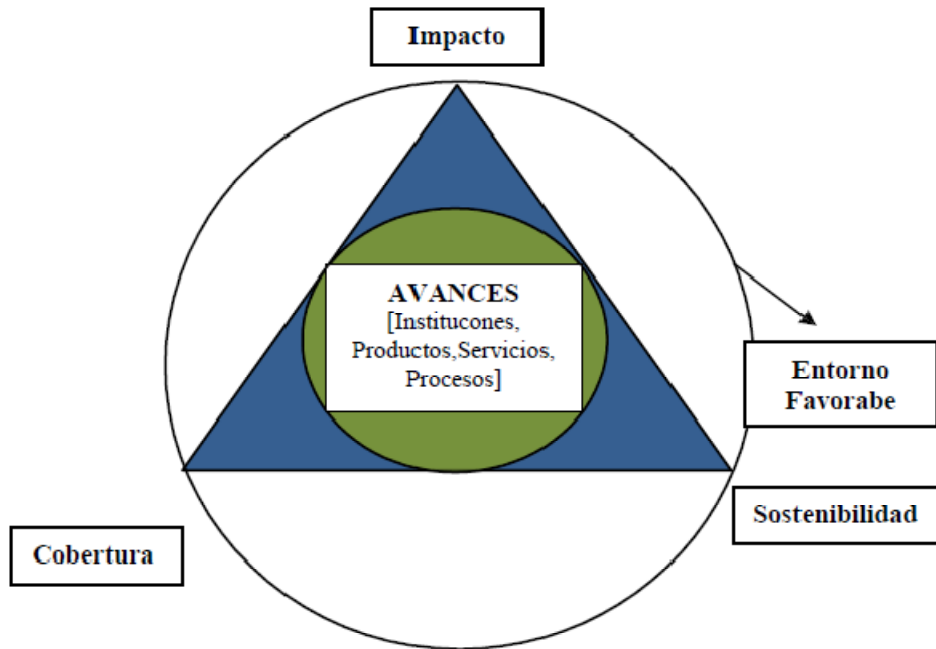
Los vínculos sociales son uno de los componentes del capital social. La calidad de los vínculos sociales refleja el estado del capital social [Beroff & Prébois, S/F]. Estos vínculos, desarrollados en un marco de confianza y de empatía, hacen “bancables” [bancariamente confiables], desde el punto de vista financiero y cultural, a las personas que anteriormente eran “no bancables” [bancariamente no confiables], en absoluto.

Citando a Nagarajan & Meyer [2005], el término de finanzas nos engloba tanto las finanzas agrícolas como las microfinanzas rurales, y constituye un sub-sector del sector financiero global. Las finanzas rurales se refiere a la provisión de servicios financieros a un grupo heterogéneo de población agrícola y no agrícola de todos los niveles de ingreso. Abarca una variedad de ajustes institucionales formales, informales y semi-formales, así como diversos tipos de productos y servicios entre los que se incluyen préstamos, depósitos, seguros y remesas.

En este esfuerzo, Zeller & Meyer [2002] [citado por Nagarajan & Meyer, 2005] adaptan el marco conceptual de las finanzas rurales, representado como un triángulo que contiene un círculo interno y que está rodeado por un círculo exterior [Figura 2] :

Los tres objetivos o metas cobertura, sostenibilidad, e impacto están representados por los tres vértices del triángulo. El círculo al interior del triángulo representa las innovaciones que presionan los lados del triángulo hacia fuera para lograr estas metas. Estos avances incluyen (i) instituciones que se adaptan en forma eficaz a las limitaciones y oportunidades potenciales presentes en las áreas rurales, (ii) productos y servicios que ayudan a los diversos clientes rurales a equiparar consumo e ingresos, mitigar riesgos, y acumular activos, y (iii) procesos que facilitan servicios complementarios y financieros rurales rápidos con costos fijos y de transacción reducidos, y que al mismo tiempo posibilitan una mayor transparencia, aprendizaje y difusión de adelantos.

Figura 2. Triangulo de las finanzas rurales



Fuente: Adaptado de Zeller & Meyer [2002] [citado por Nagarajan & Meyer, 2005]

La adaptación de Zeller & Meyer, se basó en las siguientes ideas:

- Las poblaciones del área rural pueden ser elegibles para recibir servicios financieros a través de instituciones apropiadas y de productos y servicios diseñados para condiciones rurales.
- La concesión de préstamos es sólo uno de los servicios financieros solicitados por los clientes rurales.
- Las metas deseadas para las instituciones financieras rurales incluyen maximizar la cobertura y alcanzar la sostenibilidad con el fin de tener mayores impactos en la vida de los clientes.
- Se requieren avances en instituciones, productos y servicios, y procesos, para producir y comercializar servicios financieros con el fin de responder en forma efectiva a la información, incentivos y barreras al cumplimiento de contratos, que obstaculizan las transacciones financieras en áreas rurales. Estos avances se sustentan en un entorno favorable, el cual incluye políticas macroeconómicas sólidas.

Por otro lado, el microfinanciamiento es la provisión de un rango amplio de servicios financieros tales como depósitos, préstamos, pago de servicios, transferencias de dinero y seguros, principalmente para los pobres, hogares de bajos ingresos y unidades productivas de pequeña escala [García de León, 2002]. Mientras que para la FAO [2007] será el suministro de servicios

financieros básicos para las unidades familiares pobres y de bajos ingresos y sus microempresas, comprende varias herramientas como el ahorro, el crédito, el arrendamiento, seguros y las transferencias de efectivo.

Rogaly [1999:8] [citado por Michel, 2009] lo manifiesta como “la provisión de pequeños préstamos, de servicios de ahorro sin requisito mínimo y de otros servicios financieros como seguros, transferencias de dinero o pagos de cuentas, diseñada para gente de bajos ingresos o excluida del acceso a los productos comerciales de las instituciones financieras convencionales”.

El microfinanciamiento no solo debe entenderse como el acceso de servicios financieros a pequeña escala a los pobres, sino como una herramienta de inclusión financiera, ofreciendo servicios a los sujetos objetivamente no bancables, o a aquellos que no pueden ofrecer garantías o que residen en zonas aisladas a los servicios financieros, donde el microcrédito forma parte del servicios de microfinanciamiento, “se refiere a préstamos de reducido monto concedidos mayoritariamente a los pobres para la puesta en marcha y operación de actividades productivas de menor tamaño que generen ingresos y contribuyan al mejoramiento de su nivel de vida y para la satisfacción de necesidades personales y de sus familias” [García de León, 2002:126].

Nagarajan & Meyer [2005:20] definirá “un micropréstamo típico es aquel de muy bajo monto y otorgado por un breve plazo a tasas de interés más altas que las aplicadas normalmente por los bancos comerciales”. Siguiendo el término de microcrédito para la FAO [2007] consiste en pequeños préstamos otorgados a familias de escasos recursos o a las microempresas, aunque es una referencia a los programas que otorgan crédito y otros servicios financieros y comerciales para las personas sin recursos. Normalmente se caracteriza por productos de préstamo estandarizados, con plazos de vencimiento breves, cantidades limitadas, altas tasas de interés.

El microcrédito como componente del microfinanciamiento, desde la perspectiva conceptual nos conlleva a sustentar el planteamiento sobre una sencilla idea pero eficaz, “otorgar pequeños préstamos a los pobres”, es decir a los excluidos del sistema financiero clásico, y las experiencias nos demuestran que no solo pueden ser sujetos financieramente confiables, sino que dandoles crédito, o democratizándolo, se obtienen buenos resultados desde el punto de vista bancario.

Como subraya Maria Nowak¹⁹ [citado por Blondeau, 2006] la diferencia principal con el crédito clasico es que el microcrédito esta orientado hacia un blanco nuevo: los pobres y los excluidos. Reconoce sus talentos, sus necesidades y su capacidad para reembolsar los préstamos. En lugar de eliminarlos por adelantado de la clientela del crédito, por que los métodos, los criterios y las garantías no se adaptan a sus situación, inventa métodos y garantías convenientes para ellos. En lugar de imponer el objeto de su préstamo, esta atento a sus necesidades. Permite asi descubrir que las personas excluidas del crédito bancario estan, como los demás, dotados de espíritu empresarial y capacidad de juicio y que, además, pagan mucho mejor que los ricos.

4.1.2. Perspectiva teórica de las microfinanzas

La perspectiva teórica que nos ayudan a describir a las microfinanzas dentro del sistema financiero es abundante y de alta importancia, por lo que se presentan los aspectos más relevantes y significativos, asi como las teorías y paradigmas de mayor alcance en el campo de las finanzas durante las últimas décadas.

4.1.2.1. La teoría financiera basada en la oferta

Robinson [2004] señala que la teoría financiera basada en la oferta [ofrecer el financiamiento antes de que surja la demanda] nació en la época posterior a la Segunda Guerra Mundial en la última parte de los años 40 y 50. La teoría se originó de la combinación de tres ideas:

- [i] los gobiernos de las nuevas naciones emergentes eran responsables de su desarrollo económico,
- [ii] resultaba crucial para el crecimiento económico que las tecnologías agrícolas de alto rendimiento se adoptaran rápida y extensamente y;
- [iii] que la mayoría de los agricultores no podrían asumir la totalidad los costos del crédito que requerirían para comprar insumos para las nuevas tecnologías.

¹⁹ Fundadora de ADIE en 1989, otorgado más de 36,000 préstamos por un monto de 100 millones de euros.

Los teóricos del financiamiento basado en la oferta esperaban que los programas de finanzas rurales promovieran el desarrollo agrícola, asumiendo el costo y riesgos [Nagarajan & Meyer, 2005]. Para Patrick [1983] [citado por Robinson, 2004] el financiamiento basado en la oferta fue creado, junto con instrumentos financieros, por las instituciones, previo a la demanda, en un esfuerzo por estimular el crecimiento económico. Sin embargo la misma autora señala que:

Los teóricos de las finanzas basadas en la oferta financiera pensaban que los programas de crédito subsidiado eran necesarios para estimular el crecimiento económico y la producción agrícola. Sus supuestos, en gran parte, estaban mal informados acerca de las maneras en que los mercados de crédito rural operan en la realidad. Como resultado, los gobiernos y donantes han proporcionado cantidades enormes de dinero para subsidiar los créditos a lo largo de varias décadas con resultados, en general, muy pobres.

En ese contexto, se establecieron programas masivos de crédito rural subsidiado a lo largo de gran parte del mundo en vías de desarrollo. Los agricultores pobres habrían de recibir crédito por debajo del precio de mercado y, se creía, con ello producirían cosechas más grandes e incrementarían sus ingresos. La teoría financiera de la oferta condujo a implementar programas de crédito subsidiado que racionan el crédito debido a restricciones de capital [y a pérdidas que surgen a partir de la alta morosidad y de los márgenes de intermediación demasiado pequeños para garantizar la viabilidad institucional]” [Robinson, 2004:166]. Frente a este paradigma para la autora la realidad fue diferente, los subsidios al crédito, que están restringidos en cuanto a capital, presentan una amenaza triple al desarrollo de las instituciones financieras viables de amplio alcance. Éstas frecuentemente:

- Financian, a un alto costo, a las elites locales influyentes que capturan los subsidios.
- Limitan severamente el volumen de microcrédito disponible para los pobres.
- Deprimen tanto la movilización del ahorro como la sostenibilidad institucional, porque las tasas de interés son demasiado bajas como para cubrir los costos de operación requeridos.

Fundamentó la necesidad de que los estados y las agencias donantes centraran sus esfuerzos en intervenir en el mercado supliendo la falta de oferta de crédito en condiciones favorables [con tasas de interés subsidiadas, sin garantías, etc.], sin embargo los resultados fueron poco alentadores: no se dio un proceso de desarrollo agrícola y los programas de crédito resultaron siendo costosos para los estados, además de no ser sostenibles en el tiempo.

Aunque la aplicación de este enfoque ayudo a algunos países en desarrollo, especialmente en Asia, a mejorar sus rendimientos agrícolas en el corto plazo. Sin embargo, esto resultó costoso y no sostenible al largo plazo, y no se consiguió llegar a la mayoría de los hogares rurales. Las consecuencias de este paradigma, según Nagarajan & Meyer [2005], se manifestaron en:

la insostenibilidad de las instituciones por usar tasas de interés subsidiadas; el incremento de los créditos improductivos; carteras concentradas en manos de los más ricos, a pesar de tener objetivos sociales; el crédito subsidiado llevó a que agricultores seleccionaran cultivos poco rentables; se fomentó una cultura de no repago, ante las continuas condonaciones de deuda y; la presencia de intermediarios no sostenibles y con importantes niveles de subsidio desincentivó el desarrollo de intermediarios privados.

4.1.2.2. El paradigma de la información imperfecta

Los conceptos clave del paradigma de la información imperfecta, tal y como se aplican a los mercados de crédito, incluyen información asimétrica, selección adversa, riesgo moral y racionamiento del crédito. Robinson [2004] explica que el paradigma de la información imperfecta ayuda a explicar una amplia variedad de conductas económicas. La información asimétrica, la selección adversa y el riesgo moral existen en todos los mercados de crédito. Sin embargo, no han incorporado muchos de los métodos utilizados por bancos exitosos y por otras instituciones que ofrecen microfinanciamiento comercial para superar estos problemas.

Stiglitz [1986:257] [citado por Robinson, 2004] nos da una idea más clara:

La teoría de la organización rural, basada en agricultores racionales dentro de ambientes en los que la información es imperfecta y costosa, proporciona una explicación simple de una amplia variedad de fenómenos en los países menos desarrollados [PMD] . . . Esta teoría se puede considerar una aplicación importante de un paradigma más general, el “Paradigma de la información imperfecta” que ha sido útil para explicar los fenómenos económicos dentro de una gran variedad de ambientes . . . en los países desarrollados y en los menos desarrollados.

“La teoría de la información imperfecta, tal y como se ha aplicado a los mercados de crédito rural, sugiere que los bancos pueden racionar el crédito debido a los riesgos que genera la información asimétrica” [Robinson, 2004: 166]. Sin embargo los bancos pueden cobrar tasas de

interés más altas para neutralizar los riesgos causados por la información asimétrica, mientras que las altas tasas de interés aumentan las utilidades sobre préstamos exitosos, el riesgo promedio de los solicitantes de préstamo puede aumentar, ya que los prestatarios de bajo riesgo pueden decidir no pedir prestado a tasas de interés tan altas.

Parece ser que los problemas de selección adversa y riesgo moral pudieran aumentar la posibilidad de incumplimiento de la cartera de los préstamos en las metodologías grupales. Stiglitz & Weiss [1981] [citado por Argandoña, 2009], afirman que el hecho de que la responsabilidad sea conjunta puede atraer a deudores con mayor riesgo [selección adversa] y fomentar en ellos conductas de mayor riesgo [riesgo moral], provocando un “efecto domino”, cuando el impago de un miembro del grupo lleva a los demás a dejar de pagar también, si la responsabilidad que debe asumir es demasiado gravosa [Schreiner, 2003]. Para contrarrestar los problemas de riesgo moral y selección adversa en los mercados de crédito rural, como apunta Argandoña [2009], la formación de capital social debe ser suficiente fuerte en las comunidades que operan las instituciones de microfinanzas-confianza mutua, ayuda recíproca, compromiso, trabajo en equipo para resolver problemas personales y de grupo, etc.

La aplicación de Stiglitz & Weiss [1981] [citado por Robinson, 2004] de la teoría de la información imperfecta a los mercados de crédito sugiere que aumentar las garantías puede aumentar el riesgo de los préstamos y tener efectos de selección adversos. Estos efectos de selección adversa como el riesgo moral incrementan las posibilidades de incumplimiento de la cartera de préstamos de una institución de microfinanciamiento.

Bester [1985] [citado por Robinson, 2004] sugiere que las garantías pueden señalar capacidad de pago y que los prestamistas podrían utilizar requerimientos de garantías mayores en combinación con menores tasas de interés para atraer a los prestatarios de bajo riesgo. Así pues, el racionamiento del crédito podría no ser necesario en los bancos que ofrecen contratos con diferentes requerimientos de garantías y tasas de interés. Opinión que no merece para Stiglitz & Weiss [1986] [citado por Robinson, 2004] dado la posibilidad de racionamiento del crédito se conserva bajo algunas condiciones en los mercados de crédito reales, incluyendo la selección adversa y el riesgo moral.

4.1.2.3. El enfoque de sistemas financieros a las microfinanzas

En los años 80 se puso en claro, por primera vez, que el microfinanciamiento podía lograr una rentabilidad con amplia cobertura, el cambio del paradigma²⁰ se había iniciado vigorosamente. Fue precisamente en los años 90 que el microfinanciamiento empezó a desarrollarse como industria, el crecimiento acelerado en el número de instituciones microfinancieras creadas y un énfasis mayor en la tarea de ampliar la cobertura internacionalmente, la industria microfinanciera empezó a desarrollarse.

Este nuevo paradigma considera a las finanzas como una forma valiosa de expandir e integrar los mercados, y no como un instrumento normativo dirigido a segmentos específicos del mercado [Nagarajan & Meyer, 2005], usa principios de mercado para entregar servicios financieros dirigidos a facilitar el desarrollo rural que, a su vez, promueven la creación de activos y la reducción de la pobreza. Según Robinson [2004] algunos pocos de los primeros pioneros abrieron el camino para desarrollar el enfoque de sistemas financieros a las microfinanzas, como es el caso de los bancos comunales del Badan Kredit Desa [BKD] y el Bank Dagang Bali [BDB] en Indonesia; la Asociación de Mujeres Auto Empleadas [SEWA del Banco Cooperativo de Mujeres en la India, los primeros afiliados a ACCIÓN en América Latina y varias ONGs, uniones de crédito y cooperativas en varios países.

El nuevo paradigma según Robinson [2004] se refiere a:

[...] los conceptos y métodos que se han desarrollado para permitir a las instituciones financieras ofrecer servicios microfinancieros sin un subsidio constante. Estos incluyen metodologías para manejar los préstamos tanto a individuos como a grupos, nuevos productos financieros adecuados para los prestatarios y ahorradores pobres, márgenes de intermediación [spreads²¹] entre tasas de interés que permitan ganancias institucionales, métodos de operación y sistemas de información novedosos, pequeñas agencias de servicio bien distribuidas, capacitación e incentivos para el personal especializado, financiamiento de las carteras a través del ahorro localmente movilizado, así como de deuda comercial e inversiones, etc.

²⁰ La preocupación por incrementar el crédito rural, sobre todo el agropecuario, bajo el supuesto de que con más crédito se registraría un proceso de desarrollo agrícola.

²¹ Es la diferencia entre la tasa de interés que cobran a quienes piden préstamos y la tasa de interés que pagan a las personas que depositan su dinero en las instituciones financieras.

Este enfoque hace hincapié en tres prioridades estratégicas para el desarrollo de los mercados financieros rurales [González-Vega, 2002a]:

- [i] Crear un entorno normativo propicio que incluya tanto una estabilidad macroeconómica como una reducción de la parcialidad histórica en desmedro del sector rural;
- [ii] Fortalecer el marco regulatorio y legal, abarcando el mejoramiento de las bases legales para transacciones garantizadas, y la adaptación de los requisitos y regulaciones relacionadas con las licencias para operar, de modo las IMFs puedan legalmente proporcionar una variedad de servicios financieros, y no sólo créditos, a familias de bajos ingresos y sus microempresas; y
- [iii] Fortalecer las capacidades de las IMFs para ofrecer créditos con base en la demanda, ahorros, y servicios de seguros de una forma auto-sostenible.

Para estos años muchas instituciones en numerosos países han contribuido con insumos al nuevo paradigma. Sin embargo, las instituciones deciden adoptar algunos aspectos del enfoque de sistemas financieros y no otros. Así pues, no todos los contribuyentes al cambio del paradigma han elegido convertirse en instituciones sostenibles, limitando su participación en la revolución microfinanciera.

4.1.2.4. El enfoque de préstamos a la pobreza

Para Robinson [2004] el enfoque de préstamos a la pobreza planteará un profundo dilema en relación a las formas de erradicación de la pobreza que:

[...] se concentra en reducir la pobreza a través del crédito, mismo que a menudo se proporciona junto con servicios complementarios de capacitación, alfabetización, enseñanza numérica, salud, nutrición, planificación familiar y otros. Bajo este enfoque, el crédito fondeado por donantes o por el gobierno se otorga a los prestatarios pobres, generalmente a tasas de interés inferiores a las del mercado. [...] utiliza los subsidios fundamentalmente para financiar carteras de préstamos y difundir información de las mejores prácticas sobre sistemas sostenibles de microfinanciamiento, así como para financiar el desarrollo de instituciones microfinancieras autosuficientes.

Al contrario de este dilema, siguiendo a la autora muchas instituciones que siguen el enfoque de préstamos a la pobreza proporcionan microcréditos a los prestatarios pobres a un bajo costo, por lo general, estas instituciones en el mediano plazo no son sostenibles, porque sus tasas de interés

no logran cubrir todos sus costos de operación. El microfinanciamiento comercial no es apropiado para gente extremadamente pobre, desnutrida o enferma, sin preparación ni oportunidades de empleo, los más pobres entre los pobres no son responsabilidad del sector financiero. Ante estos cuestionamientos, hay una distinción crítica entre los pobres extremos y los pobres económicamente activos²² que serán aquellos que diferencian a los que participan en una economía monetizada de los que no lo hacen. Asimismo entre los prestatarios dignos de crédito y los que no lo son, en lo que se refiere a los ahorros, las personas con ingresos que cubren sus necesidades básicas a menudo ahorran pequeñas cantidades de alguna forma apropiada para sus propósitos.

Así pues, Hulme & Mosley [1996: 132] definen el umbral económico mínimo que separa a los pobres de los pobres extremos como “la presencia [entre los pobres] de un ingreso confiable, liberados de deudas apremiantes, con salud suficiente para evitar enfermedades que produzcan incapacidad, libres de imprevistos inminentes y con recursos suficientes para enfrentar los problemas cuando éstos surjan”, aunque se cuestiona la viabilidad y conveniencia de las instituciones microfinancieras y la potencialidad de las actividades microfinancieras en el combate a la pobreza. Estas críticas se centran en la capacidad de ahorro de los pobres y la capacidad de pago de los créditos, en especial cuando se aplican tasas de interés de mercado.

4.1.2.5.Prestamistas comerciales informales

Robinson [2004] define a los prestamistas comerciales informales como :

[...] personas cuya principal ocupación es la de prestar dinero o manejar casas de empeño informales, así como a prestamistas cuya principal ocupación es el comercio, la agricultura, la pesca, la industria, etc. En pocas palabras, prestamistas informales de todo tipo que ofrecen crédito con la expectativa de beneficiarse financieramente de él. Se incluyen prestamistas que lo hacen bajo su propio riesgo, así como agentes que intermedian entre los ahorradores y los prestatarios, en cuyo caso los ahorradores soportan la totalidad o parte del riesgo.

²² El término pobres económicamente activos se utiliza en sentido general para referirse a aquellos pobres que tienen alguna forma de empleo y que no sufren un déficit severo en su alimentación o que no son indigentes.

Para estos los problemas de selección adversa y riesgo moral son menores para el prestamista informal de la comunidad que para las instituciones comerciales de crédito organizadas, dado que la información disponible para el prestamista local es más extensa, más exacta y más fácil de obtener que para la institución formal.

Un mejor conocimiento de los prestamistas puede permitir a las instituciones microfinancieras comerciales desarrollarse, aprendiendo mucho de sus métodos, entre otras cosas:

- Conocimiento del mercado de microcrédito.
- Desarrollo de relaciones personales con los clientes.
- Métodos de evaluación comprobados para determinar la capacidad de pago y el carácter de los prestatarios prospectivos.
- Métodos para controlar los costos.
- Préstamos de corto plazo para capital de trabajo.
- Procedimientos rápidos y fáciles que se desarrollan en lugares convenientes para los prestatarios.
- Práctica de seguir otorgando préstamos a los clientes que pagan puntualmente.

El papel y la fuerza que ejercen estos agentes informales en las economías rurales, permite a las personas de bajos ingresos el acceso a servicios a un costo relativamente bajo. Von Pischke, Adams & Donald [1983] [citado por Robinson, 2004] afirman que:

[...] los prestamistas, en general, realizan una función económica legítima. Frecuentemente sus operaciones son más accesibles en cuanto a costos y útiles para la gente pobre que las de las instituciones de crédito agrícola especializado, las cooperativas y los bancos comerciales que los gobiernos utilizan para sustituir a los prestamistas...El uso generalizado de las finanzas informales sugiere que éstas son adecuadas en la mayoría de las condiciones rurales

Siguiendo el postulado de los costos de transacción en el sector informal son muy bajos o inexistentes, para Germidis, Kessler & Meghir [1991] [citado por Robinson, 2004] apuntan de manera explícita:

Los costos de transacción del prestamista en el sector informal son bajos dado el bajo nivel de gastos indirectos, el bajo riesgo de incumplimiento, la información buena y barata sobre la capacidad de pago de los prestatarios potenciales y los contratos de crédito interrelacionados.

En contraste con este argumento, “los prestamistas comerciales informales normalmente cobran tasas de interés nominales efectivas²³ del 10% y hasta más de 100% mensual” [Robinson, 2004: 16]. Estas tasas de interés impuestas por los prestamistas informales son significativas para el desarrollo social y económico, y en gran medida tienden a impedir el crecimiento de las empresas del prestatario y traen como consecuencia la formación de monopolios de préstamos informales:

[...] los prestamistas operan en áreas en las que unos cuantos individuos poseen una cantidad suficiente de fondos para prestar, mientras que la baja movilidad geográfica restringe la entrada de nuevos prestamistas en el mercado de crédito, resulta costoso para los prestatarios prospectivos buscar fuentes alternativas de crédito. Como resultado, el número de prestamistas potenciales en un área determinada es limitado y, así, el grado de poder que el mercado les confiere puede oscilar entre el monopolio puro hasta algún punto de competencia perfecta [Germidis et al, 1991].

Dada estas imperfecciones de información en el mercado, el prestamista no tiene ningún incentivo para rebajar las tasas de interés con el objeto de incrementar su participación en el mercado, pero sí podría utilizar los productos financieros del sector formal financiero, para optar a un préstamo bancario y ofrecer crédito informal a prestatarios, ahorrando sus ganancias en el banco local y colocando su préstamo formal.

4.1.2.6. El paradigma del microfinanciamiento comercial sostenible

Para Robinson [2004] el nuevo paradigma enfatiza la idea de que, dada la existencia de condiciones macroeconómicas, políticas, legales, regulatorias y demográficas favorables, las instituciones comerciales pueden desarrollarse para proporcionar intermediación financiera para los pobres económicamente activos y pueden proporcionar servicios a nivel local de manera rentable, sostenible, sin subsidios y con una amplia cobertura. Este nuevo paradigma propone tres condiciones básicas para el desarrollo de los mercados financieros rurales: la creación de un entorno normativo propicio [desde estabilidad macro hasta medidas que reviertan el sesgo anti rural de las políticas]; un marco regulatorio y legal que permita el desarrollo de entidades

²³ Las instituciones microfinancieras sostenibles generalmente cobran tasas nominales efectivas mensuales de entre 2% y 5% [Robinson, 2004; González-Vega, 2002a].

financieras de amplio espectro y la mejor operación de los mercados; y, el fortalecimiento de las entidades financieras rurales para ampliar sus servicios más allá del crédito y asegurar su sostenibilidad ²⁴. Adicionalmente, se han desarrollado algunas propuestas conceptuales que incorporan además de estos aspectos, básicamente de oferta, se centra en la autosuficiencia institucional porque, dada la escala de la demanda de microfinanciamiento en el mundo entero, este es el único medio posible de satisfacer la extensa demanda por parte de los clientes de servicios financieros convenientes y apropiados.

Robinson [2004] agrupa los elementos comunes compartidos por IMFs autosuficientes, que se encuentran en otros tipos de programas de microfinanzas, pero que operan a gran escala como :

- *Conocimiento del negocio de microfinanciamiento comercial y de sus clientes.* Las instituciones microfinancieras autosuficientes con un alcance a gran escala conocen el negocio de ofrecer servicios financieros a personas de bajos ingresos.
- *Propiedad institucional.* Los propietarios de las IMFs autosuficientes son una curiosa mezcla de gobiernos, donantes y fundaciones, inversionistas sociales, banqueros, entre otros.
- *Organización y administración.* Las organizaciones microfinancieras comerciales rentables que operan a gran escala comparten ciertas características. Se pone énfasis en la supervisión efectiva, los controles internos y las auditorías internas, la capacitación del personal, incentivos a éste con base en su desempeño y desarrollo de los recursos humanos reciben alta prioridad.
- *Desarrollo de recursos humanos.* El microfinanciamiento es un negocio que necesariamente es intensivo en mano de obra, por lo que las instituciones comerciales rentables otorgan una alta prioridad al desarrollo de recursos humanos.
- *Filosofía corporativa.* Las instituciones microfinancieras sostenibles poseen culturas corporativas que varían entre sí dependiendo del país y de la cultura, del tipo de institución, la filosofía básica es muy parecida en todas estas instituciones.

El cuestionamiento es amplio, aunque la recuperación de los créditos en los programas de microfinanciamiento sostenibles, como describe Christen [1997:16] [citado por Robinson, 2004]:

Las altas tasas de morosidad en los programas de crédito para los pobres frecuentemente se atribuyeron al clima, a la débil infraestructura de mercado, a la recesión económica, a prácticas comerciales deficientes o al mal uso de los fondos de préstamo para el consumo por parte de los

²⁴ Tomada de Nagarajan & Meyer [2005], retomada de González-Vega & Zeller [2003]

clientes, más que a los instrumentos de crédito en sí. Los programas modernos de crédito a microempresas, demostrando que la recuperación depende fundamentalmente de factores que se encuentran dentro del control de la institución crediticia, tales como la confiabilidad y la calidad del servicio de préstamo, la comunicación clara de las expectativas de recuperación, la eficiencia administrativa y el desarrollo de una relación cercana, casi personal, con los clientes.

4.1.2.7. El ahorro y las nuevas microfinanzas

La literatura sobre el desarrollo rural y los mercados financieros locales es abundante, las opiniones acerca del papel del ahorro en el microfinanciamiento comercial institucional, como menciona Robinson [2004] varían enormemente desde la absoluta ignorancia hasta el escepticismo agresivo [Schmidt & Zeitinger, 1994], la gestión de instituciones de depósito especializadas de micro ahorro [Gadway & O'Donnell, 1996] y hasta la fuerte gestión de movilización del ahorro de la escuela de la Universidad Estatal de Ohio y de otros.

Robinson [2004] considera:

El ahorro obligatorio como condición para obtener un préstamo y la captación de ahorro voluntario reflejan dos filosofías completamente diferentes. La primera supone que a los pobres debe enseñárseles a ahorrar y que necesitan aprender la disciplina financiera. La segunda supone que los pobres económicamente activos ya ahorran de diversas maneras; lo que se requiere para movilizar eficientemente los ahorros es que la institución aprenda como proveer instrumentos y servicios apropiados para satisfacer la demanda local

La misma autora señala que el esquema del ahorro voluntario, define su importancia tanto como un servicio, así como una fuente de financiamiento para préstamos como un principio básico de la revolución microfinanciera, destacando la captación de ahorro voluntario por parte de las instituciones microfinancieras se puede presentar dentro de cinco patrones principales como:

- *Patrón 1: Instituciones microfinancieras que no están autorizadas para movilizar ahorro voluntario.* La mayoría de las ONGs y algunas otras instituciones no bancarias no están autorizadas para captar ahorro voluntario del público. Tales instituciones no están reguladas ni supervisadas públicamente y, si movilizaran depósitos voluntarios, el ahorro de los pobres estaría sujeto a riesgo.

- *Patrón 2: El ahorro como la mitad olvidada del microfinanciamiento.* Los encargados de la planeación de políticas tienen la idea de que los pobres no ahorran, no pueden ahorrar, no confían en las instituciones financieras y prefieren formas de ahorro no financieras y tienden a no movilizar micro ahorros porque suponen falta de demanda, porque piensan que captar ahorros en pequeñas cuentas sería poco rentable.
- *Patrón 3: Ahorros altos, con el crédito como la mitad olvidada del microfinanciamiento.* Las instituciones de este patrón captan el ahorro de los hogares rurales, algunas veces de manera masiva; pero no prestan con efectividad. Sin embargo, el margen de intermediación entre las tasas de interés sobre los préstamos subsidiados y las tasas sobre los depósitos es demasiado pequeño como para cubrir los costos requeridos para que una institución pueda ofrecer servicios de manera efectiva.
- *Patrón 4: Fracaso, tanto en los ahorros como en los préstamos.* Es posible tener instituciones que son buenas en los préstamos y malas en los ahorros, que son malas en los préstamos y buenas en los ahorros o que fracasan en ambas actividades de las cuales existen muchas. Muchas de las instituciones liquidadas han fracasado tanto en sus esfuerzos microcrediticios, como también en la movilización del ahorro
- *Patrón 5: Intermediación financiera rentable.* En las instituciones microfinancieras sostenibles, la intermediación financiera a gran escala entre prestatarios y ahorradores es incompatible con el crédito subsidiado. Si la intermediación financiera ha de ser rentable, el margen de intermediación entre las tasas de interés sobre préstamos y ahorros debe cubrir todos los costos de ambos servicios y los costos de operación son relativamente altos en el microfinanciamiento.

El debate sobre la movilización del ahorro, respecto al microfinanciamiento que las instituciones pueden captar pequeños ahorros de manera rentable, Schmidt & Zeitinger [1994:18] señalan que es muy costoso movilizar ahorros:

[Una] institución... debería pensarlo dos veces antes de emprender una actividad [movilización del ahorro] que puede ser tan difícil como la de prestarle al grupo meta [personas pobres, especialmente pequeños o microempresarios] y que inevitablemente demuestra ser una fuente muy costosa de fondos... La movilización del ahorro a pequeña escala es tan cara que uno se pregunta cómo es que un intermediario que, en sus operaciones de crédito, está ya intentando desarrollar un mercado difícil y costoso de atender, podría suponerse que puede ofrecer este conjunto adicional de servicios, que son caros y extremadamente difíciles de prestar

Resulta entonces que aún cuando las instituciones microfinancieras consideren los costos de la movilización del ahorro, así como los costos de ofrecer crédito, es incorrecto afirmar que captar pequeños ahorros es prohibitivamente costoso para las instituciones financieras, como lo argumentaban Schmidt & Zeitinger, sin embargo esta idea constituye una amenaza que aleja a los diseñadores de políticas y a los banqueros de la tarea de desarrollar, de manera rentable, instituciones microfinancieras a gran escala que ofrezcan intermediación financiera a prestatarios y ahorradores.

Robinson [2004] continúa apuntado que:

La movilización del ahorro es un servicio con gran demanda y una fuente de financiamiento para los micropréstamos. Sin embargo, no todas las instituciones de microcrédito deberían captar ahorro voluntario [Robinson 1997a] y no todos los micropréstamos requieren ser financiados a partir del ahorro [Otero 1994; Chu 1997, 1998b, 1999].

Nagarajan & Meyer [2005] muestran que los pobres no necesitan de mucha persuasión para ahorrar, pero requieren mecanismos de ahorro seguros y convenientes [Robinson, 2001; Wright, 1999, 2003]. La población en condiciones de mayor pobreza y que presenta mayor aversión al riesgo puede requerir acceso a servicios de depósito más que a préstamos, puesto que el ahorro funciona como una buena estrategia de manejo de riesgos [GTZ, 2003, 2004; Kamewe & Koning, 2003; Sebstad & Cohen, 2001].

Aunque es correcto y positivo señalar que las instituciones microfinancieras que están autorizadas para movilizar ahorro público deberían estar reguladas y supervisadas públicamente por agencias supervisoras competentes, bien informadas. Robinson [2004] apunta que para que una institución de microcrédito pueda empezar a movilizar ahorro público, deberán iniciarse sólo cuando se hayan satisfecho las cinco condiciones previas como:

- Macroeconomía viable y de una cierta de estabilidad política.
- Ambiente regulatorio apropiado o, al menos, la no aplicación de regulaciones inapropiadas.
- Supervisión y regulación pública
- Rendición de cuentas confiable por parte de los dueños, una gobernabilidad efectiva y un manejo consistentemente bueno de sus fondos.
- Asignación de recursos humanos gerenciales de alto nivel al esfuerzo microfinanciero.

Nagarajan & Meyer [2005]; Beroff & Prébois [s/f] constata que los pobres rurales generalmente cuentan con mecanismos de ahorro de tipo informal, entre otros, para ayudarse a mitigar ciertas situaciones críticas. Sin embargo, generalmente no existen mecanismos de ahorro para ayudar a crear activos debido a:

- La falta de incentivos para las instituciones.
- La falta de demanda provocada por la existencia de productos de depósito inflexibles.

A menudo estos servicios de depósito inflexibles y obligatorios son tratados como una condición previa para la obtención de préstamos y no como un medio para acumular activos [Chao-Bérouff, 2003; Wright, 2003]. Más aún, la disponibilidad de fondos baratos por parte de agencias donantes y gobiernos tiende a desincentivar la movilización de depósitos.

Más allá si los pobres deberían ahorrar, o las instituciones deberían movilizar ahorro o crear instrumentos para captar ahorro, Conde [2002] considera los retos a los que deben presentarse las instituciones de microfinanzas permanente como :

- *Aprender de los modos de vida de los pobres*
- *Aprender de las experiencias y revitalizarlas*
- *Impedir alejarse de los más pobres*
- *Encontrar los equilibrios entre diversas tensiones que se les presenta constantemente*

4.1.3. Los Mercados financieros rurales

A finales de los años 60 y en los años 70 surgió una nueva idea acerca de los mercados financieros rurales, basada en las obras de Dale W. Adams, F.J.A. Bouman, Gordon Donald, Claudio González-Vega, Douglas H. Graham, David H. Penny, Robert C. Vogel, J.D. Von Pischke y otros. Inspirándose en las experiencias de un cierto número de países en vías de desarrollo, estos autores demostraron las distorsiones y fallas que se producen a partir de los programas subsidiados de crédito rural. A medida de que sus ideas empezaron a influir en los estudios de los programas de crédito rural en países en vías de desarrollo, rápidamente creció la evidencia de que los subsidios al crédito rural no son ni efectivos ni eficientes y que no promueven la equidad.

La literatura citada nos refleja que el desarrollo de los mercados financieros rurales permite en gran medida una estabilidad financiera, siendo el sector agrícola importante en relación con su producción interna y en forma más amplia en el desarrollo de las finanzas rurales. Para Wenner [2002] el desarrollo del sector financiero ha sido importante por que :

[...] desencadena el potencial económico de grupos de población cada vez mayores y acelera el crecimiento económico a través de una intermediación y un manejo de riesgos eficientes; segundo la falta de servicios financieros adecuados y de mercados financieros profundos obstaculiza la formación de nuevas empresas, y contribuye a la desigualdad del ingreso; y por último una mejor intermediación financiera rural ayuda directamente a reducir la vulnerabilidad, e indirectamente, a lograr las metas de alivio de la pobreza.

Las experiencias demuestran que los países con mercados financieros más desarrollados y con mayor profundidad financiera²⁵ por lo general tienen mayor liquidez, facilitan a los prestatarios el acceso a capital y consecuentemente crecen más rápidamente y las instituciones financieras [Cuadro 7] pueden superar ampliamente los riesgos económicos y financieros, en la misma manera que las familias rurales tienen mayor acceso a los servicios financieros rurales por la amplia disponibilidad de servicios de ahorro estarían en condiciones de ser sujetas de crédito, aumentar sus ingresos, mejorar la calidad de vida y consecuentemente reducir la pobreza.

Cuadro 7. IMFs Top 10 por Penetración de Mercado²⁶

Posición	IMFs	País	Indicador
1	BancoEstado	Chile	6.2%
2	CompartamosBanco	México	6.1%
3	Banco Familiar	Paraguay	4.3%
4	Banco Solidario	Ecuador	2.8%
5	Financiera El Comercio	Paraguay	2.5%
6	MiBanco	Perú	2.4%
7	Fondo de Desarrollo Local	Nicaragua	2.4%
8	Fundación Paraguaya	Paraguay	2.2%
9	Banco ADOPEM	Rep. Dominicana	2.1%
10	Procredit-Nicaragua	Nicaragua	2.0%

Fuente: MIX[2010].

²⁵ Medida por la relación M2/PIB, en Nicaragua fue equivalente al 50.06 durante el año 2009, según cifras del de Nicaragua. www.bcn.org.ni

²⁶ Definido como número de préstamos a la microempresa/población pobre.

Sin embargo como señala Wenner [2002:12] “los mercados financieros rurales no funcionan eficientemente porque los riesgos de producción y de precios, la información imperfecta y los costos de transacción son problemas subyacentes dominantes”. Este deficiente funcionamiento del mercado financiero rural se le suele atribuir a la combinación de los factores mencionados, como los riesgos en la producción y los precios y métodos de mitigación ante la vulnerabilidad climática; el tipo de información costosa asociada al subdesarrollo del mercado rural que no permite controlar oportunamente los riesgos y por último los altos costos de transacción que tiene sus antecedentes en los altos niveles de pobreza, la débil institucionalidad y bajos índices de desarrollo humano, explican en gran medida la baja incidencia en los escenarios rurales que tiene consecuencias negativas directamente sobre el crecimiento de la producción, la renta per cápita, la productividad y por ende en la inversión en el desarrollo rural.

Consecuentemente a raíz de estas imperfecciones del mercado de crédito rural, el Estado en sus intentos de promotor de las políticas públicas, según Trivelli & Alvarado [2004:4] ha buscado :

“ [...] generar cambios en estos resultados ya sea participando en el mercado o como regulador, el sector privado ha mostrado distintas iniciativas para lidiar con algunas de las fallas del mercado financiero y la academia ha buscado analizar las interacciones de estas “fallas” en distintos contextos para proponer como enfrentarlas a favor de un desarrollo de los mercados financieros rurales que acompañe y facilite el desarrollo de las actividades rurales y elevar los niveles de bienestar de la población rural.”

En este sentido las imperfecciones en los mercados de crédito en el medio rural, en general conducen a cierto racionamiento en el crédito [Ramírez et al., 2006]. Las imperfecciones incluyen [Bell & Cols] [citado por Giné, 2005; Carter, 1988] tasas de interés máximas; poder de monopolio en los mercados de crédito ejercido por los prestadores informales, generalmente en áreas rurales aisladas; altos costos de transacción; y problemas de riesgo moral, relacionados con actitudes de oportunismo del cliente.

Para Trivelli & Alvarado [2004] los problemas presentes en los mercados financieros rurales hacen que las soluciones a las que estos mercados llegan no logren satisfacer las demandas de los clientes del sistema financiero rural y/o a que estos no sean atendidos adecuadamente. Esto demuestra que la falla del mercado financiero rural continúan afectando el medio rural :

- i. acceso limitado a crédito formal de corto plazo.
- ii. mercados segmentados
- iii. acceso limitado a crédito de mediano y largo plazo y,
- iv. una provisión limitada de otros servicios financieros [Wenner, 2001]

En este contexto para mejorar el funcionamiento de los mercados financieros rurales, existen experiencias valiosas, sobre evaluar los problemas sistémicos que deberían abordarse en el medio rural y la implementación de estrategias de financiamiento de gran alcance, Wenner [2002] cita los siguientes problemas:

- El acceso limitado a créditos formales a corto plazo se puede atribuir a la baja rentabilidad de muchas actividades rurales; la falta de garantías tradicionales, como títulos sobre las tierras; la debilidad y el costo de los mecanismos formales para hacer valer las demandas por créditos; y la información imperfecta.
- La segmentación del mercado y la falta de competencia se traducen en ineficiencia y en tasas de interés innecesariamente elevadas. Las razones de la falta de competencia y de la segmentación son cuatro: marcos normativos inapropiados que limitan la entrada y la innovación en los productos; disponibilidad limitada de técnicas de mitigación de riesgos; información costosa e imperfecta; y capacidad de cumplimiento contractual diferencial.
- La disponibilidad limitada de créditos a mediano y largo plazo es una restricción importante para la diversificación agrícola e industrial, para el crecimiento de la productividad y para la protección ambiental.
- La escasez de intermediarios financieros operativamente eficientes y sostenibles, se debe a la gobernabilidad y estructuras de incentivos inapropiadas; la debilidad de la capacidad gerencial; la dependencia excesiva con respecto a tecnologías de préstamos con garantía que incrementan los costos de transacción ; la vulnerabilidad al riesgo covariante debido a las limitadas posibilidades de diversificación de la cartera y el patrocinio continuo de los donantes.
- La oferta limitada de otros servicios financieros, como los depósitos, los pagos de transferencia, seguros, arrendamiento financiero, obstaculizan la capacidad de los residentes rurales para manejar mejor el riesgo y la liquidez.

4.1.4. La demanda y oferta del microfinanciamiento

La demanda y oferta del microfinanciamiento la define Elisabeth Rhyne como dos visiones [1998:6][citado por Robinson, 2004:22] “todos los involucrados en el microfinanciamiento comparten un objetivo básico: proporcionar servicios de crédito y ahorro a miles o millones de individuos pobres de manera sostenible”.

En consecuencia “la demanda de microfinanciamiento se puede alcanzar a una escala global únicamente a través de la provisión de servicios financieros por parte de instituciones autosuficientes” [Robinson, 2004:11];

La mayor parte de la demanda de microfinanciamiento proviene de hogares o empresas que funcionan en el sector no regulado e informal de la economía. Sin embargo, “no existe una división clara entre el sector ‘formal’ y el ‘informal’... la compleja realidad se podría describir mejor como un continuo con transiciones deslizables” [Weiss, 1988:61].

Este escenario presupone que la revolución microfinanciera se entiende mejor en el contexto de los niveles de población y de ingreso de los países en vías de desarrollo, así como de estimados de la demanda global insatisfecha de servicios financieros comerciales del sector formal²⁷ [...] su énfasis está en la autosuficiencia de múltiples instituciones que compiten entre sí, siguiendo la única ruta para satisfacer la demanda de microfinanciamiento.

Sin embargo, no sólo basta con cubrir esta demanda insatisfecha de servicios financieros, a través de la provisión de servicios financieros productivos, es necesario la generación de capacidades complementada con servicios de asistencia técnica, a través de los cuales se formen nuevas destrezas para utilizar eficientemente los recursos del financiamiento. Los sistemas de financiamiento rurales tienen que estar bien diseñados, estructurados e integrados, que generen alianzas y dinámicas virtuosas en el sector rural.

²⁷ Aproximadamente el 80% de los 4,500 millones de personas que viven en economías de ingresos bajos o medio-bajos no tienen acceso a los servicios del sector financiero. Entre estos 3,600 millones de personas, el hogar promedio consta de cinco personas [720 millones de hogares] La mitad de estos hogares (360 millones) representan la demanda insatisfecha de servicios comerciales de ahorro y crédito por parte de instituciones financieras.[Robinson, 2004]

Por tanto, las instituciones financieras constituyen uno de los principales instrumentos para viabilizar los procesos de desarrollo rural. La demanda de servicios financieros adaptados a la realidad y diversidad rural es de carácter estructural y por ello requiere de respuestas permanentes, de instituciones capaces de evolucionar junto con la transformación de la sociedad rural [AMUCSS, 2000], y ahí la validez del nuevo marco conceptual llama la atención sobre su contribución al desarrollo de mercados financieros rurales con una perspectiva de largo plazo, tanto en la ampliación de la oferta, como en la valorización de la demanda de familias rurales pobres por servicios financieros [crédito, ahorros, etc.] Así, las cuestiones que se levantan son, entre otras: el alcance limitado del crédito como un instrumento que no crea oportunidades, sino que permite aprovechar las existentes; la reducción de costos de transacción para hacer viable la provisión de servicios a las familias más pobres y el fortalecimiento de instituciones con vocación e interés en brindar esos servicios en forma sostenible.

En este marco la realidad nos evidencia que el sistema financiero rural ha sido incapaz de adaptarse a los nuevos requerimientos del mercado nacional e internacional, impidiendo proporcionar una herramienta de apoyo a los diversos estratos de productores y de agentes económicos rurales cada vez más participantes en él.

Si bien el sector público puede ser un agente central en la promoción del desarrollo de las finanzas rurales, muchas veces es un actor ausente e incluso en ocasiones resulta un actor que opera en contra del desarrollo de estas actividades [Trivelli & Alvarado, 2004]

La inadecuada regulación y supervisión de los intermediarios financieros, la limitada capacidad de ejercer presión de los pobres rurales, la frágil gobernabilidad, la corrupción, y otros factores políticos limitan la provisión de finanzas rurales [Yaron, Benjamin, & Piprek, 1997] [citado por Nagarajan & Meyer, 2005]. El acceso a servicios financieros no depende tanto de los volúmenes de recursos canalizados en forma de préstamos al sector, sino de la cobertura lograda, lo cual sólo es posible con una amplia infraestructura de instituciones de ahorro y crédito. Como apunta AMUCSS [2000:34] “el problema central del financiamiento rural es la inexistencia de infraestructura institucional, la falta de instituciones financieras rurales adaptadas a la demanda y al público usuario”, es ahí el papel que debe jugar los servicios financieros en poder generar mayores ingresos, capitalizar a las familias y crear por consiguiente desarrollo local y rural.

4.1.5. Importancia de las microfinanzas rurales

No obstante la importancia de las microfinanzas, sus límites aparecen cuando se aprecian las diferentes necesidades de la economía y de los actores rurales para inversiones de crecimiento sectorial con impacto en la elevación del ingreso. Su importancia radica más allá de los préstamos, el ahorro y los seguros que contribuyen a nivelar las fluctuaciones en el ingreso y a mantener los niveles de consumo, incluso en períodos desfavorables.

La disponibilidad de servicios financieros permite amortiguar emergencias repentinas, riesgos comerciales, recesiones estacionales, o acontecimientos como inundaciones o muerte de un familiar, aspectos que pueden empujar a una familia pobre a la miseria. Los servicios de microfinanciamiento pueden ayudar a los grupos de bajos ingresos a reducir riesgos, mejorar la administración, aumentar su productividad, obtener mejores ganancias de sus inversiones e incrementar sus ingresos, mejorando la calidad de sus propias vidas y las de sus dependientes

Para Robinson[2004:40] el microfinanciamiento es importante por que:

[...] incrementa las opciones y la confianza en sí mismos de los pobres al ayudarlos a expandir sus empresas y añadir otras, a disminuir los riesgos, a facilitar el consumo, a obtener ganancias mayores sobre la inversión, a mejorar el proceso de administración e incrementar su productividad e ingresos, a guardar la liquidez sobrante y obtener rendimientos de sus ahorros. La calidad de sus vidas mejora. Los niños van a la escuela y disminuye el trabajo infantil. Mejoran también la vivienda y la salud. Además, los pobres económicamente activos que tienen la posibilidad de expandir sus actividades económicas a menudo crean empleos para otros. Entre los que obtienen empleo de esta manera están los pobres extremos.

Las actividades microfinancieras permiten también homogenizar el consumo en los períodos en que los usuarios no tienen ingresos; protege los recursos de la pérdida de poder adquisitivo mediante el ahorro en las IMFs; sus escasos recursos los protege del riesgo de robo o pérdida; evita costos; aumenta su autoestima; evita los tratos asistencialistas y el ahorro es un gran instrumento poderoso para el pago de los préstamos.

Las microfinanzas pueden ser un instrumento muy eficaz en el combate a la pobreza :

[...] permite que las familias más pobres formen activos, aumenten el ingreso y reduzcan su vulnerabilidad a las tensiones económicas y a las adversidades externas. El microfinanciamiento ayuda a los hogares rurales a planear y gestionar el consumo y las inversiones, a hacer frente a los riesgos y a mejorar la condición de vida, la salud y la educación ordenando el flujo de fondos e incrementando el ingreso familiar disponible [FAO, 2007].

Por tanto impulsar las microfinanzas significa hacer uso de los servicios financieros como instrumentos modernos, contemporáneos, de redistribución del ingreso, lo que nos conlleva a desarrollar capacidades de gestión y minimización de riesgos en poblaciones rurales vulnerables:

Estos servicios pueden contribuir a crear la capacidad financiera y de gestión de dichas actividades de las familias rurales, a mejorar sus conocimientos técnicos, a suministrar servicios de apoyo locales para las empresas haciendo hincapié en la comercialización[...] el acceso a los servicios de ahorros seguros y flexibles puede desempeñar una función crítica en las estrategias de las poblaciones pobres para minimizar los riesgos, mitigar las fluctuaciones de los ingresos, afrontar los gastos inesperados y las emergencias y generar una base de activos en el tiempo [Díaz, 2007:2].

4.1.6. Tecnologías financieras en las microfinanzas

Los nuevos paradigmas de las finanzas rurales se centran en la tecnologías financieras, combinaciones que hacen posible la rentabilidad institucional y la viabilidad a largo plazo, facilitando la cobertura a gran escala del sector financiero destinado a los segmentos de menores ingresos de la población, “[...] determinan quién es más o menos competitivo, apreciado por los clientes, quién atrae una participación mayor en el negocio, y por lo tanto, establecen la estructura del mercado” [González-Vega, 2007:3].

Sin duda, las tecnologías de las microfinanzas han flexibilizado las restricciones para acceder a servicios financieros debido a la exigencia de garantías, capacidad de pago, dado que pueden adaptarse a las áreas rurales en las que la pobreza rural es más severa que la pobreza urbana. Un ambiente favorable de políticas e innovaciones en las tecnologías financieras y mejoras en el diseño institucional de las instituciones financieras pueden permitir un progreso importante

en la expansión de la oferta de servicios financieros formales a sectores más amplios de la población [Chaves & Gonzalez-Vega, 1996][citado por González-Vega, 2002a].

A pesar de estos avances, aun existen limitaciones en la aplicabilidad de las tecnologías de microcrédito en las áreas rurales. Nagarajan & Meyer [2005] menciona las siguientes:

- Parecen ser más indicadas para empresas urbanas o empresas y hogares no agrícolas-rurales con ingresos en efectivo, regulares y frecuentes, tales como aquellos generados en la actividad avícola y de lácteos.
- Es probable que los costos de transacción para las instituciones financieras y sus clientes sean más altos en las áreas rurales²⁸ que en las áreas urbanas.
- Los mercados financieros para los pobres están altamente segmentados, atendiendo por lo general solo un pequeño nicho del mercado.
- La mayoría de las IMFs²⁹ han prestado poca atención a la provisión de servicios de ahorro, aún cuando un lugar seguro y garantizado para depositar los ahorros puede ser más importante que el crédito para los hogares agrícolas.

4.2. Transformaciones territoriales rurales e institucionales

4.2.1. Conceptualización y perspectiva teórica del desarrollo rural

Diversos trabajos han avanzado en la definición del marco conceptual del desarrollo rural con enfoque territorial, incorporándose las aportaciones respecto a las condiciones para la implementación del desarrollo rural con enfoque territorial, y su papel en la ruralidad destacando los trabajos “Desarrollo Territorial Rural” de Schejtman y Berdegue [Schejtman & Berdegue, 2004], la publicación del Banco Interamericano de Desarrollo “Desarrollo Territorial Rural en América Latina” [Echeverría, 2003] y la publicación del Banco Mundial “Beyond the City: The Rural Contribution to Development” [Ferranti, Perry, Foster, Lederman y Valdes, 2005].

²⁸ Los clientes se encuentran más dispersos, por lo que los gastos de traslado son mayores para los funcionarios responsables de los créditos, y es difícil para ellos atender a tantos clientes. Algunas IMFs reducen sus costos de transacción a través de la concesión de préstamos grupales, pero esto a su vez ocasiona un aumento de los costos de transacción de los prestatarios.

²⁹ La mayoría de las IMFs son instituciones no reguladas, y el marco regulatorio restringen la movilización de depósitos del público por parte de las IMFs [González-Vega, 2002a]

Dentro de este enfoque resulta pertinente conceptualizar el concepto de desarrollo, desarrollo rural y territorio como prioridad para situarnos en la definición teórica del desarrollo rural territorial. Veltemeyer [2003:11] define el desarrollo alternativo como:

“el reconocimiento y valorización de la diferencia radical: la noción que el desarrollo es sus diversas dimensiones es heterogéneo y que debe y debería tomar múltiples formas”

Los componentes de este enfoque territorial, desde un marco analítico e interpretativo dan elementos claves para superar la inequidad y desigualdad social, o la superación de la pobreza rural, frente al fracaso de los antiguos enfoques, y por tanto la definición del territorio es un instrumento de análisis e investigación de la problemática, entendiéndose como “el espacio apropiado y valorizado simbólicamente y/o instrumentalmente por los grupos humanos” [Gimenez, 2000:90] [citado por Cuervo, 2006], una construcción social a partir de la actividad espacial de los actores sociales que operan en diversas escalas, siendo el principal agente de cambio social la consolidación de un nuevo sistema de cooperación en las zonas rurales, contra la desterritorialización³⁰ de empresas transnacionales que generarán conflictos de poder y desigualdades sociales y económicas en la región.

Para Cordero, Chavarria, Echeverri & Sepulveda [2003] el territorio es un eje que integra los ejes fundamentales del desarrollo “comprendido como una unidad espacial compuesta por un tejido social propio [...] que nos permite entender y gestionar el desarrollo más eficientemente”, que posibilita la integración del conocimiento acumulado por nuestras sociedades, identificando una vinculación entre las cadena productiva y el territorio, permite a su vez determinar una serie de actividades estrechamente relacionadas que aprovechan al máximo la capacidad de uso de las tierras, pero que al mismo tiempo protegen el recurso biofísico que las sustenta.

Esta construcción del territorio se tiene que basarse en el aprendizaje que implica reconocer las heterogeneidades e inequidades, así como las diferencias entre cada territorio. No se puede aplicar un enfoque territorial en donde se valoren indicadores económicos, como el producto interior bruto, dado que nos alejaríamos del principio de equidad y protección social. Por tanto este enfoque es esencialmente integrador de espacios, agentes, mercados, y política pública de

³⁰ Desterritorialización supone un proceso continuo, que puede implicar la destrucción del espacio territorial y transformaciones de la territorialidad.

intervención, buscando la integración de los territorios rurales a su interior y con el resto de la economía nacional, capaz de hacer compatible la competitividad económica [desarrollo económico], el bienestar social [desarrollo sostenible], y la reducción de los desequilibrios territoriales [cohesión territorial], siendo el mayor desafío la conjugación entre reactivación productiva, desigualdad rural y la globalidad de la pobreza.

Considerando que el desarrollo rural abarca diversas actividades como el aumento de la competitividad, el desarrollo social rural, el manejo sostenible de los recursos naturales, la modernización institucional, y la integración económica; es importante analizar las características de la población que vive en sectores rurales y se dedica a la agricultura.

El debate es muy intenso respecto al marco conceptual, la definición más precisa de desarrollo territorial rural, o enfoque territorial del desarrollo rural, es la que aparece en el trabajo de Schejtman & Berdegú [2004:30]:

“un proceso de transformación productiva e institucional en un espacio rural determinado cuyo fin es reducir la pobreza rural” con dos pilares fundamentales la transformación productiva y el desarrollo institucional.

Los autores reconocen que la transformación productiva tiene el propósito de articular competitiva y sustentablemente a la economía del territorio con mercados dinámicos, lo que supone cambios en los patrones de empleo y producción de un espacio rural determinado; y el desarrollo institucional tiene como objetivo estimular la concertación de los actores locales entre sí y entre ellos y los agentes externos relevantes, así como modificar las reglas formales e informales que reproducen la exclusión de los pobres en los procesos y los beneficios de la transformación productiva.

El desarrollo rural es entonces un proceso histórico de transformación productiva, institucional, territorial que satisfaga las necesidades básicas de las generaciones presentes sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer las suyas, en donde converge la pluralidad, sostenibilidad, empoderamiento de las comunidades campesinas y procesos de descentralización que conlleva la determinación autónoma de procesos de desarrollo local.

4.2.2. La nueva ruralidad en la agricultura

En esta nueva dirección las transformaciones del campo latinoamericano han sido tan profundas, la concepción de lo rural como espacio ocupado por grupos sociales relacionados con la industria y los servicios ya no tienen valor explicativo en el marco de la globalización del capital. La vida rural tradicionalmente asociada a la actividad agropecuaria abriga ahora una diversidad de actividades y relaciones sociales que vinculan estrechamente las aldeas campesinas con los centros urbanos y la actividad industrial.

La discusión en torno a la nueva ruralidad es compleja porque involucra numerosos fenómenos: desaparecen los dos grandes campos geográficos, económicos y sociales que dominaron el mundo y el capitalista, el campo y la ciudad; hablamos de urbanización del campo y ruralización de la ciudad; las tecnologías revolucionan el campo y la ciudad; el complemento del ingreso rural no agrícola adquiere mayor relevancia; la desigualdad social, la marginación y la pobreza son fenómenos que sustituyen la idea del desarrollo; la cuestión étnica se desprende de la cuestión campesina; la conservación del medio ambiente empuja a aplicar metodologías diferentes a instituciones de microfinanzas.

El concepto en el pasado estaba relacionado que la noción de progreso iba de la agricultura a la industria, de lo tradicional a lo moderno, de lo atrasado a lo prospero, de lo rural a lo urbano, esta idea de progreso surgida en el siglo XVIII desde la economía clásica burguesa hacer más énfasis en los sectores más productivos, es decir los industriales, apoyando el crecimiento de dichos sectores y dejando descansar allí la absorción del empleo, y por tanto la transformación estructural. Así mismo como menciona Grammont [2001] mientras en América latina se apuntalaba el término de nueva ruralidad en Europa se replanteaba el problema de la ruralidad, sin embargo bajo las mismas tendencias de la globalización las sociedades rurales en el mundo viven procesos similares pero con denotadas diferencias.

La influencia del proceso globalizador en los desafíos rurales y su incidencia en la conceptualización de la nueva ruralidad ha ido estableciendo nuevas pautas, estructuras, tendencias y nuevas formas de organización que están transformando el medio rural, que conduce

principalmente a la desagrarización de la actividad productiva. Para Grammont [2001:25] la nueva ruralidad “es entonces una nueva relación campo-ciudad entre los límites entre ambos ámbitos de la sociedad se desdibujan sus interconexiones se confunden y se complejizan” aparece con conexiones entre lo moderno y lo tradicional, producto de la globalización y estas interconexiones se confunden por que explican lo rural como un resultado de lo atrasado. Prevalieran los dos grandes enfoques para el estudio de la nueva ruralidad, el primero privilegiando el estudio de la relación local-global con sus cadenas productivas y los efectos de las migraciones, mientras que el segundo prevaleciendo la visión de la economía política y de las políticas públicas como parte del análisis del territorio, poniendo en el centro de sus preocupaciones el desarrollo sustentable.

En esta nueva ruralidad convergen las transformaciones productivas e institucionales, y se consideran como modos de integración y pensar, y ubican lo rural como lo atrasado. Esta nueva ruralidad es comprendida desde una visión propia en la cual existen modos de conocer, procesos de pensamiento, integración de dimensiones del saber diferentes, en donde interviene pluriactividad, actividades no agrícolas y de servicios en el ámbito rural que son resultado del proceso globalizador que trasciende a nuevos espacios, aunque mejores posibilidades de ingreso y empleo agudizan las contradicciones del medio rural. Reconocer la pluriactividad es reconocer al neoliberalismo y por ende tales procesos de transformación productiva se desconectan desde una economía de productos primarios a una economía de productos de mayor valor agregado con base en complejos industriales.

Todos estos procesos han conllevado a formular el concepto de nueva ruralidad, identificándose diferencias entre conceptos y procesos, es así que los cambios ocurridos en el agro han transformado las concepciones del desarrollo rural se han ido modificando en la medida en que el desarrollo rural se entiende como “ [...] un proceso de mejora del nivel del bienestar de la población rural y de la contribución que el medio rural hace de forma más general al bienestar de la población en su conjunto, ya sea urbana o rural, con su base de recursos naturales” [Ceña, 1993: 29] [citado por Pérez, 2001:17], un proceso histórico de transformación en donde converge la pluralidad, sostenibilidad, empoderamiento de las comunidades campesinas y procesos de descentralización que conlleva la determinación autónoma de procesos de desarrollo.

4.2.3. Transformaciones territoriales rurales

Las transformaciones rurales en el agro se manifiesta en un proceso de modernización excluyente, la desviación de producción de alimentos primarios hacia la producción para la exportación, la dependencia en la importación de alimentos, la evolución del proceso de feminización de la mano de obra rural, la desigualdad en la adopción de tecnologías intensivas en capital. La agricultura campesina se llega a transformar de la reproducción de unidades familiares campesinas basados en la sobrevivencia y la integración entre actividades productivas y domesticas hacia una agricultura capitalista que parte de la lógica del análisis costo-beneficio.

En esta dinámica estructural, la globalización confecciona un mercado más interdependiente y más abierto en cuanto a sus conexiones macroeconómicas mediante la integración de patrones de producción, de consumo y tecnología “la integración de estas tecnologías duales en un mismo paquete tecnológico le permite a la empresa vender más semillas y más agroquímicos, creándose de este modo un mercado doble” [Teubal, 2001:53], que los productores se encuentra cada vez dependientes en los insumos de producción, mientras “las comunidades de los países en vías de desarrollo están en peligro de tornarse dependientes de fuentes externas de semillas y de los productos químicos que requieren para su crecimiento y para protegerlos” [Madeley, 1999: 31] [citado por Teubal, 2001:54] que se refleja a través de las políticas de incentivos agrícolas de las instituciones del Estado. La transnacionaliza del agro manifiesta la concentración de la tierra³¹, la consolidación de grandes explotaciones agrícolas³² que son dirigidas por empresas exportadoras de café o productos no tradicionales vinculados a mercados exigentes y en donde el poder de negociación de los productores y productoras queda a su mínima expresión.

Aunque “el resultado más importante de los cambios acontecidos en el plano agrícola internacional lo han constituido para los países dependientes la desestructuración de la producción alimentaria interna y el surgimiento de una nueva raíz de desarrollo capitalista orientada hacia la exportación de los bienes de vanguardia” [Rubio, 1995:20] que ha significado una pérdida de autonomía en la producción de alimentos y un incremento de las desigualdades.

³¹ Mas del 80% de los pequeños productores tienen problemas de tenencia de la tierra en Nicaragua

³² Nos referimos a las concentraciones de complejos agroindustriales de café existentes.

Más allá de estas transformaciones, las economías rurales de Latinoamérica enfrentan restricciones estructurales tales como el elevado nivel de riesgo que presenta la actividad agropecuaria, la carencia de infraestructura productiva, el escaso desarrollo del capital humano, los bajos ingresos de la población y, la migración de mano de obra a zonas urbanas y periurbanas, para insertarse en actividades informales, entre otros.

Este proceso ha sustituido la economía campesina por una de mercado que mantiene un carácter excluyente respaldado en altas inversiones de capital, fuerte utilización de mano de obra, reducción de la participación estatal, marginación de los productores de bajos ingresos y destrucción de los recursos naturales, que ha traído consigo un proceso de descampenización rural, fortalecimiento de la migración y un deterioro de el nivel de vida de los campesinos. Las unidades de producción campesinas³³ han visto agravar su situación económica durante los últimos años, ante las crecientes dificultades de incorporarse a un mercado globalizado que exige niveles de competitividad que sobrepasan su capacidad de producción, en cuanto a cantidad y calidad se refiere. Estas dificultades están determinadas, en la mayoría de los casos, por el limitado acceso que tienen las unidades productivas a servicios de asistencia técnica y financiamiento, los bajos niveles de organización y desarrollo institucional y, las reducidas escalas de producción que presentan individualmente.

La manifestación de estos cambios acontecido en el campesinado³⁴ como menciona De Janvry & Sadoulet [2004] la descomposición de la forma campesina o la pérdida de la capacidad de generar un volumen de producción equivalente al fondo de consumo familiar y al fondo de reposición de los insumos y de medios de producción resulta interesante en el análisis del sector campesino como segmento de la población que ha ido perdiendo peso relativo, pero sigue siendo uno de los componentes de mayor relevancia, puesto que raras veces constituye un fracción inferior al tercio de la población activa.

Las consecuencias de esta agricultura campesina subcapitalizada son el estancamiento de las inversiones y del desarrollo, el empobrecimiento, el desempleo, los sueldo bajos, la migración a

³³ La unidad campesina es por tanto una unidad de producción y consumo donde la actividad domestica es inseparable a la actividad productiva, que no recurre a la fuerza de trabajo contratada”[De Janvry & Sadoulet, 2004]

³⁴ Agregado social compuesto por un conjunto de individuos ligados y definidos por las relaciones de producción y por el conjunto de rasgos territoriales, que incluye campesinos de tierra y sin tierra.

la ciudad y la multiplicación de actividades informales en las zonas urbanas y periurbanas [Mazoyer, 2007], lo cual tiene resultados como el incremento constante de importaciones y dependencia alimentaria, déficit presupuestario y comercial, sobreendeudamiento, pérdida de soberanía alimentaria y de legitimidad, ingobernabilidad y hambruna.

Para Janvry & Sadoulet [2004] estos elementos fortalecen los mecanismos de la nueva transnacionalización del medio rural como :

“la expansión de la nueva agricultura, la industrialización de las áreas rurales, el incremento de la integración económica entre las áreas rurales y urbanas, el avance en la descentralización gubernamental, el aumento de las organizaciones de la sociedad civil en áreas rurales y la mayor demanda de servicios medioambientales.

Esta transnacionalización implica que la mayoría del campesinado pierde gradualmente su estatus como productores de bienes al mismo tiempo que intentan mantener el de productos de valores de uso como complemento necesario a las ganancias salariales para asegurar la subsistencia del hogar. Mientras que la producción es en último término el determinante de la reproducción en un sentido relativo en que el nivel del resultado de las actividades productivas determinan las posibilidades de consumo del hogar.

4.2.4. Transformaciones institucionales

La influencia de la globalización en la dinámica actual de las economías latinoamericanas, ha operado principalmente en el sector agropecuario y en el sistema agroalimentario acompañados de los procesos de liberación y apertura de las economías, “el ajuste estructural, con su programa de integración a la economía internacional y austeridad del sector público, ha reducido radicalmente las posibilidades de crecimiento equitativo y satisfacción de las necesidades sociales” [Barkin, 2001:81]. Esto ha significado una mayor liberalización y desregularización de las economías, reduciendo drásticamente el ingreso en términos reales, el aumento del desempleo y la destrucción de los programas sociales.

En esta perspectiva la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social [AMUCSS, 2000:4] apunta que:

“Bajo los efectos del ajuste estructural y la reducción de ingresos para los gobiernos, las Bancas de Desarrollo agrícola desaparecieron o fueron reducidas a su mínima expresión; con la liberación de los mercados financieros, nuevas fórmulas de intervención privadas, comercial, semipública o de mercado, emergieron. En el fondo de estos cambios está el reconocimiento al fracaso de los modelos tradicionales de crédito agrícola basados en el subsidio a tasas de interés y énfasis en el crédito y no en el ahorro, por su alto costo para los países y sobre todo porque nunca llegaron a tener cobertura a los pobres rurales”.

Una consecuencia de estas transformaciones es la “[...] tendencia a la reducción de la parte relativa de los gastos públicos asignados al desarrollo rural [...]. Esta reducción a menudo fue acompañada por una modificación en la estructura de asignación de los recursos presupuestarios: los cultivos alimentarios eran abandonados en beneficio de los cultivos de exportación no tradicionales” [Universidad de Costa Rica, 2000:145]. En este contexto, la mayoría de las instituciones de microfinanzas rurales vieron reducir las fuentes de financiamiento por los acreedores internacionales “alrededor de 12 agencias donantes, no siguen del todo el nuevo paradigma en el diseño e implementación de sus proyectos en finanzas [CGAP, 2004] [citado por Nagarajan & Meyer, 2005], con efectos en el financiamiento de las actividades agrícolas.

En tanto, las políticas agrícolas de los gobiernos neoliberales en los últimos años, significo la modernización de la agricultura intensiva con efectos en la distribución desigual de la tierra, la preferencia por una agricultura de exportación, subempleo de la fuerza de trabajo así como la depredación de los recursos naturales. No obstante, la creciente integración de la agricultura en el régimen agroindustrial global desarticulo todo el aparato estatal desde la reforma agraria hasta las explotaciones agrícolas vinculadas a las sociedades multinacionales.

En efecto, el medio rural experimento cambios muy importantes siendo estos demográficos, económicos e institucionales, mostrando una disminución drástica tanto en la población empleada en actividades agrícolas como en la participación en el PIB resultado del modelo de industrialización que acelero los procesos de urbanización y el desarrollo tecnológico, ahorrador de mano de obra y de tierra mediante el uso de capital químico y biológico.

4.3. Sustentabilidad del sistema de producción³⁵

4.3.1. Conceptualización teórica de la sustentabilidad

La literatura citada muestra las diversas concepciones que se acercan al significado de la sustentabilidad, y es necesario identificarlos dentro del contexto que se han desarrollado, diferenciarlas de otros agregados que presentan connotaciones marcadas, pero en su expresión prácticas hay grandes contrastaciones. Es un concepto complejo por si misma, por que pretende cumplir con varios objetivos en forma simultanea que involucran dimensiones productivas, ecológicas, sociales, culturales, económicas y temporales.

Como menciona Tommasino [2000], diversos autores utilizarán diferentes términos para definirla: "sustentabilidad" [Harrington et. al., 1994], "sustentabilidad agrícola" [Hansen, 1996], "agricultura sostenible" [Müller, 1996], "desarrollo rural sustentable" [Sevilla Guzmán, 1997; Almeida, 1997], etc. La mayoría de estos, entiende que son muchas las definiciones dadas al asunto y en general proponen clasificaciones o tipologías que reúnen las definiciones y propuestas de distintos autores en grupos relativamente uniformes.

Para Harrington et al [1994] [citado por Tommasino, 2000], son innumerables las definiciones de sostenibilidad que han surgidos en los últimos años, a pesar de lo cual pueden clasificarse en tres grandes grupos:

- *Agroecología*: es entendida como la capacidad de un sistema para recuperarse frente a situaciones adversas debido, fundamentalmente, a su diversidad ya que cuenta con varias vías de canalización de energía y nutrientes.
- *Administración*: la sostenibilidad es entendida como la administración humana de los recursos del planeta. Esto determina responsabilidad frente a especies no humanas y generaciones futuras de utilizar y conservar esos recursos "sabiamente".
- *Crecimiento sostenible*: implica conservación de los recursos naturales y satisfacción de las demandas de los productos agrícolas.

³⁵ Se define como el arreglo que se desarrolla dentro de un conjunto productivo. El conjunto productivo representa dentro del área seleccionada, un espacio caracterizado por la homogeneidad de ciertas variables inmodificables. El arreglo hace referencia a la disposición de las especies vegetales en espacios y tiempos determinados y expresa competencias por nutrimentos, agua y luz.

La Sociedad de Conservación de Aguas y Suelos [SWCS] de EEUU, utiliza la definición de sustentabilidad propuesta por el US Congress, Food, Agriculture, Conservation and Trade Act [FACTA] de 1990, para la cual sustentabilidad es:

...un sistema integrado de prácticas de producción de plantas y animales que tiene un sitio específico de aplicación que debe, sobre el largo plazo [i] satisfacer las necesidades humanas de fibras y alimentos; [ii] mejorar la calidad ambiental y la base de recursos naturales de los cuales depende la economía agrícola; [iii] hacer más eficiente el uso de los recursos no renovables y los recursos del propio establecimiento e integrar, cuando sea apropiado, ciclos y controles biológicos naturales; [iv] sostener a viabilidad económica de las operaciones de la unidad de producción; y [v] mejorar la calidad de vida de los productores y de la sociedad como un todo [SWCS, 1995: 634][citado por Tommasino, 2000].

Agricultura sustentable o sustentabilidad abarca varias aproximaciones ideológicas de la agricultura, incluyendo: agricultura orgánica, agricultura biológica, agricultura alternativa, agricultura ecológica, agricultura de bajos insumos, agricultura biodinámica, agricultura regenerativa, permacultura y agro ecología [Hansen, 1996]. Guivant [1995] [citado por tomamasino, 2000], entiende que existe una gran confusión terminológica cuando se profundiza en la temática relacionada a la sustentabilidad agrícola.

Para Hansen [1996] [Cuadro 8], dos amplias interpretaciones de sustentabilidad agrícola han emergido con diferentes objetivos básicos:

- i) Sustentabilidad interpretada como un enfoque o aproximación a la agricultura desarrollada. Esta propuesta surge en respuesta a las preocupaciones sobre los impactos de la agricultura desarrollada y con la motivación de adherir a ideologías y prácticas sustentables como su meta. En este caso la sustentabilidad adquiere el significado de ser una ideología alternativa o un conjunto de estrategias diferenciadas.
- ii) Sustentabilidad interpretada como una propiedad de la agricultura desarrollada. Surge en respuesta a la preocupación sobre las amenazas ambientales que provoca. Tiene como meta utilizar estas propiedades como un criterio para guiar la agricultura hacia el cambio. En este caso la sustentabilidad adquiere el significado de concretarse en la habilidad para cumplir un conjunto de objetivos o como la habilidad para continuar.

Cuadro 8. Significados del concepto de sustentabilidad

Significados	Elementos Centrales	Principales Autores
Sustentabilidad como una ideología	<ul style="list-style-type: none"> *Conjunto de valores y conciencia de problemas ambientales y sociales. *Manejo adecuado del recurso tierra para futuras generaciones. *Conservación de los recursos-equidad social. *Producción basada en ética de la naturaleza [ecocentrismo]. 	<ul style="list-style-type: none"> *MacRae et al., 1990. *Neher, 1992. *Youngberg, 1990. *Bidwell, 1986.
Sustentabilidad como un conjunto de estrategias	<ul style="list-style-type: none"> *autosuficiencia, uso de recursos internos al predio [a, b, g, d]. *uso reducido o eliminación de fertilizantes solubles o sintéticos [a, e, f, h, d, k]. *uso reducido o eliminación de pesticidas químicos. Sustitución por prácticas de manejo integrado de plagas [a, c, d, e, f, h, i, j, k]. *incremento o mejora del uso de rotación de cultivos para la diversificación, fertilidad del suelo y control de pestes [a, c, d, f, h, j]. *aumento o mejora en el uso de abonos u otros materiales orgánicos como correctores de suelo [a, c, f, h, j, k]. *aumento de la diversidad de las especies de cultivos [y animales] [a, d, g, i]. *mantenimiento del cultivo o cobertura de residuos sobre el suelo [a, d, e]. *reducción de las tasas de existencias animales [a, c, d]. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Lockeretz 1988. b) Harwood, 1990. c) MacRae et al. 1990. d) Neher, 1992. e) Dobbs et al., 1991. f) MacRae et al., 1989. g) Gliessman, 1990. h) Edwards, 1990. i) Hauptli et al. 1990. j) O'Connell, 1992. k) Hill y Mac Rae 1988.
Sustentabilidad como habilidad de cumplir un conjunto de metas	<ul style="list-style-type: none"> *a largo plazo mejora calidad ambiental, aumenta calidad de vida de agricultores y sociedad. *sistemas ambientalmente sanos, productivos, lucrativos y que mantienen estructura de comunidades. *sistemas alimentarios que a largo plazo aumentan calidad ambiental, son económicamente viables y producen suficientemente. *agricultura de evolución indefinida con balance ambiental adecuado. 	<ul style="list-style-type: none"> *American Society of Agronomy, 1989. *Keeney, 1989. *Brklachc, 1991. *Hartwood, 1990.
Sustentabilidad como habilidad de continuar en el tiempo	<ul style="list-style-type: none"> *producción constante sin aumento de insumos. *productividad constante frente a stress [resiliencia]. *beneficios netos para presentes y futuras generaciones. *producción constante con integridad de los recursos y reproducción económica. 	<ul style="list-style-type: none"> *Manteith, 1990. *Conway, 1985. *Gray, 1991. *Humblin, 1992.

Fuente: Tommasino [2000], con base en Hansen [1996].

Müller [1996] [citado por Tommasino, 2000] entiende que las definiciones sobre agricultura sustentable pueden variar considerablemente. En general sostiene que incluyen aspectos técnicos, ecológicos y reflexiones de por qué la agricultura debe ser sustentable y cómo llegar a este objetivo. A pesar de esta coincidencia casi unánime, entre los autores citados es común considerar que no existe un concepto operacional conciso que permita evaluar y monitorear adecuadamente el estado de sustentabilidad de los agroecosistemas.

Zander & Kachele [1999] [citado por Tommasino, 2000] entienden que esto es provocado por tres factores básicos:

- El concepto de sustentabilidad comprende metas múltiples y muchas veces conflictivas que no son claramente definidas en términos de parámetros medibles;
- No hay consenso sobre los parámetros que deben servir para la evaluación del grado de sustentabilidad en el uso de tierras y cómo la necesaria interrelación entre estos parámetros debe ser considerada, y
- La complejidad de las interacciones entre sistemas sociales, económicos y ecológicos hace difícil predecir cuando el uso de tierras debe ser cambiado para alcanzar un nivel deseado de sustentabilidad

En relación con la sustentabilidad, no se trata de una cuestión del ambiente, del desarrollo o de la sociedad en general. La necesidad de entender a la sustentabilidad como un concepto histórico, dinámico y situado desde el punto de vista ecológico y socioeconómico, e inmerso en un proceso de permanente reconceptualización y cambio. La sustentabilidad se ha convertido en una parte importante de la discusión sobre el desarrollo, como un espacio dinámico en permanente proceso de construcción y reconstrucción. [Barkin, 2001]. En todo caso, más que una situación ideal debería ser entendida como muchas situaciones ideales que responden a una gran diversidad de realidades particulares y a su vez redefinidas permanentemente como consecuencia del cambio de las condiciones contextuales propias del devenir histórico.

Por otro lado, Sachs define, ecodesarrollo como un

...concepto que podemos definir como un desarrollo deseable desde el punto de vista social, viable desde el punto de vista económico y prudente desde el ecológico [Sachs, 1980:719] [citado por Tommasino, 2000].

Los principios básicos del concepto son:

i] satisfacción de las necesidades básicas, ii] solidaridad con las generaciones futuras, iii] participación de la población actuante, iv] preservación de los recursos naturales y medio ambiente en general, v] elaboración de un sistema social garantizando empleo, seguridad social y respeto a otras culturas, vi] programas de educación, vii] defensa de la separación de los países centrales y periféricos para garantizar el desarrollo de éstos últimos [Sachs, 1994:52].

El concepto de desarrollo sustentable o sustentabilidad presente en la literatura es definido como un tipo de desarrollo que busca el equilibrio entre los factores sociales, económicos y ecológicos a favor de un estado de mayor equidad entre la generación actual y las generaciones futuras.

La definición más conocida es la acuñada por la comisión mundial sobre medioambiente y desarrollo, “ el desarrollo sustentable es aquél que permite satisfacer las necesidades de las generaciones presentes, sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras” [WCED,1987] [citado por Sarandón et al., 2006].

Aunque diversos autores coinciden en afirmar que el concepto de sustentabilidad o sostenibilidad tiene variados matices dependiendo de la ciencia y el enfoque desde la cual se aborde. Si se plantea desde el punto de vista de las ciencias físico naturales la preocupación estará más relacionada a la reproducción energética de los sistemas naturales, mientras que desde el punto de vista de la ciencia económica y su visión dominante lo que interesa es la viabilidad del crecimiento en un entorno que se presenta ya como deteriorado, donde los mecanismos de mercado se convierten en el medio para internalizar los costos de las nuevas condiciones ecológicas posibilitando el crecimiento.

Indudablemente el concepto de desarrollo rural sustentable desde las visiones hegemónicas, arrastra elementos de indefinición, característicos de paradigmas anteriores que partieron de identificar el desarrollo con el crecimiento y el progreso con lo urbano industrial, generando un concepto de sustentabilidad carente de una definición de lo rural y entendiendo al desarrollo como la negación de lo rural.

4.3.2. Las microfinanzas en la sustentabilidad del sistema de producción

El microfinanciamiento puede tener un impacto en el medio ambiente, “los cambios en los bienes físicos, humanos y sociales que surgen de las actividades microfinancieras afectan a la producción, el consumo y la gestión de recursos de la comunidad” [FAO, 2007:55], las consecuencias indirectas ambientales de la extensión del microcrédito a las poblaciones de bajos recursos generalmente incluyen efectos económicos causados por la disponibilidad del crédito, además el aumento del capital físico, el crecimiento del ingreso y la diversificación.

Según la FAO [2007], el efecto neto del crecimiento de la demanda sobre los bosques y en la calidad de sus recursos, posiblemente incluyendo los efectos sobre capital físico y la producción, el ingreso y los efectos de diversificación del ingreso y los efectos sobre el capital humano y social puede ser negativo o positivo. El impacto neto combinado de todos estos factores sobre la proporción de deforestación y sobre la utilización de los recursos ambientales es ambiguo y depende de las respuestas de los prestatarios en cuanto a ajustar las oportunidades cambiadas, el comportamiento adoptado, las condiciones locales y el modo en que la composición y no simplemente el nivel de actividades desempeñadas.

No obstante, hay efectos sociales [mayor capacidad de acción de las mujeres, creación y fortalecimiento del capital social mediante los préstamos colectivos], que por lo general mejoran la utilización de los recursos naturales de la unidad de producción. Las tecnologías financieras permiten compatibilizar objetivos diversos como la sustentabilidad, el desarrollo productivo integrado y la mejora de condiciones de reversión de causas estructurales de perpetuación de pobreza [Cosentino, 2007]. Los aportes de las microfinanzas son una respuesta consistente e integradora al desafío de promover un desarrollo armónico y auto sostenido, sobre principios de autogestión campesina, agricultura sostenible [actividades agrícolas en equilibrio con el medio ambiente]; y la soberanía alimentaria, priorizando el sustento de las familias en base a la producción local y dejando los excedentes para el mercado local o internacional.

4.3.3. Las dimensiones de la sustentabilidad en el sistema de producción

De una forma general la sustentabilidad implica distintos ámbitos de análisis que básicamente son el ambiental, el social y el económico, Yunlong & Smit [1994], Tisdell [1995], Altieri [1996], Girardin [1996], Hansen & Jones [1996], Landais [1998], Zander & Kachele [1999], Vilain [2000].

Es común considerar que no existe un concepto operacional conciso que permita evaluar y monitorear adecuadamente el estado de sustentabilidad de los agro-ecosistemas. Zander & Kachele [1999] entienden que esto es provocado por tres factores básicos:

- i) El concepto de sustentabilidad comprende metas múltiples y muchas veces conflictivas que no son claramente definidas en término de parámetros medibles.
- ii) No hay consenso sobre los parámetros que deben servir para la evaluación del grado de sustentabilidad en el uso de tierras y como la necesaria inter-relación entre estos parámetros debe ser considerada.
- iii) La complejidad de las interacciones entre sistemas sociales, económicos y ecológicos hace dificultoso predecir cuando el uso de tierras debe ser cambiado para alcanzar un nivel deseado de sustentabilidad.

Tisdell [1996], entiende que la dificultad para cuantificar la sustentabilidad se debe a que normalmente envuelve al menos tres dimensiones: biofísica, social y económica. Estas tres dimensiones pueden ser difíciles de reconciliar por que usualmente tienen diferentes escalas de tiempo; la dimensión económica tiene una escala temporal menor que la social, que a su vez tiene una escala menor que la biofísica.

De acuerdo con este marco conceptual, la agricultura sustentable debe cumplir satisfactoria y simultáneamente con los siguientes requisitos [Sarandón 2002]:

- 1) Ser suficientemente productiva, 2) Ser económicamente viable, 3) Ser ecológicamente adecuada [que conserve la base de recursos naturales y que preserve la integridad del ambiente en el ámbito local, regional y global] y 4) Ser cultural y socialmente aceptable.

4.3.3.1. Dimensión económica de la sustentabilidad

Para Vilain [2000][citado por Tommasino, 2000], la sustentabilidad económica es el resultado de la combinación de factores de producción, de las interacciones con el medio y de las prácticas productivas ejecutadas. Puede ser evaluada a través de 4 componentes básicos:

- i) La viabilidad económica, caracterizada por la eficacia económica de los sistemas agrícolas en el corto y medio plazo.
- ii) La independencia económica y financiera.
- iii) La transmisibilidad [capacidad de pasaje de la propiedad de una generación a otra].
- iv) La eficiencia del proceso productivo [permite evaluar la eficacia económica de los insumos utilizados, caracterizando su propia capacidad de valorizar sus recursos].

4.3.3.2. Dimensión ecológica de las sustentabilidad

La dimensión ecológica de la sustentabilidad se vincula con los procesos biofísicos y la continuidad de la productividad y funcionamiento de los ecosistemas. [Yunlong & Smit, 1994] [Citado por Tommasino, 2000]. La sustentabilidad ecológica de largo plazo requiere el mantenimiento de la base de calidad de los recursos y eventualmente su productividad, fundamentalmente el rendimiento sustentable del suelo. También demanda la preservación de las condiciones físicas de aguas superficiales y subterráneas y el clima.

4.3.3.3. Dimensión socio-cultural de la sustentabilidad

La dimensión social se relaciona con la satisfacción continua de las necesidades humanas básicas, alimentación, abrigo y la elevación del nivel de las necesidades sociales y culturales como seguridad, equidad, libertad, educación empleo y recreación [Yunlong & Smit, 1994]. Vilain [2000], entiende que la dimensión social de la sustentabilidad se evalúa por indicadores que propician un conjunto de objetivos [el desarrollo humano, la calidad de vida, la ética, el empleo y el desarrollo local, la ciudadanía, la coherencia, etc.] que se conjuntan en tres grandes componentes: la calidad de los productos y del territorio, los empleos y los servicios y la ética y el desarrollo humano.

4.4. Desempeño social-financiero de las instituciones de microfinanciamiento rural

4.4.1. Conceptualización teórica

No existe una interpretación única para este concepto, cambia en contextos diferentes, de lo que se trata es proporcionar una visión general del desempeño, riesgos y situación financiera de una institución de microfinanzas [BID, 2003]. Por supuesto, existen otros aspectos que contribuyen a identificar el desempeño de las instituciones microfinancieras, e, inclusive muchos coeficientes de desempeño diferentes utilizados por RECAMIF & MIX.

Por tanto, en el proceso de medición del desempeño de las IMFs, las adaptaciones e innovaciones dependerán de las fortalezas de la institucionalidad de la industria de microfinanzas. En este sentido, la institucionalidad se refiere a un conjunto de reglas, mecanismos de cumplimiento de las mismas y normas de comportamiento ética y moral diseñadas para estructurar las diferentes interacciones de las personas. La institucionalidad la podemos entender, como el conjunto de entidades financieras formales sujetas a leyes y reglas específicas, con instrumentos legales y financieros, de infraestructura y de articulación interna y externa, que operan en un determinado ámbito.

Para Diaz [2007:2] el desempeño de las instituciones de microfinanzas abarcan :

“[...] desde organizaciones pequeñas que dan servicio a las comunidades, instituciones consolidadas, hasta bancos con cobertura regional y potencial de expansión interregional y nacional.”

El concepto de instituciones de microfinanzas se aplicara a todas las instituciones formales que proporcionan servicios financieros a personas de bajos ingresos, entre ellos cooperativas, ONGs, bancos comerciales y bancos de desarrollo.

Robinson [2004] acuñara el termino de institución microfinanciera comercial refiriendose:

[...] tanto a las instituciones que proporcionan microfinanciamiento al público en general [como son los bancos] como a aquellas que sólo se ocupan de sus miembros [como las uniones de crédito]. Se refiere a instituciones que financian su cartera de préstamos a partir de ahorros

movilizados localmente, aquellos que tienen acceso a deuda comercial y a inversión lucrativa, y a aquellos que utilizan las ganancias retenidas para financiar sus préstamos. El término incluye también a instituciones que ofrecen únicamente microfinanciamiento, así como a aquellas que lo ofrecen como parte de un conjunto más amplio de servicios financieros.

4.4.2. Evolución de las instituciones de microfinanciamiento rural

Las transformaciones institucionales a lo largo del desarrollo de las microfinanzas rurales, se asocian directamente con las políticas públicas implementadas por los gobiernos así como los cambios de paradigmas acerca del papel que tendría que desempeñar el Estado en la promoción de las instituciones de financiamiento, sus programas de crédito y los incentivos al sector agrícola.

En este marco citando a Wenner [2002:4] entre 1950 y principios de los años noventa, las necesidades financieras de los sectores rurales de los países de América Latina dependían de un enfoque basado en el gobierno :

La norma era diseñar grandes programas de crédito subsidiado y focalizado que se ejecutaban a través de los bancos estatales especializados en el desarrollo agrícola y de entidades financieras comerciales privadas. El objetivo era mejorar el acceso al crédito de los pequeños agricultores y así estimular el crecimiento del sector agrícola, la expansión del ingreso y la reducción de la pobreza.

A fines de los años ochenta y comienzos de los noventa, la mayoría de los países de la región comenzaron a realizar reformas globales en sus sectores financieros, las cuales incluían la liberalización de las tasas de interés; la liquidación de algunos bancos insolventes y la rehabilitación de otros; la transformación de otros en instituciones de segundo piso; el mejoramiento de la supervisión; la reducción de los requisitos de encaje legal; la eliminación de programas de crédito focalizados; y la apertura de la industria a los bancos extranjeros.

En Nicaragua, la aparición de las instituciones microfinancieras, entre fines de los 80 e inicios de los 90, se produjo casi análogamente con el declive de la banca estatal de desarrollo, que constituía hasta ese entonces el principal medio de financiamiento al sector rural, particularmente

a los pequeños y medianos productores a través de programas específicos. La actividad de microfinanzas ocupó estos espacios importantes en la economía y en el financiamiento rural, presentando una mayor visibilidad dentro del contexto económico.

El cambio de paradigma de la mayor parte de las instituciones denominadas de la banca de desarrollo salieron del sistema, fueron privatizadas o disminuyeron drásticamente su participación en el mercado rural de los países de Latinoamérica, centrándose en una clientela menos pobre. El resultado ha sido, en muchos casos, la disminución drástica de los sistemas de financiamiento en áreas rurales, sobre todo para los segmentos más pobres de la población rural

La mayoría de las instituciones microfinancieras que operaban con carteras de crédito subsidiadas no pudo lograr una amplia cobertura en las operaciones de préstamo y de ahorro porque sus tasas de interés sobre los préstamos eran demasiado bajas para cubrir los costos y riesgos de la intermediación financiera a gran escala. “De la misma manera en que las tecnologías agrícolas impulsaron la revolución verde en los años ‘70 y ‘80, las nuevas tecnologías financieras están produciendo la revolución microfinanciera de la década de los ‘90. [Berenbach & Churchill, 1997] [citado por Robinson, 2004: 9]. La década de los ‘80 constató que las instituciones microfinancieras podían atender a los pobres económicamente activos y tener un amplio alcance. En los años ‘90 se enfatizó el desarrollo del microfinanciamiento como industria, que se caracterizó por un gran debate entre dos enfoques predominantes sobre la manera de llenar el vacío absurdo entre la oferta y la demanda en las microfinanzas: el enfoque de sistemas financieros y el enfoque de préstamos a la pobreza.

4.4.3. El papel de las instituciones de microfinanzas en las economías rurales

Desde el punto de vista de la política pública, hay un reconocimiento de las microfinanzas como parte del sector bancario y como una forma viable de bancarizar³⁶ a la población rural; las microfinanzas han empezado a transformar el sistema financiero tradicional con políticas de crédito específicas, caracterizadas por plazos y montos acordes al mercado y a la capacidad administrativa de las microfinancieras [Díaz, 2007:1]. Los servicios de microfinanciamiento

³⁶ Nos referimos a utilizar intensivamente el sistema financiero para facilitar las transacciones efectuadas entre instituciones de microfinanzas y los prestatarios.

pueden ser prestados por diferentes tipos de instituciones formales y semiformales [bancos, ONGs, cooperativas financieras], así como por fuentes no financieras [comerciantes, compradores, etc.] y fuentes informales [miembros de la familia, prestamistas]. Las diferentes instituciones tienen diferentes ventajas y desventajas en cuanto a la extensión, gobernanza y servicios suministrados. Al apoyar la expansión de las instituciones de microfinanciamiento en las zonas rurales, el gobierno y los programas de donantes deberían considerar la índole de los problemas que se afrontan, la infraestructura financiera existente y las necesidades de las que se deben ocupar, y adoptar el método pertinente para mejorar a la situación local.

Aunque las instituciones microfinancieras a menudo copian a las organizaciones de finanzas solidarias dentro de sus objetivos, en la realidad práctica ocurre lo contrario como:

[...] la formación de grupo, las reuniones y el pago regular de cuotas, la disposición de fondos de cooperación para la ayuda y se las imponen a las poblaciones ante las que intervienen, lo que constituía la base del capital social y reforzaba los vínculos sociales se instrumentaliza para convertirse en una “tecnología” de concesión de créditos.[...] desconocen las solidaridades que preexisten en torno a sus clientes y no las tienen en cuenta, ni en su concepción de la organización del sistema, ni en los productos y servicios financieros que ofrecen. Otras, en cambio, se preocupan por comprender el entorno social en el que se desenvuelven sus clientes, por preservar los vínculos sociales, sin embargo, debido a las fuertes presiones externas de la corriente dominante, éstas han tenido que desechar esta opinión sobre la marcha, sobre todo en el momento crucial de la institucionalización [Beroff & Prébois, S/F].

Aunque muchas instituciones no operan bajo los principios de las finanzas solidarias, hay muchas instituciones que han sido innovadoras al expandir la frontera financiera, un gran número de pobres tiene acceso a servicios financieros sin los colaterales requeridos por los bancos.

Como afirma Rosenberg [1996] :

Las instituciones de microfinanciamiento rentables pueden proveer servicios financieros a un costo moderado a muchos más pobres económicamente activos que cualquier otro prestador alternativo de servicios. Tales instituciones pueden alcanzar a un gran número de hogares de bajos ingresos que, de otra manera, quedarían excluidos de los servicios de microfinanciamiento disponibles y asequibles.

No obstante, es probable que las familias de las zonas rurales tengan dificultad para acceder a las instituciones microfinancieras que tienden a evitar las regiones de poblaciones diseminadas y de grandes distancia de los centros habitados debido a los costos más altos que entrañan. El brindar financiamiento rural a menudo es percibido como más difícil que el proporcionar financiamiento urbano, sea por la dispersión de los clientes rurales y la presencia de riesgos de producción.

Según Miller [2004] [citado por Nagarajan & Meyer, 2005] clasifica las restricciones enfrentadas por las finanzas rurales como:

- (i) restricciones de vulnerabilidad, incluyendo los riesgos crediticios, de mercado, y climáticos;
- (ii) restricciones operativas debido a los bajos retornos de la inversión, bajas inversiones, bajos niveles de activos, y dispersión geográfica;
- (iii) restricciones de capacidad, entre las que se incluyen la capacidad de infraestructura, la capacidad técnica y de formación, la capacidad institucional y la exclusión social; y
- (iv) restricciones políticas y de regulación tales como interferencia política y social y marco normativo.

Aún la simple expansión del alcance de las instituciones microfinancieras, cuando es posible, puede ser insuficiente para garantizar que las familias rurales, especialmente las más pobres, puedan beneficiarse de los servicios de microfinanciamiento disponibles y, en particular del acceso al microcrédito. En tanto que puede generar círculos viciosos, por cumplir metas y objetivos, las entidades financieras terminan sobreendeudando a las familias dedicadas a la agricultura, conllevándolas a situaciones de mayor pobreza.

4.4.4. Metodología y agentes financieros en el sector de las microfinanzas

Hoy en día existen muchas instituciones de microfinanciamiento para atender a los pobres rurales, que utilizan diversas metodologías [Nagarajan & Meyer, 2005]. Entre ellas cabe mencionar la concesión de préstamos individuales, por grupos solidarios y la banca comunal, que proporcionan servicios a través de una variedad de agentes, entre los que figuran las ONGs, las instituciones financieras no bancarias, las financieras, los bancos comerciales, los bancos rurales, los bancos comunales, y las instituciones de propiedad de sus miembros.

4.4.4.1. Metodologías financieras de las instituciones de microfinanciamiento

4.4.4.1.1. Préstamos individuales

“La metodología de préstamos individuales puede considerarse como la más común pues un gran número de instituciones del mundo que proporcionan servicios de microcrédito la emplea ampliamente” [García de León, 2002:132], una ventaja importante de este tipo de préstamos es que se puede ajustar a la capacidad de pago y características del cliente.

4.4.4.1.2. Grupos solidarios

García de León [2002] define la metodología del Banco Grameen o de grupos solidarios:

“esta metodología fue creada en los años setenta del siglo pasado por el economista Muhamad Yunes, desarrollada por el Banco Grameen de Bangladesh y trasladada a instituciones no gubernamentales de América Latina y África. Entre las características relevantes de la metodología del Banco Grameen se encuentran el que los préstamos se otorgan a personas que se encuentran en situación de pobreza o de pobreza extrema”

Como describe el autor, esta metodología exige que los miembros de los grupos se apeguen a las denominadas “16 decisiones” para el logro de mejores condiciones de vida familiar y de la comunidad referentes a cuestiones como la higiene, acondicionamiento físico, nutrición, educación, vivienda y planificación familiar; disciplina y productividad en el trabajo, solidaridad con sus semejantes y desarrollo de actividades colectivas.

Este tipo de metodologías, reduce las asimetrías de información a las situaciones de préstamo aprovechando el conocimiento mejor que los prestatarios tienen entre ellos. Los grupos utilizan las redes de confianza, las garantías mutuas y el conocimiento compartido acerca de la elegibilidad y comportamiento para garantizar el reembolso de los préstamos colectivos. Los incentivos y la dinámica para evitar el riesgo moral se refuerzan por medio de encuentros regulares del grupo, a menudo requeridos en los términos del préstamo colectivo. [...] cuando la cohesión social es débil, los grupos no son homogéneos y el sistema de análisis y el seguimiento son inadecuados, lo cual coloca el reembolso del grupo en riesgo [García de León, 2002].

Sin embargo, una limitación consiste en que los préstamos colectivos son poco flexibles si se los compara con los préstamos a individuos; cada miembro recibe un préstamo que comienza en la misma fecha y tiene los mismos términos y frecuencia de reembolso, y la cantidad de cada subpréstamo a individuos está generalmente excedida en vista de la solidaridad del grupo.

4.4.4.1.3. Banca comunal³⁷

Para Garcia de León [2002)], aunque hay similitudes con el modelo Grameen, tanto por el mercado objetivo al que se enfoca como por basarse en mecanismos grupales, los bancos comunales se distinguen por la importancia que le dan al desarrollo de instituciones financieras comunitarias. “Hitch diseño métodos para organizar bancos informales que utilizando líneas de crédito de intermediarios financieros proporcionaran servicios de ahorro y promovieran la solidaridad social” [García de León, 2002:129]. Los elementos vitales son los recursos financieros generados internamente, constituidos por los ahorros citados, intereses sobre créditos otorgados a miembros y no miembros, entre otros.

De lo anterior se deriva que en la práctica los bancos comunales operen con dos fuentes de recursos: los préstamos provenientes de la agencia promotora y los internos sustentados en el ahorro, intereses y multas [Garcia de León,2002]. Sin embargo, la idea subyacente en este modelo es la de que los bancos comunales sean cada vez más autosuficientes y dependan en menor medida de los recursos financieros externos. Además, un gran número de bancos comunales complementan sus servicios de crédito y ahorro con intervenciones en áreas como salud, nutrición, conservación del medio ambiente y desarrollo comunitario.

No obstante, las diversas adaptaciones que se han ido incorporando a los bancos comunales, sus principios básicos se mantienen inalterables: los servicios continúan ofreciéndose a sectores marginados comenzando con pequeños préstamos, los ahorros siguen siendo un requisito para optar por créditos, su finalidad esencial de transformar los bancos en instituciones comunitarias autosuficientes que brinden beneficios sociales y económicos a sus miembros se mantiene.

³⁷ “El modelo de bancos comunales fue desarrollado en Bolivia durante la década de los ochenta por John Hatch con apoyo de Rupert Scofield y Achilles Lanao” [García de León,2002:128]

4.4.4.2. Agentes financieros en las microfinanzas

4.4.4.2.1. Organismos no gubernamentales

“Las ONGs en forma generalizada comprenden las instituciones que no están reglamentadas por leyes ni normas bancarias y normalmente tienen un desarrollo u objetivo social además del objetivo financiero [FAO,2007]. Las ONGs son un poderoso instrumento para brindar servicios financieros a las poblaciones de bajos recursos que habitan en zonas rurales remotas, ofreciendo y recuperando pequeños préstamos sin garantía. Sin embargo la dependencia de las subvenciones de las instituciones microfinancieras de ONGs, su viabilidad financiera, su capacidad de gestión ,seguimiento y su desempeño en el reembolso pueden ocasionalmente crear problemas. Esta necesidad de superar su dependencia de los fondos provenientes de donantes internacionales o gobiernos para sus créditos, ha sido una razón fundamental que explica las transformaciones de muchas instituciones microfinancieras de ONGs en instituciones microfinancieras bancarias.

4.4.4.2.2. Bancos rurales

Los bancos rurales tienen ventajas comparativas en alcanzar gran cantidad de poblaciones pobres con eficacia en función del costo mediante sus extensas redes rurales, sus sistemas de transferencia de fondos, su acceso a las múltiples fuentes de provisión de fondos, su personal capacitado y su contabilidad administrativa moderna y sus sistemas de gestión.

Aunque los bancos pueden considerarse como la segunda mejor opción para brindar servicios de microfinanciamiento, como apunta la FAO [2007] :

Los productos crediticios ofrecidos por los bancos rara vez se adaptan a los ciclos productivos más prolongados de las actividades rurales y la mayoría de los bancos sólo otorga créditos contra garantías, de las cuales es probable que no dispongan las familias pobres. [...] la falta de compromiso institucional, una estructura de organización y administrativa inadecuada para los servicios de microfinanciamiento, la necesidad de adaptarse al personal y los métodos del microfinanciamiento y la falta de conocimientos acerca del mercado del microcrédito y sus mejores prácticas, son algunas de las debilidades de su accionar en el mercado rural.

4.4.4.2.3. Cooperativas de ahorro y crédito

“Una cooperativa de ahorro y crédito es una institución sin fines de lucro, manejada democráticamente por sus socios, por personas vinculadas por relaciones de solidaridad, beneficio y ayuda mutua, que se reúnen para la consecución de ventajas en materia de servicios de microfinanciamiento que individualmente no podrían alcanzar” [García de León, 2002:131]. Las cooperativas de crédito comienzan con capital compartido o ahorros compartidos y normalmente no toman depósitos del público, sino únicamente de sus miembros. El propósito principal de las cooperativas de crédito es otorgar préstamos de bajo costo a los miembros, lograr afinidad para superar la información asimétrica y desarrollar grupos dinámicos a fin de brindarles un incentivo para el reembolso.

4.4.5. Indicadores de desempeño para las instituciones de microfinanzas

El desempeño social y financiero de las instituciones de microfinanzas es un elemento que refleja en gran medida la cobertura y acceso de los servicios financieros. Citando a Diaz [2007:2] “la fortaleza de las instituciones, sobre todo en lo que respecta a su desempeño financiero, se refleja en su acceso al financiamiento”, se constata en la mejora de calidad de vida de los pobres.

En este esfuerzo de un mayor desempeño social y financiero, la mayor parte de las IMFs [instituciones microfinancieras] desearían ser más grandes y sostenibles; pero es un grupo mucho menor el que entiende cuál es el precio total de la sostenibilidad, el que está dispuesto a pagarlo y el que es capaz de hacerlo. Las IMFs que no tienen este profundo compromiso con la sostenibilidad frecuentemente pueden estar realizando un trabajo excelente, pero no representan la vanguardia de la industria microfinanciera [MicroBanking Bulletin 1998:40] [citado por Robinson , 2004].

Para la FAO [2007:50] la sostenibilidad es:

“...la habilidad del proveedor de microfinanciamiento para cubrir todos sus costos, y es, por lo tanto, el único modo de alcanzar una escala y un impacto significativos, más allá de lo que los donantes u organismos gubernamentales puedan financiar”

Por tanto, no podemos considerar que las instituciones con mayor costos de transacción y precio de sus productos financieros son insostenibles, citando a Rosenberg [1996] :

“existe una importante evidencia empírica de que un gran número de prestatarios pobres pueden, de hecho, pagar tasas de interés lo suficientemente altas como para permitir la sostenibilidad de la IMFs [institución microfinanciera]” , pero aunque existe una relación directa entre costos de transacción y sostenibilidad, como apunta la FAO [2007 :50] “los costos de transacción, incluyendo los riesgos crediticios y económicos, y las tasas de interés son los principales factores financieros, junto con el costo de financiación, que afectan la sostenibilidad de las instituciones”

Estos costos de transacción son los que se conectan con la provisión de servicios microfinancieros como la recolección de ahorros, el desembolso de préstamos, la recolección de reembolsos y la prestación de otros servicios como el seguro y las transferencias distintas al costo de financiación [FAO, 2007 :51]. Sin embargo en las áreas rurales, el incremento de estos costos es resultado de la necesidad de trasladarse a extensas distancias para llegar a una población objetivo dispersa en el medio rural, de la estructura de transporte y comunicación con deficiente infraestructura de desarrollo, y falta de información de los demandantes de los servicios financieros, y con ello las características de las familias, sus actividades económicas y sus necesidades financieras.

Resultan entonces que los márgenes de intermediación entre las tasas de interés sobre préstamos y ahorros, determinan en gran medida que la institución pueda proporcionar de manera rentable tanto los productos como los servicios que se demandan, citando a la FAO [2007]:

Las instituciones microfinancieras frecuentemente cobran tasas de interés de 2 a 3 por ciento mensual y aún más; estas tasas son principalmente el resultado de los altos costos de transacción y los riesgos en la intermediación financiera. Los costos por la administración de los préstamos en función del personal y recursos son aproximadamente los mismos sin tomar en cuenta la cuantía de la suma del préstamo, y de ese modo tienen un alto impacto cuando se trata de préstamos pequeños.

No obstante “los costos de las transacciones no sólo tienen que ver con la eficiencia, también tienen que ver con la equidad” [González-Vega, 2007:3], las instituciones microfinancieras deben buscar la forma de desarrollar nuevos modos para prestar sus servicios y mejorar su

capacidad operativa, no solo con el objeto de reducir los costos de transacción y brindar un mejor servicio a sus clientes, sino mejorar los indicadores de pobreza y desigualdad social a través de la oferta de servicios financieros.

En efecto, una manera de evaluar el desempeño, riesgos y situación financiera de las instituciones de microfinanzas lo constituyen los indicadores de desempeño, que corresponden a una de las cuatro categorías principales: calidad de la cartera, eficiencia y productividad, gestión financiera y rentabilidad. Los principales, según el BID [2003] son:

- ***Calidad de la cartera.*** Es un campo crucial del análisis dado que la mayor fuente de riesgo para cualquier IMFs reside en su cartera de créditos. La cartera de créditos es el mayor activo de las IMFs. Además, la calidad de este activo, y en consecuencia, el riesgo que representa para la institución, pueden resultar muy difíciles de medir. El coeficiente más ampliamente utilizado para medir la calidad de la cartera en la industria de las microfinanzas, es la denominada Cartera en Riesgo [mide la porción de la cartera de créditos contaminada por deudas atrasadas como porcentaje de la cartera total].
- ***Eficiencia y productividad.*** Son coeficientes que muestran en qué medida la institución está haciendo más eficaz sus operaciones. Los indicadores de productividad reflejan el coeficiente de producción por unidad de insumo, mientras que los indicadores de eficiencia también toman en cuenta el costo de los insumos y/o el precio de los productos. Incluye cuatro indicadores para medir la productividad y eficiencia: gastos operativos, costo por prestatario, productividad del personal y oficial de préstamos.
- ***Gestión financiera.*** Asegura que existe la liquidez suficiente como para que la IMFs cumpla sus obligaciones de desembolso de créditos a los prestatarios y para el repago de los créditos a sus acreedores. La gestión financiera también puede tener un impacto en la rentabilidad según la habilidad con la que se inviertan los fondos líquidos. Incluye tres indicadores para medir la gestión financiera de una institución microfinanciera: gastos de financiamiento, costo de recursos financieros y deuda/patrimonio.

- **Rentabilidad.** Los indicadores de rentabilidad pueden ser difíciles de interpretar. tales como el retorno sobre el patrimonio y el retorno sobre los activos, tienden a sintetizar el rendimiento en todas las áreas de la empresa. Todos los indicadores de rendimiento tienden a tener un uso limitado si se los considera en forma aislada y esto es precisamente lo que ocurre con los indicadores de rentabilidad. Para entender cómo una institución logra utilidades [o pérdidas], el análisis también tiene que tomar en cuenta otros indicadores que aclaran el rendimiento operativo de la institución, tales como la eficiencia operativa, financiera y la calidad de la cartera.

4.5. Impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural

En la literatura citada vamos a distinguir dos tipos de procesos de impactos. El primero tiene que ver con el manejo de riesgos y oportunidades para asegurar [mejor manejo de la pobreza]. El segundo apunta a la expansión sostenibles de las oportunidades y capacidades para generar ingresos [crecimiento económico y desarrollo alternativo]. Se distinguen entre el impacto económico directo y el impacto social indirecto del acceso de servicios financieros sobre los clientes rurales y sus dependientes.

4.5.1. Impacto social de las microfinanzas en el desarrollo rural

Jonathan Morduch Presidente del Grupo de Expertos de Naciones Unidas sobre las estadísticas relativas de la pobreza mundial [citado por Blondeau, 2006] considera a la microfinanzas “como la herramienta más prometedora y menos costosa de la lucha contra la pobreza mundial”.

AMUCSS [2000,15] señala que las “instituciones financieras adaptadas al mundo rural, son uno de los instrumentos más importantes para reducir la inequidad y apuntalar el progreso, en términos de crecimiento económico y de estabilidad social”, lo que nos lleva a pensar que la raíz se centra en lograr una distribución más equitativa del ingreso nacional y en consecuencia una reducción de la concentración de la riqueza, y es ahí donde los servicios financieros, en forma sostenida y sustentable, son una mecanismo para apoyar una mejor distribución de la riqueza, como instrumento de política pública.

Las microfinanzas en el área rural nos muestra características únicas entre las intervenciones de desarrollo puede producir beneficios sociales de manera constante, permanente y en gran escala. En efecto, el microfinanciamiento presenta el potencial de un ciclo retroalimentado de sostenibilidad y crecimiento masivo, ejerciendo un profundo impacto en la vida de los pobres, incluso de los extremadamente pobres. Las evidencias muestran que este “impacto se intensifica cuanto mayor sea el tiempo que los clientes permanezcan en un determinado programa, profundizando así este círculo virtuoso” [BID, 2003] [citado por Litlefield et al., 2003].

Infortunadamente, en la mayor parte de los países, los pobres carecen virtualmente de acceso a servicios financieros formales. Sus alternativas informales, como los préstamos familiares, los clubes de ahorro o los prestamistas, son generalmente limitadas por monto, están rígidamente administradas, o sólo están disponibles a tasas de interés exorbitantes. El desafío futuro es asegurar el acceso de la mayoría de los pobres a los servicios financieros.

Pero para aquellos que administran su flujo de efectivo y lo aplican a aquellas prioridades que ellos juzgan más importantes para su bienestar, el microfinanciamiento constituye un insumo incluso y no asistencialista de desarrollo. El acceso a servicios financieros flexibles, convenientes y accesibles potencia y equipa a los pobres para ejercer sus propias opciones y salir de la pobreza en forma sostenida y autónoma.

Además de servicios financieros, algunas instituciones de microfinanzas proporcionan servicios de educación en materia de salud, agua potable y atención pre y postnatal, así como programas que proporcionan créditos para agua, saneamiento y vivienda. Según Litlefield et al. [2003] no se deja de señalar el impacto de las finanzas en aspectos sociales:

Una de las primeras cosas que hacen todas las personas pobres del mundo con los nuevos ingresos provenientes de microempresas es invertir en la educación de sus hijos. Los estudios muestran que es más probable que los hijos de clientes de microfinanciamiento asistan y permanezcan más tiempo en la escuela. En los hogares de los clientes de microfinanciamiento las tasas de deserción escolar son mucho menores.[...] Para los clientes del microfinanciamiento, la enfermedad con frecuencia constituye la razón principal por la que dejan de pagar sus préstamos.[...] Los hogares de los clientes de microfinanciamiento parecen tener mejor nutrición, prácticas y resultados de salud que las unidades comparables de no clientes. Los

ingresos más elevados y más estables generalmente se traducen en un mejor nivel nutricional, mejores condiciones de vida y atención preventiva de la salud. Los mayores ingresos y opciones de gestión financiera también permiten a los clientes responder rápidamente a los problemas de salud en vez de esperar a que se deterioren.

Para Holvoet [1999] [citado por Bastiaensen & Delmelle, 2007], un elemento importante es también que los elementos positivos en términos de género se producen más cuando el servicio financiero es acompañado con servicios complementarios como la capacitación. En general, los programas de microfinanciamiento se han concentrado en las mujeres como clientes, suelen ser más responsables financieramente y presentan mejor desempeño de pago que los hombres...y muestran una mayor probabilidad de invertir sus mayores ingresos en el hogar y en el bienestar de la familia [Littlefield et al., 2003], posiblemente lo más importante sea que el acceso a los servicios financieros puede proporcionar a las mujeres más confianza, más probabilidades de participar en las decisiones familiares y comunitarias y hacerlas más capaces de enfrentar las desigualdades sistémicas de género. Pero ese empoderamiento no es automático: los temas relacionados con el género son complejos. El diseño apropiado de los programas puede tener un fuerte efecto positivo sobre el empoderamiento de la mujer, haciendo que posean más activos, tengan un papel más activo en las decisiones familiares y aumente la inversión en el bienestar familiar.

4.5.2. Impacto económico de las microfinanzas en el desarrollo rural

Para Littlefield et al. [2003:1] el impacto económico de las microfinanzas va más allá de la provisión de servicios financieros :

El microfinanciamiento y el impacto que produce, va más allá del otorgamiento de préstamos comerciales. Los pobres utilizan los servicios financieros, no sólo para realizar inversiones comerciales en sus microempresas, sino también para realizar inversiones en salud y educación, para afrontar emergencias familiares y para satisfacer la amplia gama de otras necesidades de efectivo que pueden enfrentar. Las evidencias provenientes de los millones de clientes de microfinanciamiento de todo el mundo demuestran que el acceso a los servicios financieros permite a los pobres incrementar los ingresos familiares, capitalizarse y reducir su vulnerabilidad frente a las crisis que constituyen parte de su vida diaria. El acceso a los

servicios financieros también se traduce en una mejor nutrición y en mejores resultados en materia de salud. Permite a los pobres planificar su futuro y enviar a más hijos durante más tiempo a la escuela. Ha aumentado la confianza y la seguridad en sí mismas de las mujeres, permitiéndoles enfrentar más adecuadamente las desigualdades de género.

El efecto más directo de las finanzas rurales sobre la economías campesinas es directo y duradero, [Foltz, 2004; Khandker & Faruquee, 2003; Hendrikse & Veerman, 2001; Pitt & Khandker, 1998; Moll, 1989] [citado por Ramírez et al., 2006].

el acceso a servicios financieros por parte de los hogares campesinos permite un uso más óptimo de los recursos familiares y mayores oportunidades de acceso a mercados agrícolas estacionales, lo que potencialmente contribuye a disminuir la pobreza. Disponer de recursos financieros proporcionados por las instituciones gestoras de las finanzas rurales, les permite a las familias realizar inversiones para su modernización productiva y tecnológica, reducir el riesgo que conlleva dedicarse a las actividades agrícolas en medio de las imperfecciones del mercado, disponer de instituciones seguras para ahorrar y por tanto, planificar sus sistemas de producción de una mejor manera, que le permita mejorar sus ingresos y en la misma manera las necesidades básicas insatisfechas.

En este sentido, AMUCCS [2000] señala que la relación entre la ampliación de los mercados financieros rurales, el desarrollo rural y la reducción de la pobreza es más compleja de lo que se acostumbra pensar a los inicios de los estudios sobre el impacto, cuando se solía enfocar exclusivamente en el acceso a crédito y el impacto sobre los ingresos de las empresas o el hogar.

La nueva dimensión de las finanzas rurales nos obliga a repensar que “el microfinanciamiento permite a los pobres proteger, diversificar e incrementar sus fuentes de ingresos, la ruta esencial para salir de la pobreza y el hambre” [Littlefield et al., 2003], sin olvidar que las unidades familiares pobres utilizarán una cuenta de ahorros segura y conveniente que les permite acumular suficiente efectivo para adquirir activos como materiales para una pequeña empresa, reparar un techo que gotea, pagar servicios de atención de la salud, o enviar a más hijos a la escuela. Esta capacidad generada en el marco de las finanzas al permitirles acceder a una pequeña cantidad de dinero para aprovechar una oportunidad comercial, pagar una matrícula escolar o cubrir una brecha en el flujo de efectivo puede constituir un primer paso para quebrar el ciclo de la pobreza.

CAPÍTULO VI DISEÑO METODOLÓGICO

5.1. Clasificación tipológica de la investigación.

El estudio de investigación por su nivel de profundidad del conocimiento es de carácter explicativo, “los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos a responder a las causas de los eventos físicos o sociales” [Hernández et al., 1997], porque el propósito es comprender el impacto de las microfinanzas en el desarrollo rural llegando a establecer relaciones causales entre ellos, para poder responder a las interrogantes de la problemática de estudio.

El diseño de la investigación según la orientación en el tiempo es de corte transversal o transeccional causal “los diseños transeccionales correlacionales/causales buscan describir correlaciones entre variables o relaciones causales entre variables, en uno o más grupos de personas u objetos o indicadores y en un momento determinado [Hernández et al., 1997], porque se llevó dentro de un periodo específico y se describen relaciones entre las variables circunscritas en la investigación, para luego establecer las relaciones entre éstas .

El enfoque utilizado es cuali-cuantitativo con predominio del segundo, al utilizar la medición por medio del cálculo de indicadores y para entender las relaciones causales que se generan entre el desarrollo rural y las diversas modalidades del financiamiento dentro del ámbito territorial.

5.2. Recolección de la información

Para la recolección de la información se aplicó el método teórico basado en el análisis, la síntesis, inducción, deducción de la información secundaria de fuentes bibliográficas; y el método empírico en la obtención de información por medio de técnicas de investigación como la encuesta a productores, entrevista a instituciones de microfinanzas rurales que facilitara obtener información primaria cualitativa y cuantitativa. El instrumento utilizado fue el cuestionario.

5.3. Población y muestra

Existen diversas definiciones acerca de la población, así una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones [Selítiz, 1974] [citado por Hernández et al.,1997]. Por lo antes expuesto, el universo de estudio lo constituyeron las unidades domesticas campesinas en el municipio del Cuá, Bocay. El tamaño de la población correspondio a 968 hogares rurales. Basados en este concepto la muestra es probabilística “el elegir entre una muestra probabilística o una no probabilística, depende sí, otra vez de los objetivos del estudio, del esquema de investigación y de la contribución que se piensa hacer con dicho estudio” [Hernández et al., 1997], lo que reconoce el tiempo y costo del estudio así como los objetivos de la investigación desarrollados.

La muestra suele ser definida como un subgrupo de la población [Sudman, 1976] [citado por Hernández et al., 1997]. Para esta investigación, la muestra correspondio a 63 unidades muestrales distribuidos en cinco comunidades correspondiente al 6.51 % de la población de interés [Cuadro 9]. El tipo de muestreo es probabilístico conglomerados de dos etapas, una primera etapa que consto en identificar las unidades elementales de la totalidad del universo, correspondiente a cinco comunidades con características homogéneas que constituyen nuestros conglomerados seleccionados por conveniencia, definidos por criterios del investigador. La segunda etapa consistió en determinar el tamaño de la muestra de cada conglomerado estratificandolos y escogiendo las unidades muestrales de forma aleatoriamente simple, que constituyen las unidades domesticas campesinas a estudiar.

La formula utilizada para obtener el tamaño de la muestra fue:

$$n = \frac{N Z^2_{\alpha/2} p_n q_n}{N d^2 + Z^2_{\alpha/2} p_n q_n}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

$Z_{\alpha/2}$ = Confiabilidad al 95% ($Z_{\alpha/2} = 1.645$)

N = Tamaño de la población = 968

pnqn = Varianza p (0.5) q (0.5)

d = Nivel de precisión (d =0.10)

$$n = \frac{968 \times 2.706 \times 0.25}{968 \times 0.010 + 2.706 \times 0.25} = 63$$

Cuadro 9. Distribución de la muestra por comunidades

Conglomerados	Comunidad	Hogares	%	Muestra
1	Bocaycito N° 1	135	13.95%	9
2	Divisiones del Cúa	194	20.04%	13
3	El Golfo	183	18.90%	12
4	Pavona Arriba	126	13.02%	8
5	El Cuá	330	34.09%	21
Total		968	100.00%	63

Fuente: Elaborado en base a indicadores de Censo 2005 [Inide,2005:20]

5.4. Informantes claves

Se realizaron entrevistas para obtener información cualitativa y cuantitativa que posibilitara entender el funcionamiento de las finanzas rurales, desde el diseño de los productos financieros hasta su contribución en el desarrollo rural. El muestreo utilizado fue no probabilístico por conveniencia. La muestra correspondió a 4 instituciones, de un total de seis, distribuidas entre: 2 IMFs no reguladas, 1 Cooperativas de Servicios Múltiples; 1 Cooperativa de Ahorro y Crédito.

5.5. Procesamiento y análisis de la información

La información de los instrumentos se procesaron a través de programas estadísticos [Microsoft Excell, SPSS N° 18], aplicando estadística descriptiva e inferencial correlacionado las variables y realizando una contrastación de los resultados obtenidos de las diferentes técnicas.

5.6. Recursos Materiales y Humanos

Recursos Materiales: Papel, lápices, fotocopidora, computadora, impresora, tinta para impresoras, cd, transporte, refrigerios.

Recursos Humanos : Un estudiante del programa de maestría de desarrollo rural territorial.

5.7. Definición operativa de las variables

Cuadro 10. Definición operativa de las variables

VARIABLES	SUBVARIABLES / INDICADORES
Microfinanzas rurales	Tipologías crediticia, servicios de ahorro, otros servicios financieros, servicios no financieros.
Transformaciones territoriales rurales	Migraciones rurales, empleo rural no agrícola, fuerza de trabajo de la UPA, estructura del ingreso, destino de la producción.
Transformaciones institucionales	Misión y objetivos sociales, financiamiento agrícola, marco legal y regulatorio.
Sustentabilidad del sistema de producción	Responsabilidad social de las IMFs; sustentabilidad económica [autosuficiencia alimentaria, ingreso neto mensual, riesgo económico, contribución del microfinanciamiento], sustentabilidad ecológica [riesgo de erosión, manejo de la biodiversidad], sustentabilidad socio-cultural [satisfacción de las necesidades básicas, aceptabilidad del sistema de financiamiento, integración social, conocimiento y conciencia social].
Desempeño social-financiero de las IMFs	Alcance y cobertura, productos y servicios, desempeño financiero.
Impacto socioeconómico de las microfinanzas	Calidad de vida, alimentación y nutrición, pobreza, ingreso rural, rentabilidad de la UPA.

Fuente: Elaborado a partir de la operacionalización de variables

5.8. Procedimiento de medición y cálculo de indicadores

5.8.1. Microfinanzas rurales

Mediante encuestas a productores [as] y entrevistas semi-estructuradas a instituciones de microfinanciamiento se logró caracterizar las finanzas rurales en el ámbito territorial así como los servicios financieros ofertados y las diferentes tecnologías de crédito aplicadas

5.8.2. Transformaciones territoriales rurales e institucionales

Se logró medir a través de encuestas a productores [as] de la zona de estudio y entrevistas a IMFs, para ver las transformaciones que se generan en la estructura agraria y como las IMFs intervienen en tales cambios. Las entrevistas fueron el instrumento más difícil de aplicar para medir, por el tipo de información solicitada.

5.8.3. Sustentabilidad del sistema de producción

Se midió a través de la elaboración de un índice de sustentabilidad, en base al marco conceptual propuesto por Sarandón et al. [2006], se evaluaron el cumplimiento simultaneo de los 3 objetivos [económicos, ecológicos y socio-culturales] basados en las hipótesis del trabajo.

5.8.3.1. Indicador económico

El indicador económico se construyó a partir de 4 componentes: Autosuficiencia alimentaria [A], Ingreso neto mensual [B], Riesgo Económico [C], Contribucion microfinanciamiento [D]. Se consideró por las características del grupo productivo, la ponderación tuviera el mismo peso para todas los componentes. El valor del indicador económico [IK], se calculó como la suma algebraica de sus componentes multiplicados por su peso o ponderación, de la siguiente manera:

$$IK = \frac{[A_1+A_2]/2 + B + [C_1+C_2+2C_3]/4 + D}{4}$$

5.8.3.2. Indicador ecológico

El indicador ecológico se contruyó a partir de 3 componentes: Conservación de la vida de suelo [A], Riesgo de erosion [B], Manejo de la Bio diversidad [C]. El indicador o índice que mide el grado de cumplimiento de la dimensión ecológica [IE], se calculó de la siguiente manera, otorgándoseles el mismo peso a los 3 indicadores:

$$IE = \frac{[A_1+A_2+A_3]/3 + [2B_1 + B_2+2B_3]/5 + [C_1+C_2+]/2}{3}$$

5.8.3.3. Indicador socio-cultural

El indicador socio-cultural, se evaluó mediante 3 indicadores: Satisfacción de las necesidades básicas [A], Aceptabilidad del sistema de financiamiento [B] y conocimiento y conciencia ecologica[C]. Dentro de este objetivo, se consideraron de mayor peso los indicadores de satisfacción de necesidades básicas y el grado de aceptabilidad del sistema de financiamiento:

$$IS = \frac{2[(A_1+2A_2+2A_3+2A_4)/7] + 2B+ C+D}{6}$$

Por último, con los datos de los indicadores económicos [IK], ecológicos [IE] y socioculturales [ISC], se calculó el índice de sustentabilidad general [ISGen], valorando a las tres áreas u objetivos por igual, de acuerdo al marco conceptual definido previamente.

$$\text{Índice de sustentabilidad general: [ISGen]: [IK +IE + ISC]/3}$$

El valor umbral o mínimo que debía alcanzar el índice de sustentabilidad general [ISGen], para considerar a la unidad de producción no sustentable: igual o menor que el valor promedio de la escala [0 a 4], es decir, 2. [Cuadro 11].

Cuadro 11. Valoración de la sustentabilidad

Criterio	Valor
Finca Sustentable	ISGe > 2.00
Finca Insustentable	ISGen ≤ 2.00

Fuente : Elaboración propia a partir de adaptación de Sarandón et al., [2006]

5.8.4. Desempeño social-financiero de las instituciones de microfinanciamiento

Las entrevistas a instituciones de microfinanzas fue el instrumento más difícil de manejar para medir el desempeño social y financiero medido a través de indicadores benchmarking definidos por la red de microfinanzas [Anexo 3], así como la calidad y cobertura de los servicios financieros ofertados.

5.8.5. Impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural

Las encuestas a productores [as] facilitaron determinar el impacto que ejercen las microfinanzas en materia social y económica, por medios de preguntas semiabiertas y cerradas. Así mismo para comprobar las hipótesis de trabajo y relacionarlos directamente con las bases teóricas de la investigación.

Cuadro 12. Operacionalización de las variables

Objetivos	Variable	Subvariable	Indicadores/sub-indicadores	A quien	Técnica
<p>Caracterizar las microfinanzas rurales en el ámbito territorial.</p>	<p>Microfinanzas rurales</p>	<p><i>Tipología crediticia</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso al financiamiento • Metodologías crediticia • Antigüedad de los prestatarios • Número de préstamos otorgados • Tipos de préstamos otorgados • Destino de los préstamos • Montos de los Préstamos • Plazo del Préstamo • Modalidad de pago • Tasa de interés • Amortización del préstamo • Deducciones de los préstamos • Tipo de Garantías • Ahorro obligatorio • Obligaciones financieras 	<p>Productores de la zona rural/ Instituciones de microfinanzas</p>	<p>Encuesta/ Entrevistas</p>
		<p><i>Servicio de Ahorros</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ahorro entre los prestatarios • Acceso a servicios ahorro • Tipo de cuenta de ahorro • Saldo promedio de la cuenta • Tipos de interés 	<p>Productores de la zona rural/</p>	<p>Encuesta</p>
		<p><i>Otros servicios financieros</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Remesas monetarias • Seguro de préstamos • Seguro de ahorro • Transacciones de dinero • Sueldos y pensiones 	<p>Productores de la zona rural/ Instituciones de microfinanzas</p>	<p>Encuesta/ Entrevistas</p>
		<p><i>Servicios no financieros</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tipo de servicios no financieros oferta la IMF? • ¿Cuáles son las características de los servicios no financieros ofertados? • ¿Qué tipo de servicios no financieros ha accedido en la institución? 	<p>Productores de la zona rural/ Instituciones de microfinanzas</p>	<p>Encuesta/ Entrevistas</p>

Identificar las transformaciones territoriales rurales e institucionales en el medio rural	Transformaciones rurales		<ul style="list-style-type: none"> • Migraciones rural • Empleo rural no agrícola • Fuerza de trabajo de la UPA • Estructura del ingreso familiar • Destino de la producción 	Productores de la zona rural	Encuesta
	Transformaciones institucionales		<ul style="list-style-type: none"> • Misión y objetivos sociales • Financiamiento agrícola • Marco legal y regulatorio 	Instituciones de microfinanzas	Entrevista
Describir la relación entre las microfinanzas y la sustentabilidad del sistema de producción agrícola.	Sustentabilidad del sistema de producción	<i>Responsabilidad social</i>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La institución tiene una política sustentable definida hacia el medio ambiente para los clientes que financia? • ¿La institución tiene una política de responsabilidad social hacia el medio ambiente en sus propias actividades? 	Instituciones de microfinanzas	Entrevista
		<i>Sustentabilidad Económica</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Autosuficiencia alimentaria • Ingreso neto mensual • Riesgo económico • Contribución del microfinanciamiento 	Productores de la zona rural	Encuesta
		<i>Sustentabilidad Ecológica</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Conservación de la vida del suelo • Riesgo de erosión • Manejo de la biodiversidad 		
		<i>Sustentabilidad Socio-Cultural</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción de las necesidades básicas • Aceptabilidad del sistema de financiam. • Integración social • Conocimiento y conciencia ecológica 		
Determinar el desempeño social y financiero de las instituciones de microfinanciamiento en el desarrollo rural.	Instituciones de Microfinanzas	<i>Alcance y cobertura</i>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La IMF selecciona sus zonas de intervención según criterios de pobreza? • ¿Cuál es el porcentaje de créditos otorgados en zonas pobres o excluidas? • ¿Cuál es el porcentaje de clientes rurales con acceso a servicios financieros rurales? • ¿La institución otorga créditos sin garantías físicas de valor? 	Instituciones de microfinanzas	Entrevista

			<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el porcentaje de la demanda de microfinanciamiento que la institución atiende? • ¿Cuál es el porcentaje de cobertura con la demanda de microfinanciamiento? 		
		<i>Productos y Servicios</i>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La institución otorga productos y servicios financieros adaptados a las necesidades productivas de los clientes? • ¿La institución otorga productos y servicios financieros como no financieros innovadores que son accesibles a sus clientes? 		
		<i>Indicadores de desempeño financiero</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Características institucionales • Estructura de financiamiento • Indicadores de escala • Desempeño financiero general • Ingresos • Gastos • Eficiencia • Productividad • Riesgo y liquidez 		
Determinar el impacto socioeconómico que ejercen las microfinanzas en el desarrollo rural.	Impacto socioeconómico de las microfinanzas		<ul style="list-style-type: none"> • Calidad de vida • Alimentación y nutrición • Pobreza de la unidad familiar • Ingresos rurales de la UPA • Rentabilidad de la UPA 	Productores de la zona rural	Encuesta

Fuente: Elaboración propia en base al marco teórico conceptual

CAPÍTULO VII RESULTADOS

Los resultados de la investigación se presentan a partir de la información de campo obtenidos de las diferentes técnicas de investigación y de acuerdo a la metodología diseñada, fundamentadas con las bases teóricas del estudio y contrastadas con las hipótesis de trabajo.

6.1. Características generales de los prestatarios e instituciones de microfinanciamiento

La naturaleza jurídica, la regulación y supervisión de las instituciones de microfinanciamiento entrevistadas, así como el marco legal [Cuadro 13] que rigen el desarrollo de las operaciones de crédito, captación de depósitos, y otros servicios financieros presentan connotaciones marcadas.

Cuadro 13. Instituciones de microfinanciamiento entrevistadas

Institución	Naturaleza Jurídica	Regulación y supervisión	Marco legal operativo
Cooperativa de A y C Financiera “Unión” R.L	Registrada como CAC Financiera	INFOCOP [Instituto de fomento cooperativo]	Ley N° 499. Ley General de Cooperativas
Cooperativa de Servicios Múltiples “20 de abril” R.L.*	Registrada como Cooperativa de servicios múltiples	INFOCOP [Instituto de fomento cooperativo]	Ley N° 499. Ley General de Cooperativas
FDL [Fondo de Desarrollo Local]	Registrada como institución financiera no regulada	ASOMIF [Asociación de instituciones de microfinanzas]	Ley especial de asociaciones de microfinanzas
FUNDESER [Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural]	Registrada como institución financiera no regulada	ASOMIF [Asociación de instituciones de microfinanzas]	Ley especial de asociaciones de microfinanzas

Fuente : Elaborado a partir de información de campo

*Asociada a ASOMIF, supervisada por INFOCOOP

El 50.00% de las instituciones entrevistadas se encuentran registradas como instituciones no reguladas del sistema financiero de Nicaragua con restricciones en la movilización de ahorros; y el restante en el sector Cooperativo. La regulación y supervisión de las actividades microfinancieras es efectuada por el INFOCOOP en el caso de las CACs y de Servicios Múltiples; y ASOMIF para las instituciones financieras no reguladas. El marco legal operativo y regulatorio para las instituciones del sistema financiero no convencional esta soportado en la

“Ley especial de asociaciones de microfinanzas”, con serías debilidades en la industria de las finanzas rurales, excluyendo a las cooperativas cuyo funcionamiento, operación y regulación de las operaciones [crédito y ahorro] se rigen por la *Ley General de Cooperativas* y su reglamento.

Cuadro 14. Entrevistados por género según comunidad

		Sexo del entrevistado [a]		Total
		Masculino	Femenino	
Comunidad	Bocaycito N° 1	55.6%	44.4%	100.0%
	Divisiones El Cuá	61.5%	38.5%	100.0%
	El Golfo	83.3%	16.7%	100.0%
	Pavona arriba	37.5%	62.5%	100.0%
	El Cuá	57.1%	42.9%	100.0%
Total		60.3%	39.7%	100.0%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo

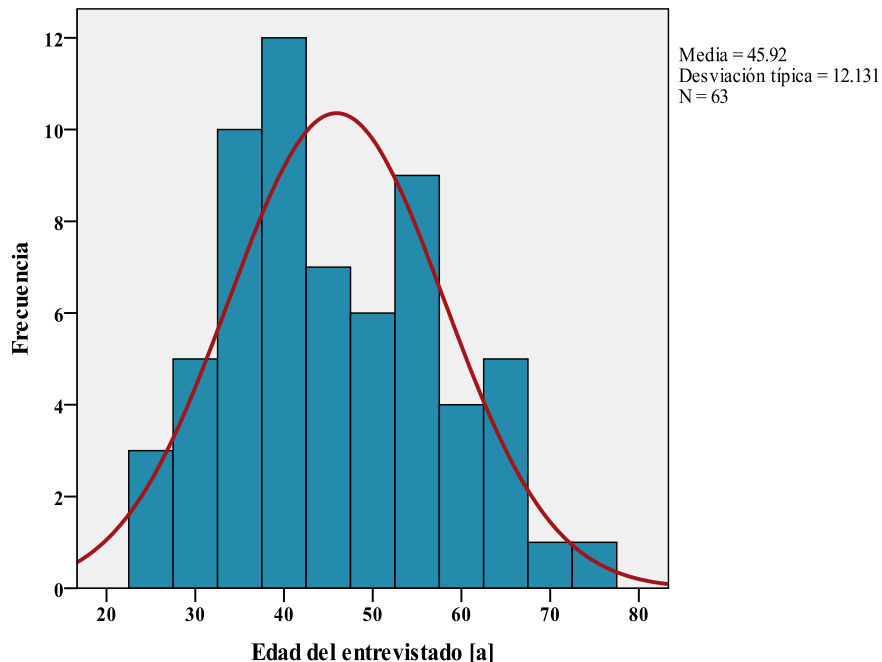
Del total de las personas que constituyen los hogares rurales estudiados en las diferentes comunidades, el 60.3% son hombres y el 39.7% son mujeres, distribución que muestra diferencias en relación a la participación por sexo de la población integrante del municipio del Cuá, donde los hombres expresan porcentajes del 51.56 y las mujeres del 48.44 correspondientemente, según cifras oficiales³⁸. La estructura por sexo de los entrevistados muestra que los hombres son mayoría en las comunidades, con diferencias no tan significativas respecto a su participación, aunque con algunas excepciones. Los hombres representa el 83.3% de la población total de la comarca El Golfo y las mujeres el 62.5% en la comunidad de Pavona arriba respectivamente, lo que revela una estructura por sexo con características territoriales y socioeconómicas con marcaciones diferentes de la población rural integrante en cada comunidad y comarca estudiadas. [Cuadro 14].

En el tema de las edades, los datos de campo revelan que el jefe de la unidad familiar que conforma los hogares entrevistados en particular son adultos entre 25 y 44 años, con una edad promedio de 46 años, una desviación estándar de 12.131 años, una edad mínima de 25 años y una máxima de 77 años, mostrando diferencias moderadas cuando se refiere al tipo de comunidad. La distribución normal es simétrica entre los grupos etarios [Gráfico 1] con respecto

³⁸ INIDE [2008] El Cuá en cifras

a la edad promedio de los entrevistados, donde el 63.49% se sitúan entre 25 y 44 años, edades de mayor productividad y actividad, en comparación con los adultos mayores al rango de edad promedio [46 años] que constituyen un 36.51% de la población entrevistada.

Gráfico 1. Edad del jefe de la unidad familiar



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

Por otro lado, retomando las cifras del estudio, los datos dan cuenta que el 90.5% de los entrevistados tienen tierra propia y aprovechan una proporción de ésta para el desarrollo de labores agrícolas y actividades agropecuarias, en relación al 9.5% que no tiene acceso a tierra y alquila³⁹ una proporción de esta en épocas productivas principalmente a productores [as] con extensiones de tierras fértiles con bajo nivel de aprovechamiento [Cuadro 15]. En tanto, cuando se trata por tipo de comunidades estas diferencias no tan significativas, con algunas excepciones, la comunidad Bocaycito N° 1 y El Cuá son los territorios con mayor falta de tenencia de tierras, con porcentajes entre el 22.2 y 19.0 respectivamente.

³⁹ El arrendamiento de tierras es monetario o en especie, por cada unidad de producción arrendada el productor puede pagar entre 2 0 3 qq de frijol, maíz en comunidades estudiadas del Cuá.

Cuadro 15. Tenencia de la tierra de la unidad familiar, según comunidad

		Con tenencia	Sin tenencia [Alquila]	Total
Comunidad	Bocaycito N° 1	77.8%	22.2%	100.0%
	Divisiones El Cuá	100.0%	0.0%	100.0%
	El Golfo	100.0%	0.0%	100.0%
	Pavona arriba	100.0%	0.0%	100.0%
	El Cuá	81.0%	19.0%	100.0%
Total		90.5%	9.5%	100.0%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo

En efecto, el grado de tenencia de la tierra entre los entrevistados se constituye como un factor muy relevante al momento de considerar la extensión de tierra de la unidad familiar, aunque no suele ser un determinante respecto al tamaño de la finca o parcela del productor. La media general de la extensión de la tierra que poseen los prestatarios es de 27.7 manzanas, con una desviación estándar de 24.6 manzanas, un mínimo de cero manzanas y un máximo de 120 manzanas, reflejando amplias diferencias entre cada entrevistado. [Cuadro 16].

Cuadro 16. Extensión de tierra y de producción [Mz] de los entrevistados por comunidad

Comunidades	Media		Desv. Estand.		Mínimo		Máximo		Grado Aprob. [%]
	Área Total	Unid. Prod.	Área Total	Unid. Prod.	Área Total	Unid. Prod.	Área Total	Unid. Prod.	
Bocaycito N°1	19.3	9.3	17.9	5.8	0.0	4.0	45.0	18.0	29.7%
Divisiones El Cúa	63.7	25.6	29.7	11.1	15.0	10.0	120.0	40.0	67.8%
El Golfo	27.5	15.4	17.9	12.2	12.0	4.0	60.0	35.0	51.9%
Pavona Arriba	22.5	13.3	12.9	10.1	10.0	7.0	40.0	25.0	70.8%
El Cuá	8.7	8.0	6.8	5.0	0.00	3.0	25.0	20.0	71.7%
Total	27.7	14.7	24.6	11.0	0.00	3.0	120.0	40.0	59.7%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo

Aunque solo se aprovecha el 59.7% del tamaño de las tierras para el desarrollo de las actividades agropecuarias, lo que se revela en un promedio de 14.7 manzanas que son destinadas para uso agrícola o pecuario, con una desviación estándar de 11.0, un mínimo de cero y un máximo 40 manzanas. Estas variaciones no son tan demostrativas respecto a la ubicación de la unidad de producción, es así que Bocaycito N° 1 aunque presenta el menor grado de aprovechamiento

[29.7%] respecto a las demás comunidades, las diferencias entre unidad de área son menores en comparación con otras comunidades, dado que tiene una desviación estándar de 5.8 manzanas, solo por encima de la comunidad del Cuá que aprovecha el 71.7% de sus tierras, a la vez que dispone de la menor extensión de tierras [8.7 manzanas]. Mientras tanto, la comunidad de Divisiones El Cuá mantiene el mayor promedio de extensión de tierra [63.7 manzanas], aprovechando solo el 67.8% de las tierras, lo que equivale a 25.6 manzanas utilizadas en uso de suelos para la producción agrícola.

Cuadro 17. Actividad económica desempeñada por los entrevistados

Actividades económicas	Comunidad					Total
	Bocaycito N° 1	Divisiones El Cuá	El Golfo	Pavona arriba	El Cuá	
Agrícola	66.7%	53.8%	66.7%	62.5%	23.8%	49.2%
Agrícola y comercio					4.8%	1.6%
Agrícola, comercio, y servicio					4.8%	1.6%
Agrícola, servicio e industria					4.8%	1.6%
Agropecuario	11.1%	23.1%	33.3%			12.7%
Agropecuario e industria					4.8%	1.6%
Agropecuario y comercio		7.7%		12.5%	4.8%	4.8%
Agropecuario, comercio y serv.					4.8%	1.6%
Agropecuario y resto actividades					9.5%	3.2%
Comercio	11.1%				23.8%	9.5%
Pecuario	11.1%	15.4%		12.5%		6.3%
Pecuario y comercio				12.5%	4.8%	3.2%
Pecuario y servicios					4.8%	1.6%
Pecuario y resto actividades					4.8%	1.6%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo

De hecho los datos de los hogares entrevistados que confirman que son las actividades agrícolas las principales generadoras de empleo en el 49.2% de los casos. La mayoría de las comunidades, exceptuando a El Cuá, mantienen a la agricultura como principal motor de su economía rural: Bocaycito N° 1 [66.7%], Divisiones El Cuá [53.8%], El Golfo [66.7%], Pavona arriba [62.5%]. Aunque las actividades agropecuarias combinadas representan el 12.7% de la ocupación de los entrevistados, tanto las actividades agrícolas y pecuarias generan el 68.2% de los empleos en las familias entrevistadas; el resto se distribuye en la combinación con actividades de comercio,

industria y servicio que son muy significativas en la zona suburbana del Cuá. Mientras tanto, la estructura por sector económico no muestra cambios significativos según zona geográfica, las actividades agropecuarias son las principales generadoras de ingresos, empleos e ingresos fiscales a la municipalidad en la comunidad de Bocaycito N° 1 [88.9%], Divisiones El Cuá [92.3%], El Golfo [100.0%], Pavona arriba [75.0%], lo que sitúa al sector agropecuario como el principal dinamizador de la economía rural, en términos de renta básica, generación de empleos, inversiones, pobreza y mejora de la calidad de vida. [Cuadro 17].

Cuadro 18. Ingreso neto por actividades económicas de los entrevistados

Actividades	Frecuencia	Porcentaje valido	Ingreso promedio mensual	Ingreso promedio anual
Arroz seco	2	3.2		C\$ 25,237.50
Café convencional	19	30.2		C\$ 45,132.47
Ganado [Producción de Leche]	7	11.1	C\$ 1,404.64	C\$ 16,855.64
Granos básicos	5	7.9		C\$ 62,845.00
Musáceas	1	1.6	C\$ 1,810.00	C\$ 21,720.00
Sub-Total	34	54.0	C\$ 2,064.89	C\$ 40,056.66
Asalariados	15	23.8	C\$ 3,700.82	C\$ 48,110.71
Comercial	22	34.9	C\$ 4,049.55	C\$ 48,594.55
Remesas monetarias	20	31.7	C\$ 971.92	C\$ 11,663.00
Sueldos y pensiones	6	9.5	C\$ 1,908.13	C\$ 22,897.50
Jornales	14	22.2	C\$ 711.61	C\$ 8,539.29
Alquiler de tierras	6	9.5		C\$ 7,225.00
Prestamista informal	3	4.8	C\$ 608.33	C\$ 7,300.00
Sub-Total	29	46.0	C\$ 3,613.34	C\$ 43,359.91
Ingreso Neto Anual	63	100.0	C\$ 3,326.14	C\$ 57,770.50
Ingreso per cápita anual	63	100.0		US\$ 600.18

Fuente : Elaborado a partir de información de campo

Efectivamente el ingreso neto promedio anual de los entrevistados equivale a C\$ 57,770.50, no existiendo variaciones relevantes entre las actividades agrícolas y no agrícolas respecto al monto promedio. Cuando se trata de las actividades agropecuarias solamente el 7.9% de las familias producen granos básicos [maíz y frijol] con un ingreso neto promedio anual de C\$ 62,845.00 asociados directamente al incremento de precios en el último trimestre, y no a la mejora de los rendimientos agrícolas lo que explica que sea superior a los ingresos anuales generados por la producción de café equivalentes a C\$ 45,132.47 aproximadamente. [Cuadro 18].

El ingreso neto anual de las actividades no agrícolas rurales es de C\$ 43,356.91, principalmente de prestatarios ocupados en negocios comerciales y trabajos asalariado de instituciones públicas y privadas del municipio del Cuá. El 31.7% de los entrevistados reciben remesas promedio captadas del orden C\$ 971.92 mensuales principalmente de migrantes externos, mientras el 9.5% recibe ingresos en concepto de sueldos y pensiones pagadas por el INSS [Instituto de Seguridad Social] por un monto medio de C\$ 1,908.13 aproximadamente. El ingreso per cápita anual es de US\$ 600.18 aproximadamente, de cada integrante de la unidad familiar entrevistados, situado por debajo de la renta per cápita anual del país a finales del año 2010⁴⁰.

6.2. Microfinanzas rurales

Cuadro 19. Acceso al financiamiento formal de los entrevistados, según comunidades

Comunidad		Con Acceso al financiamiento	Sin Acceso al financiamiento		Total
			Razones de la falta de acceso		
			Falta de garantías	Políticas de créditos	
	Bocaycito N° 1	77.8%	22.2%		100.0%
	Divisiones El Cuá	100.0%			100.0%
	El Golfo	100.0%			100.0%
	Pavona arriba	100.0%			100.0%
	El Cuá	95.2%		4.8%	100.0%
	Total	95.2%	3.2%	1.6%	100.0%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo

El 95.2% de los entrevistados afirman que tienen acceso a financiamiento formal por parte de las instituciones de microfinanzas existentes, al contrario del 4.8% que respondió que no ha tenido acceso a crédito formal principalmente entre aquellos habitantes de la comunidad de Bocaycito N° 1 [Cuadro 19]. Esta falta de acceso a financiamiento formal estuvo asociado a las garantías⁴¹ exigidas por las instituciones formales de financiamiento para el 3.2% de los entrevistados que solicitaron créditos y las políticas de crédito implementadas para el 1.6% de los prestatarios. Esta clara restricción por parte de los prestatarios mostró que las garantías y políticas de crédito limita el acceso a los pequeños productores cuando estos no disponen de garantías formales de

⁴⁰ El ingreso per cápita en el año 2010 se situó en US\$ 1.126.50, según cifras del Banco Central de Nicaragua [BCN, 2011].

⁴¹ Las instituciones de microfinanzas, excluyen los derechos de posesión y mejoras no inscritos en el registro público de la propiedad como garantía para acceder a un crédito formal.

crédito, y el tipo de tecnología implementada no facilita la inclusión financiera al resto de la población de escasos recursos. Sin embargo, cuando se trata por comunidad, las razones asociadas a esta falta de acceso varían moderadamente, es así que en la comunidad de Bocaycito N° 1, en el 22.2% de los casos, les fue negado algún tipo de crédito asociado principalmente a la falta de garantías formales, mientras en el Cuá, son las políticas de crédito las que restringen el acceso en el 4.8% de los casos que presentaron solicitudes formales de crédito.

Cuadro 20. Percepción respecto a familiar o vecino que no accedió a financiamiento

		Desconoce algún familiar o vecino	Conoce algún familiar o vecino	Total
Comunidad	Bocaycito N° 1	77.8%	22.2%	100.0%
	Divisiones El Cuá	84.6%	15.4%	100.0%
	El Golfo	83.3%	16.7%	100.0%
	Pavona arriba	100.0%		100.0%
	El Cuá	90.5%	9.5%	100.0%
Total		87.3%	12.7%	100.0%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo

Así mismo, el 87.3% de los prestatarios desconoce que algún miembro de la unidad familiar, amigo o vecino en la comarca donde reside le hayan negado el acceso a crédito en las instituciones financieras, en comparación con el 12.7% que reconoce a más de dos prestatarios que le restringieron el acceso a un tipo de financiamiento principalmente de IMFs no reguladas, asociadas a ASOMIF [Cuadro 20]. Esta falta de conocimiento es característico en comunidades con presencia de prestatarios sin acceso a crédito, lo que evidencia que prestatarios sin acceso a crédito mantienen vínculos cercanos con los clientes no aptos financieramente.

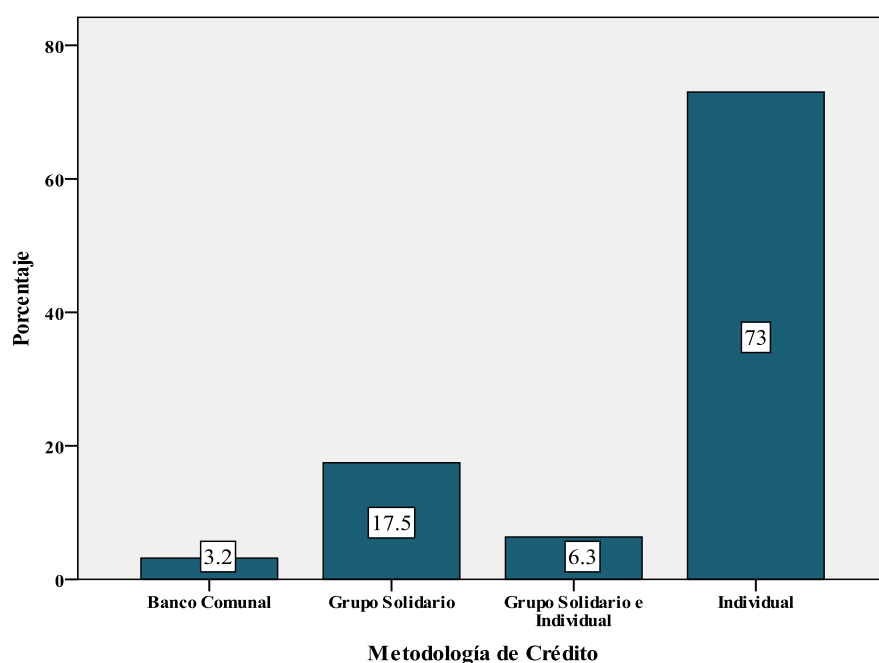
Cuadro 21. Metodología crediticia implementada por las instituciones de microfinanzas

Institución de microfinanzas	Frecuencia	Banco Comunal	Grupo Solidario	Individual
Cooperativa de Ahorro y Crédito Financiera	1			
Cooperativa de Servicios Múltiples	1			
Institución Financiera no Regulada	2			
Total	4	25.0%	75.0%	100.0%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo

La metodología crediticia de tipo individual se constituye como la tecnología más predominante para las IMFs entrevistadas, seguidos de la tecnología de grupos solidarios implementados por el 75.0% de éstas, principalmente por IMFs no reguladas y cooperativas de servicios múltiples asociadas a ASOMIF. La metodología de bancos comunales es desarrollada únicamente por una institución, como alternativa a las otras dos. Sin embargo, las instituciones estudiadas en el municipio del Cuá, Bocay son poco diversificadas en la implementación de tecnologías crediticia. Aunque desarrollan con mayor frecuencia la tecnologías de crédito de grupos solidarios e individual, diferenciando los segmentos a atender, el mayor dinamismo y relevancia se presenta en el crédito de tipo individual por los beneficios que les otorga [Cuadro 21].

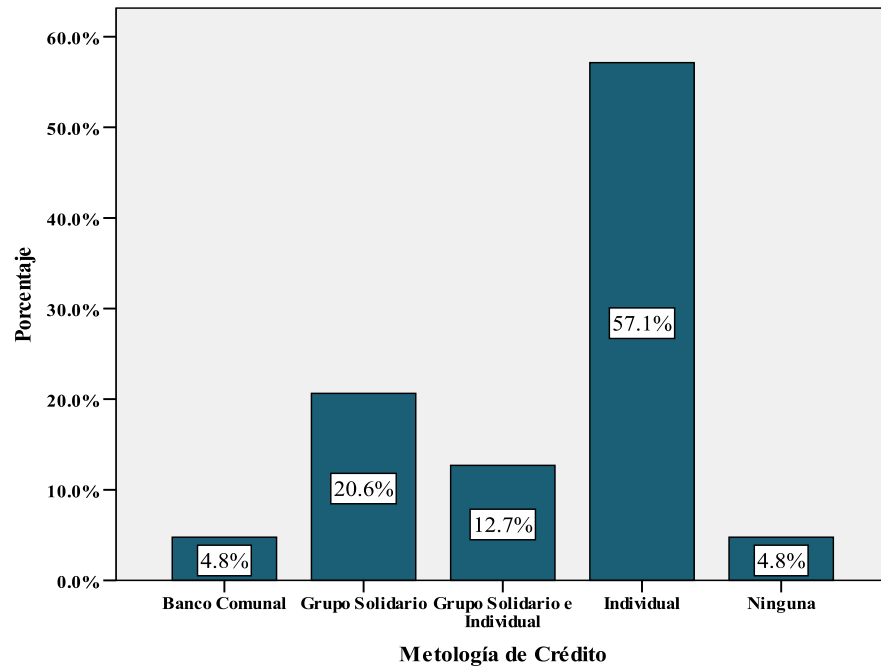
Gráfico 2. Metodología crediticia que han accedido los entrevistados



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

El predominio de la metodología de crédito individual se manifiesta en el 73.0% de los hogares entrevistados que han accedido a los productos de crédito, que se corresponde con la oferta crediticia de las IMFs. El 17.5% de los prestatarios confirman participar en grupos solidarios en más de dos ocasiones, y el 6.3% afirma manejar algún préstamo con tecnología de grupo solidario y de tipo individual. Únicamente el 3.2% se integro a los banco comunales ofertado por una cooperativa, reflejando claramente las tecnologías ofertadas por las IMFs [Gráfico 2].

Gráfico 3. Metodología crediticia vigente entre los prestatarios



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

La tecnología crediticia de tipo individual aunque tiene la mayor demanda para los prestatarios activos [57.1%], y se constituye como la más predominante y vigente, su participación se ha reducido sustancialmente respecto a las tecnologías financieras que han accedido⁴², por el tipo diseño institucional desarrollado actualmente. El préstamo de grupos solidarios ha incrementado su presencia entre los prestatarios actualmente, manifestandose en el 20.6% de estos, mientras que la combinación entre grupos solidarios e individual desarrollados simultáneamente se expresan para el 12.7% en su mayoría conformado por mujeres. La presencia del banco comunal aunque no es muy representativa, ha mostrado una variación positiva del 50.0% en el último año, evidenciando las virtudes de las finanzas solidarias rurales y la implementación por parte de cooperativas agropecuarias y de servicios múltiples en el municipio del Cuá [Gráfico 3].

En tanto, el crédito individual y grupos solidarios se constituyen como la tecnología más rentable en términos de crecimiento de cartera y sostenibilidad financiera con mejores indicadores de liquidez para el 50.0% de las entidades estudiadas. Los bancos comunales representan la

⁴² La reducción de la tecnología de tipo individual es del 21.8% entre los prestatarios activos de las instituciones.

metodología con mejores indicadores de rentabilidad y sostenibilidad unicamente para el 25.0% de las instituciones de finanzas rurales [Cuadro 22].

Cuadro 22. Metodología crediticia más rentables y sostenibles, según IMFs

Institución de Microfinanzas	Frecuencia	Tipo de metodología crediticia		
		Banco Comunal	Grupo Solidario	Individual
Cooperativa de Ahorro y Crédito Financiera	1			
Cooperativa de Servicios Múltiples	1			
Institución Financiera no Regulada	2			
Total	4	25.00%	50.00%	50.00%

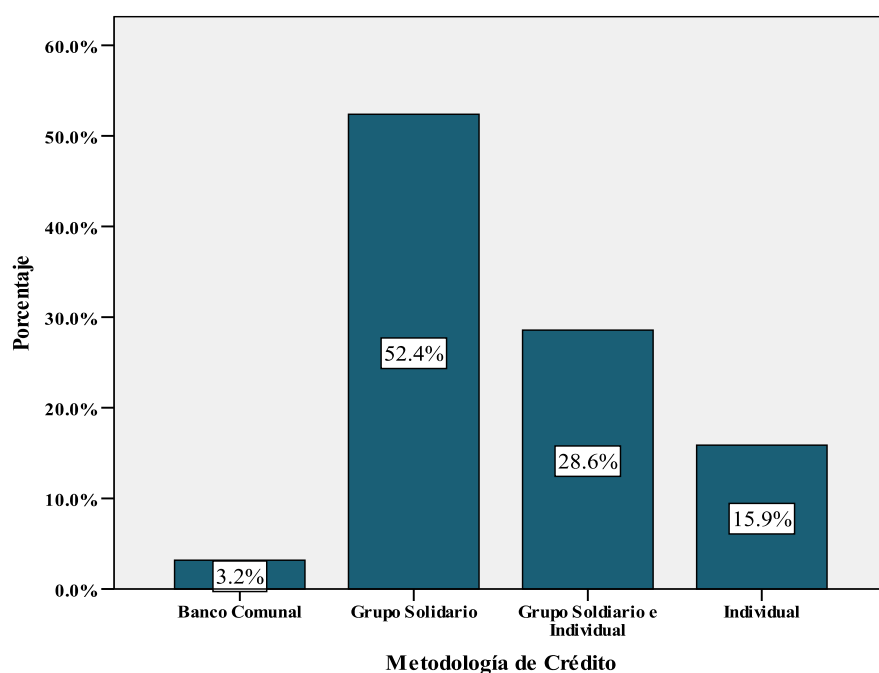
Fuente : Elaborado a partir de información de campo

Cuando se trata por tipo de institución observamos que las cooperativas de servicios múltiples avalan la metodología de bancos comunales a la vez que operan bajo las bases de las finanzas solidarias como son los vínculos sociales basados en principios de solidaridad y equidad de los asociados que manifiestan alternativas en el combate a la pobreza. Las instituciones financieras no reguladas y cooperativas financieras adoptan principalmente la de tipo individual a la vez que la tasa de rendimiento por préstamo otorgado es mayor y se ajusta a la capacidad económica y financiera del prestatario, como elementos que explican una mayor rentabilidad financiera principalmente de las entidades que proveen servicios de ahorro y crédito. Así mismo la tecnología de grupos solidarios es también rentable para algunas entidades asociadas a ASOMIF, relacionados por el tamaño de la cartera bruta de préstamos que representan, y la mayoría de estos prestatarios acceden por las modalidades de garantías solidarias, donde el peso porcentual de las actividades agrícolas en la estructura de la cartera de préstamos es de gran relevancia.

Por otro lado, el 52.4% de los prestatarios activos de las instituciones de microfinanciamiento reconocen a la metodología de grupos solidarios como la tecnología que mayores beneficios sociales y económicos les otorga en términos de ingresos y calidad de vida a la vez que les facilita el mayor acceso a créditos productivos, cuando no se tiene acceso a tierra y a garantías formales para respaldar el préstamo solicitado, y las políticas de crédito de las demás entidades no son muy flexibles, y no contribuyen a incorporar a segmentos muy pobres.

La tecnología de tipo individual beneficia al 15.9% de los casos estudiados, mientras se constata que el 28.6% consideran a la metodología individual y solidaria como la principal metodología que genera mejora las condiciones socioeconómicas [acceso a servicios básicos, educación, salud y vivienda] en la unidad familiar. Aunque los grupos solidarios solo se encuentran presentes en el 20.6% de los entrevistados, el hecho de que más de la mitad de las economías domésticas rurales revelen el efecto directo que suelen ejercer las finanzas solidarias en la calidad de vida, resulta muy relevante para nuestro análisis [Gráfico 4].

Gráfico 4. Metodología crediticia con mayores beneficios socioeconómicos por prestatarios



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

Por otro lado, el análisis de la estructura de la antigüedad de los prestatarios [Cuadro 23], refleja que el 63.5% de estos tienen una permanencia en los programas de financiamiento mayores al año pero menor a cuatro años; el 27.0% de los entrevistados es superior a los cuatro años y únicamente el 9.5% son clientes recientes para las instituciones de microfinanciamiento con un tiempo menor de un año de acceder a servicios financieros rurales, muy por debajo del promedio general [2.86 años]. Los prestatarios tienen una antigüedad promedio a 2.86 años, con una desviación estándar de 1.493 años, una antigüedad mínima de 1 años y una máxima de 5 años.

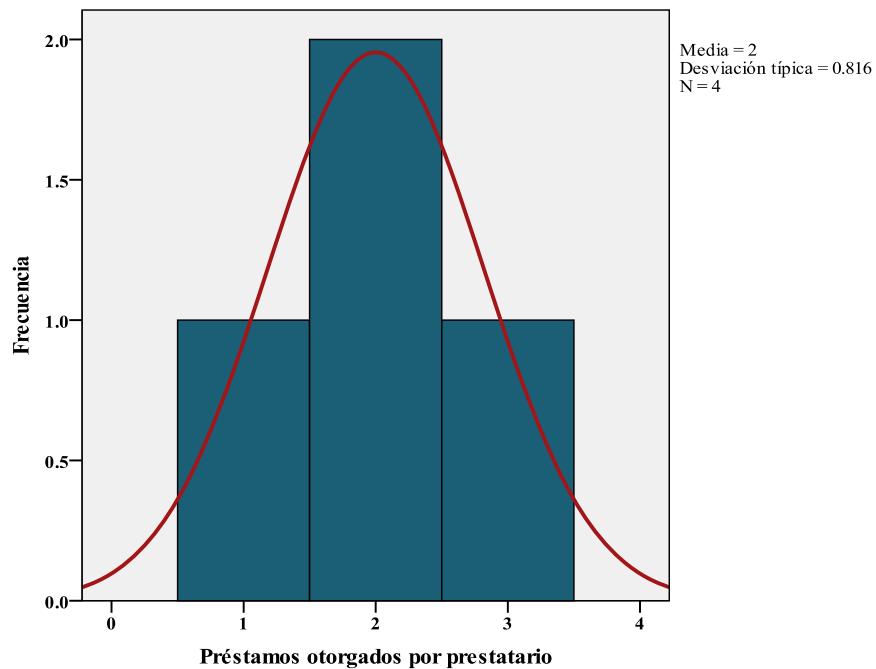
Cuadro 23. Estructura de la antigüedad de los prestatarios

		Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Menor a 1 año	6	9.5	9.5
	1-2 años	9	14.3	23.8
	2-3 años	12	19.0	42.8
	3-4 años	19	30.2	73.0
	Mayor a 4 años	17	27.0	100.0
	Total	63	100.0	

Fuente : Elaborado a partir de información de campo

En efecto, las instituciones de microfinanciamiento otorgan en promedio dos préstamos por prestatario, un máximo de tres préstamos y un mínimo de un préstamo [Gráfico 5]. El 75.0% de las entidades financieras ofrecen dos productos financieros, de acuerdo a las características económicas del solicitante y de las políticas normativas de la entidad que definen en gran medida el límite de crédito. Así mismo, las IMF's no reguladas otorgan un máximo de tres y un mínimo de dos préstamos por prestatarios, asociado al diseño institucional la capacidad económica y financiera del solicitante y el grado de endeudamiento. El resto de las IMF's lo refieren a las políticas de crédito como la capacidad del deudor de enfrentar las obligaciones.

Gráfico 5. Préstamos otorgados por prestatario, según instituciones de microfinanzas



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

Cuadro 24. Prueba t para una muestra: Préstamos otorgados y vigentes por prestatarios

	t	gl	Sig. [bilateral]	Correlación de Pearson	Diferencia de medias	Intervalo de confianza [95%]	
						Inferior	Superior
Préstamos otorgados	13.419	62	.000	0.687*	3.63492	3.0934	4.1764
Préstamos vigentes	13.262	62	.000	0.687*	1.60317	1.3615	1.8448

La correlación es significativa al nivel 0,01 [bilateral].

Fuente : Elaborado a partir de información de campo

La prueba t para la muestra respecto a los préstamos otorgados y vigentes [Cuadro 24] expresa, que la significación bilateral entre ambos valores es cero. La diferencia de media de los préstamos otorgados es de cuatro préstamos, con una desviación estandar de 2.15 préstamos, con un grado de asociación significativo a la antigüedad de cada entrevistado. En el caso de los préstamos vigentes los datos de campo reflejan un promedio de dos préstamos, con una desviación estandar de 0.959. Así mismo, el número de préstamos otorgados a los prestatarios y los vigentes tiene una correlación positiva moderada [0.687] al nivel de significación del 0.01 lo que demuestra que haber obtenidos préstamos anteriormente influye en el acceso para obtener más de dos préstamos simultáneos a la vez. En otras palabras, prestatarios con mayor tiempo en los programas de financiamiento tienen mayores posibilidades de acceder a más de una línea de crédito, pero su otorgamiento no depende exclusivamente del número de créditos, sino de factores asociados con la política crediticia y características económicas del propio solicitante.

Por otro lado, las características de los productos de crédito entre las IMF's [Cuadro 25], no presentando variaciones relevantes respecto al diseño de los productos financieros, en relación al destino, montos, plazos otorgados y amortización que se relacionan directamente a la actividad económica a financiar. La tasa de interés anual muestra un rango entre 18.0%-36.0% para las actividades agropecuarias, siendo menor en el crédito para vivienda y paquetes tecnológicos que varía entre 18.0%-21.0% anual. La comisión corresponde entre 0.0-3.5% por monto de crédito otorgado, sin diferencias cuando se trata de la actividad económica a financiar. Las modalidades de garantías aunque son homogéneas, varían en torno a los requisitos, generalmente adecuados a la naturaleza económica y financiera de cada prestatario. El ahorro obligatorio aparece como un factor en las entidades que proveen servicios de ahorro, equivalente al 10.0% del monto otorgado en el caso del crédito agropecuario, y relativamente menor para los otros sectores económicos.

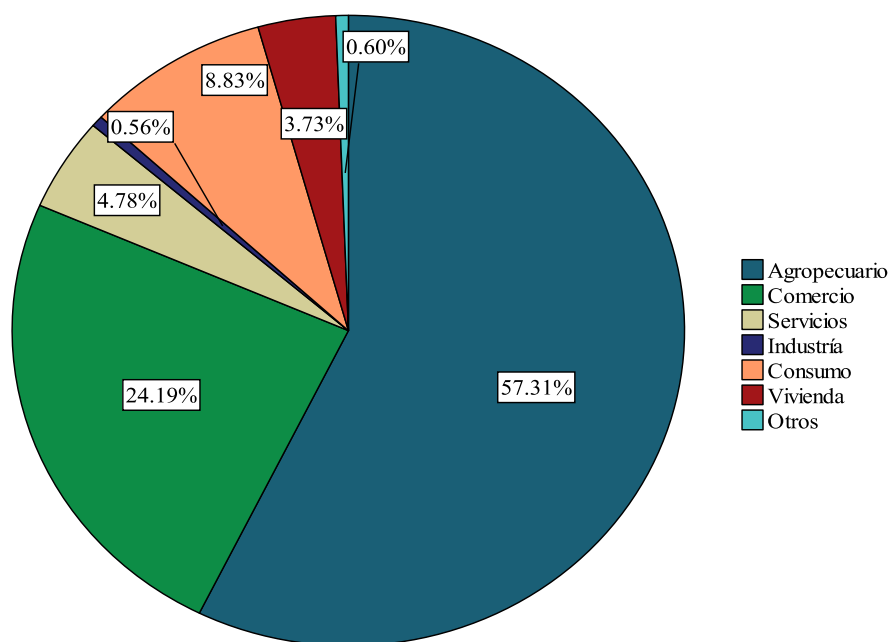
Cuadro 25. Características de los productos de crédito ofertados por las IMFs

Sector económico	Agrícola	Pecuario	Comercio	Personal	Vivienda	Otros
Destino crédito	Mantenimiento Café Renovación Café Granos básicos Arroz secano Musaceas Malanga Cacao	Compra-venta Engorde novillos Ganado repasto Ganado carne Compra activos Inversiones fijas	Microempresa Industria Transporte Automáticos	Consumo Automáticos	Compra vivienda Mejora vivienda	Tecnológicos Línea crédito
Monto máximo	C\$ 1,000.00	C\$ 4,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 5,000.00	C\$ 1,000.00
Monto mínimo	C\$ 800,000.00	C\$ 600,000.00	C\$ 200,000.00	C\$ 100,000.00	C\$ 400,000.00	C\$ 200,000.00
Plazo	12-48 meses	12-72 meses	12-24 meses	12-24 meses	12-24 meses	12-72 meses
Amortización	Mensual. Trimestral. Cuatrimestral. Semestral. Al vencimiento Anual [Interés mensual].	Trimestral. Cuatrimestral. Semestral. Al vencimiento Anual [Interés mensual].	Mensual. Trimestral. Cuatrimestral. Semestral.	Mensual.	Mensual. Trimestral. Cuatrimestral. Semestral.	Mensual. Trimestral. Cuatrimestral. Semestral. Al vencimiento
Tasa de interés	18.0% - 36.0%	18.0% - 36.0%	36.0%	36.0%	18.0% - 21.0%	18.0% - 21.0%
Comisión	0.0% - 3.5%	0.0% - 3.5%	0.0% - 3.5%	0.0% - 3.5%	0.0% - 3.5%	0.0% - 3.5%
Garantías	Prenda agraria Hipotecaria Fiduciaria Carta de venta	Prenda agraria Hipotecaria Fiduciaria Carta de venta	Prenda comercial Hipotecaria Fiduciaria	Prenda comercial Hipotecaria Fiduciaria	Hipotecaria Fiduciaria	Prenda agraria Hipotecaria Fiduciaria
Ahorro	10.0% monto	10.0% monto	< 10.0% monto	< 10.0% monto	< 10.0% monto	

Fuente : Elaborado a partir de información de campo

La estructura de la cartera de préstamo de la entidades de microfinanciamiento en el municipio del Cuá, Bocay durante el año 2010 [Gráfico 6], revela que el 57.31% fue destinado al sector agropecuario, para financiar actividades de agricultura, sivilcultura y ganadería principalmente por parte de las IMFs no reguladas y las cooperativas de servicios Múltiples entrevistadas. Así mismo, el crédito comercial constituyo el 24.19% del total de la cartera bruta de préstamos, siendo de mayor relevancia para las cooperativa financiera e instituciones financieras no reguladas en menor proporción. Aunque, el crédito personal destinado a consumo representó el 8.83%, su proporción es mayor cuando se trata de cooperativas de ahorro y crédito, por encima del 8.51% que expreso las actividades de servicio e industria desarrolladas por entidades que ofrecen préstamos menores a corto palzo, en segmentos de menores ingresos.

Gráfico 6. Estructura de la cartera de préstamos por sector económico, según IMFs

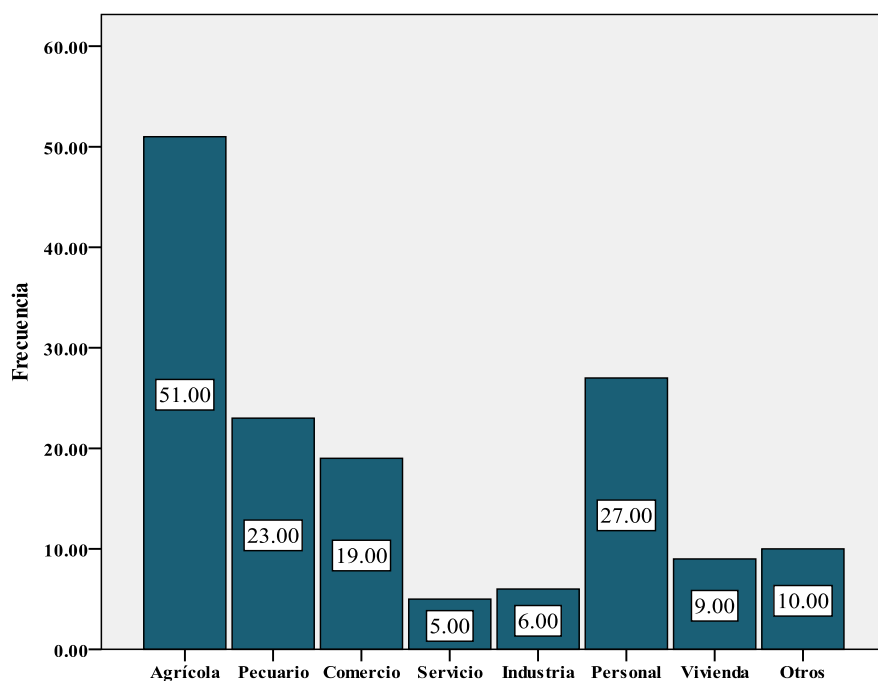


Fuente: Elaborado a partir de información de campo

En efecto, el 80.95% de los entrevistados han accedido a créditos agrícolas por parte de las instituciones de finanzas del municipio del Cuá, Bocay principalmente para el financiamiento de los rubros de café convencional y granos básicos [maíz y frjol], seguidos del crédito de consumo [gastos personales] para el 42.86% de los prestatarios, en su mayoría trabajadores del sector público y de proyectos de desarrollo socioeconómicos. Aunque el 36.51% de los clientes que

solicitaron préstamos lo destinaron al desarrollo de las actividades pecuarias [ganado de leche y carne] destacándose en comunidades con mayor presencia del sistema de ganadería extensiva, solamente el 15.90% obtuvo al menos una línea de crédito para mejoramiento del hato ganadero. El financiamiento del comercio se ubico en el cuarto nivel de relevancia para los productores, con un 30.16%, por encima del crédito para servicios de transporte y de carga en épocas productivas e inversión de capital de trabajo, compra de activos fijos, entre otros [Gráfico 7].

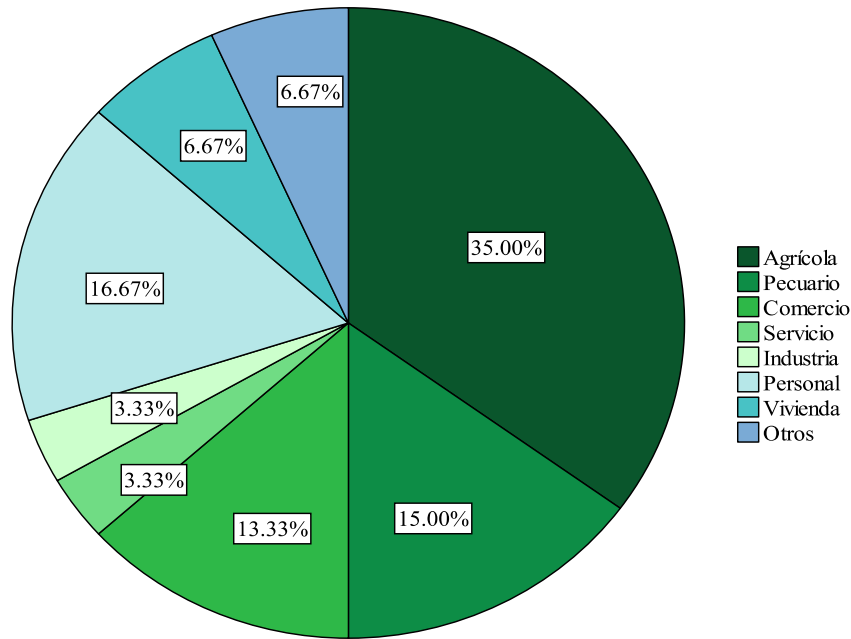
Gráfico 7. Crédito por sector económico que han accedido los entrevistados



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

Si bien la estructura del crédito por sector económico revela diferencias marcadas respecto a la distribución de la cartera de préstamos de las IMFs, la muestra del estudio presenta resultados parciales que suelen variar respecto a los datos reales de los suministrados por la instituciones. El 50.00% de los prestatarios obtuvieron un crédito agropecuario, cifra comparativa al 57.31% de la cartera general de préstamos de las IMFs del municipio del Cuá, siendo en su mayor para la producción agrícola. En el 13.33% de los casos fue destinado en actividades comerciales. En tanto, el crédito de consumo representó el 16.67% en la estructura del crédito respecto al total de los prestatarios, por encima del 8.83% que fueron destinados por las instituciones de financiamiento a finales del 2010 [Gráfico 8].

Gráfico 8. Estructura del crédito por sector económico, según prestatarios



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

Del total de entrevistados que se involucraron en programas de financiamiento, el 88.9% accedió por el tipo de producto crediticio solicitado y por el propósito de la inversión, cifra por debajo del 95.2% de los entrevistados que obtuvieron algún tipo de crédito formal en las diferentes instituciones de financiamiento, por razones generales. Así mismo, el 11.1% no pudo obtener algún tipo de crédito según la actividad económica desempeñada por la unidad familiar principalmente en las comunidades de Bocaycito N° 1 y Divisiones El Cuá, por encima del 4.8% que no tiene acceso a crédito por incumplimiento de las políticas de crédito, revelando un incremento superior al 100.0%. En otras palabras, prestatarios que originalmente tenían acceso a programas de crédito en general, cuando se trata por tipo de producto de crédito solicitado y propósito de la inversión, la proporción es aún mayor [Cuadro 18]. Esta falta de acceso a financiamiento formal por tipo de producto crediticio está determinada por el cumplimiento normativo de la política de crédito [6.3%], y el diseño de los productos crediticios [3.2%]. En consecuencia, tanto la falta de acceso como la exclusión financiera influyeron para que el 71.4% de los prestatarios que le fue negado el crédito que originalmente solicitó, accediera a otra línea de crédito recomendada por la institución microfinanciera [Cuadro 26].

Cuadro 26. Acceso a crédito por tipo de producto crédito, según entrevistados

Comunidad	Con Acceso	Sin Acceso			Total	Acceso a otra línea de crédito*		Total
		Política de crédito	Diseño de producto de crédito	NS/NR		Si	No	
Bocaycito N° 1	77.8%	22.2%			100.0%	100.0%		100.0%
Divisiones El Cuá	84.6%	15.4%			100.0%	100.0%		100.0%
El Golfo	91.7%			8.3%	100.0%		100.0%	100.0%
Pavona arriba	87.5%		12.5%		100.0%		100.0%	100.0%
El Cuá	95.2%		4.8%		100.0%	100%		100.0%
Total	88.9%	6.3%	3.2%	1.6%	100.0%	71.4%	28.6%	100.0%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

* Prestatarios[as] sin acceso a crédito, que tuvieron que acceder a otra línea de crédito a la solicitada.

El 49.2% de los entrevistados reveló haber accedido a algún tipo de crédito agropecuario en sus diversas modalidades por parte de las instituciones financieras, en contraste con el 46.0% que afirmó haber desarrollado una línea de crédito vinculada a las actividades comerciales y de consumo principalmente [Cuadro 27]. De la totalidad de rubros que fueron financiados en las actividades de agricultura y ganadería por parte de las IMFs, el café convencional fue el rubro de producción de mayor relevancia en el 51.6% de los casos estudiados, seguidos del ganado vacuno de leche en un 22.6% respectivamente. Los granos básicos y otros [sorgo] representaron el 16.1% del total de crédito agropecuario financiado por las instituciones de finanzas rurales.

Cuadro 27. Estructura del crédito agropecuario por rubro financiado, según prestatarios

Rubros Financiados		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Arroz Secano	2	3.2	6.5	6.5
	Café convencional	16	25.4	51.6	58.1
	Ganado Vacuno de Leche	7	11.1	22.6	80.6
	Granos Básicos y otros	5	7.9	16.1	96.8
	Musáceas	1	1.6	3.2	100.0
	Crédito Agropecuario	31	49.2	100.0	
	Crédito No Agropecuario	29	46.0	100.0	
Perdidos	Sistema	3	4.8		
Total		63	100.0		

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

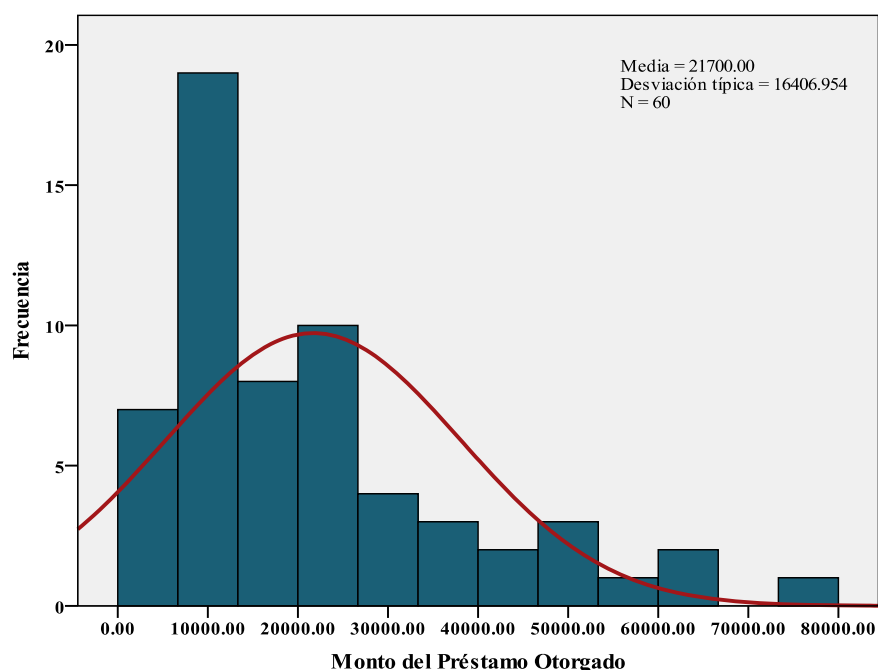
Cuadro 28. Destino del crédito por sector económico, según prestatarios

Destino del crédito	Sector económico								Total
	Agrícola	Pecuario	Comercio	Servicio	Industria	Personal	Vivienda	Otros	
Activos fijos		22.2%	50.0%				25.0%		11.7%
Capital de trabajo			37.5%						5.0%
Contratación de mano de obra	47.6%	22.2%						50.0%	23.3%
Cosecha [Primera y postrera]	19.0%	11.1%				10.0%			10.0%
Gastos personales						70.0%			11.7%
Insumos agrícolas	14.3%								5.0%
Inversiones fijas		22.2%	12.5%				75.0%		10.0%
Labores agrícolas	9.5%							25.0%	5.0%
Materia prima y otros					100.0%				3.3%
Pago de préstamo		22.2%				20.0%			6.7%
Siembra [Primera y Postrera]	9.5%							25.0%	5.0%
Transporte y otros				100.0%					3.3%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

El 23.3% del crédito fue destinado a la contratación de mano de obra en el tiempo de cosecha en la producción de café principalmente, seguidas del 15.0% que fueron destinados a la siembra y cosecha de primera y postrera de granos básicos [maíz y frijol]. Así mismo, el 11.7% lo uso para compra de activos fijos asociadas a negocios comerciales y gastos de consumo familiar. En cambio, el 11.6% que pertenecen a la pequeña empresa lo invirtió en capital de trabajo, materia prima y otros [gastos de transporte]. En tanto, el uso del crédito agrícola fue principalmente para contratar mano de obra en épocas de producción de café [47.6%], cosecha de primera y postrera [9.0%] e insumos agrícolas [14.3%]. En el caso del préstamo pecuario, los prestatarios invirtieron los recursos en activos fijos, contratación de mano de obra, inversiones fijas [compra de terrenos] y para pago de obligaciones financieras contraídas anteriormente [Cuadro 28].

Gráfico 9. Monto del préstamo otorgado por prestatario



Fuente: Elaborado a partir de información de campo.

Los montos de los préstamos otorgados por prestatarios muestran una distribución normal asimétrica con mayor peso hacia la izquierda [Gráfico 9], con diferencias significativas respecto al tipo de crédito financiado. El 63.3% de los entrevistados se ubica por encima de la media de préstamos otorgados por prestatarios equivalente a C\$ 21,700.00, con una desviación típica de C\$ 16,406.95, un monto mínimo de C\$ 4,000.00 y un máximo de C\$ 75,000.00.

Cuadro 29. Plazo de crédito por sector económico, según prestatarios

Plazo de Crédito	Sector económico								Total
	Agrícola	Pecuario	Comercio	Servicio	Industria	Personal	Vivienda	Otros	
Menor de 6 meses		33.3%				10.0%			6.7%
6-12 meses	19.0%	33.3%	12.5%	50.0%		20.0%			18.3%
12-18 meses	38.1%	11.1%	37.5%	50.0%	100.0%	20.0%	50.0%	25.0%	33.3%
18-24 meses	33.3%	11.1%					50.0%	50.0%	20.0%
24-30 meses	4.8%		12.5%						3.3%
30-36 meses						10.0%			1.7%
36-42 meses	4.8%	11.1%	12.5%			30.0%		25.0%	11.7%
42-48 meses			12.5%			10.0%			3.3%
Mayor a 48 meses			12.5%						1.7%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo

El plazo promedio del préstamo otorgado por prestatario es de 21.27 meses, con una desviación estándar de 10.866 meses, un plazo mínimo de 6 meses y un máximo de 54 meses. El 58.3% de los entrevistados mantiene plazos superiores a los 12 meses pero menores a los 36 meses, el 18.3% con plazos cortos entre los 6-12 meses, mientras que el 16.7% sus plazos son generalmente superiores a los tres años. Sin embargo, cuando se trata de por tipo de producto crediticio la situación varía considerablemente, solamente el 4.2% de los prestatarios que obtuvieron crédito agrícola tienen plazos mayores a los tres años, a la vez que el 76.2% de los entrevistados tienen plazos por encima del año pero relativamente menor a los dos años. En el caso del crédito para ganado, el 66.6% de estos mantiene plazos cortos, no correspondiéndose con el nivel de rentabilidad generada y con el diseño de productos definidos por las entidades de microfinanzas. Aunque, el crédito de servicios e industria mantiene una estructura adecuada entre los plazos menores a los 18 meses, la mitad de los créditos otorgados en comercio y consumo se sitúan por encima del año y medio [Cuadro 29].

Cuadro 30. Satisfacción de los prestatarios respecto al monto y plazo de crédito

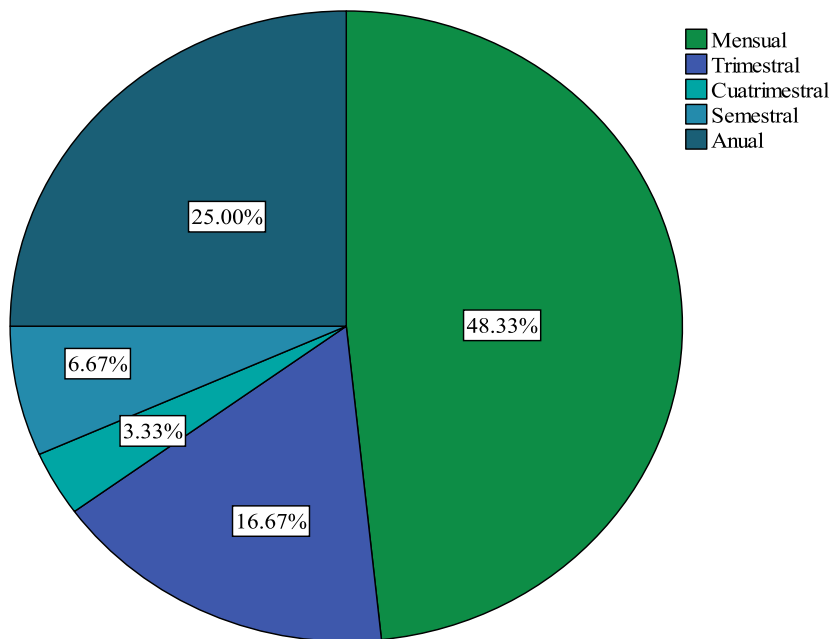
Comunidad	Satisfecho	No satisfecho				Total
		Razones de insatisfacción				
		Destino del crédito	Política crediticia de la IMFs	Tipo de producto crediticio	NS/NR	
Bocaycito N° 1	28.6%		14.28%	42.84%	14.28%	100.0%
Divisiones El Cuá	84.6%		15.4%			100.0%
El Golfo	83.3%	8.3%	8.4%			100.0%
Pavona arriba	75.0%	12.5%		12.5%		100.0%
El Cuá	80.0%	20.0%				100.0%
Total	75.0%	10.0%	6.7%	6.7%	1.6%	100.0%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

El 75.0% de los entrevistados se encuentran satisfechos con el plazo del crédito y el monto solicitado por la institución de microfinanzas en la mayoría de las comunidades estudiadas, con excepción en la comunidad de Bocaycito N° 1, donde la proporción fue relativamente menor. Por otro lado, el 25.0% estuvo inconforme con la reducción del plazo y monto de su crédito que no se correspondía con la actividad productiva a financiar, siendo mucho mayor en la comunidad de Bocaycito N° 1 [71.4%] donde la proporción se situó por encima del 25.00% que revelaron el

resto de territorios analizados. Del total de entrevistados insastifechos, el 40.0% de estos lo asocio directamente al destino del préstamo, seguidos de la políticas internas de crédito [26.7%] y el tipo de producto crediticio [26.7%]. Sin embargo, cuando se refiere a las razones de insastifacción de los prestatarios por comunidad de origen, la proporción es mayor en la comunidad El Cuá donde la mayoría lo relacionan al destino del crédito, por encima del resto de las comunidades. En el caso de la comunidad Divisiones El Cuá, la totalidad de los prestatarios no sastifechos lo asignan a la política interna de crédito, proporción por encima del 14.28% que reflejan en Bocaycito N° 1. Así mismo, encontramos que el 60.0% de los entrevistados en Bocaycito N° 1 lo asocian al tipo de producto crediticio, y unicamente el 20.0% desconoce las causas tanto en la reducción del plazo y monto de préstamo solicitado [Cuadro 30].

Gráfico 10. Estructura del crédito por frecuencia de pago, según prestatarios

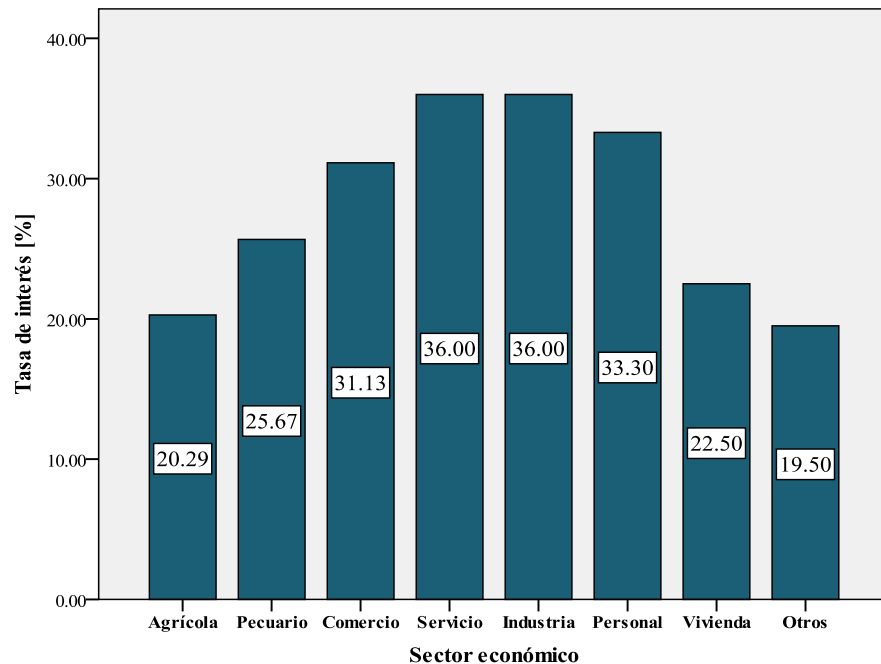


Fuente: Elaborado a partir de información de campo.

En la estructura del crédito por frecuencia de pago [Gráfico 10], la modalidad de pago mensual predomina en el 48.33% de los casos en la zona de estudio, particularmente en actividades de comercio, servicios, industria, créditos de consumo, y en menor proporción agrícola, reflejando una correspondencia entre tipo de productos crediticios y plazos otorgados, en comparación con el 25.00% que manifesto pagos anuales principalmente asociados al crédito agrícola. El restante,

se distribuye en cuotas trimestrales [16.67%], cuatrimestrales [3.33%] y semestrales [6.67%] característicos del crédito para ganado vacuno de leche y paquetes de transferencia e implementación de tecnología agropecuaria y silvopastoril.

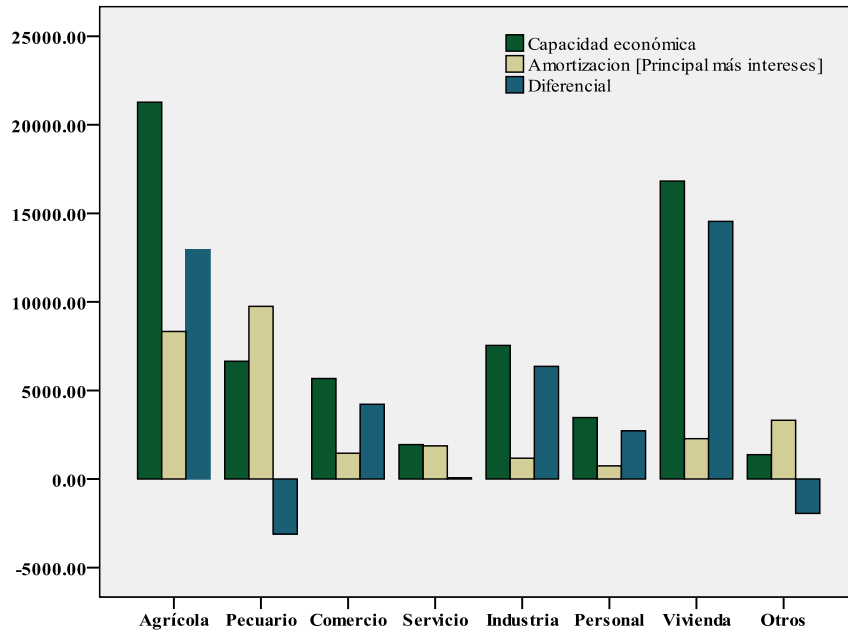
Gráfico 11. Tasa de interés anual cobrada por sector económico, según prestatarios



Fuente: Elaborado a partir de información de campo.

La tasa de interés anual promedio cobrada por las instituciones de microfinanzas por el préstamo otorgado a los prestatarios es equivalente al 25.85%, incluyendo el mantenimiento de valor, monto inferior a las tasa de las microfinancieras y financieras [36%]. La diferencia entre las tasas activas respecto al tipo de crédito otorgado varían considerablemente, el crédito agropecuario presenta una tasa del 25.32% anual, mucho mayor al 19.50% de los paquetes tecnológicos o línea de créditos adicionales. Las actividades de servicios e industria muestran una tasa del 3.0% mensual, un poco similar al comercial y de consumo, esto es así, dado que los montos otorgados para comercio son particularmente mayores. Únicamente el financiamiento para vivienda muestra una tasa promedio anual [22.50%] superior a la agrícola y de paquetes tecnológicos, asociados al monto que tienden a ser mayores por el tipo de inversión [Gráfico 11].

Gráfico 12. Amortización del préstamo y capacidad económica de los prestatarios



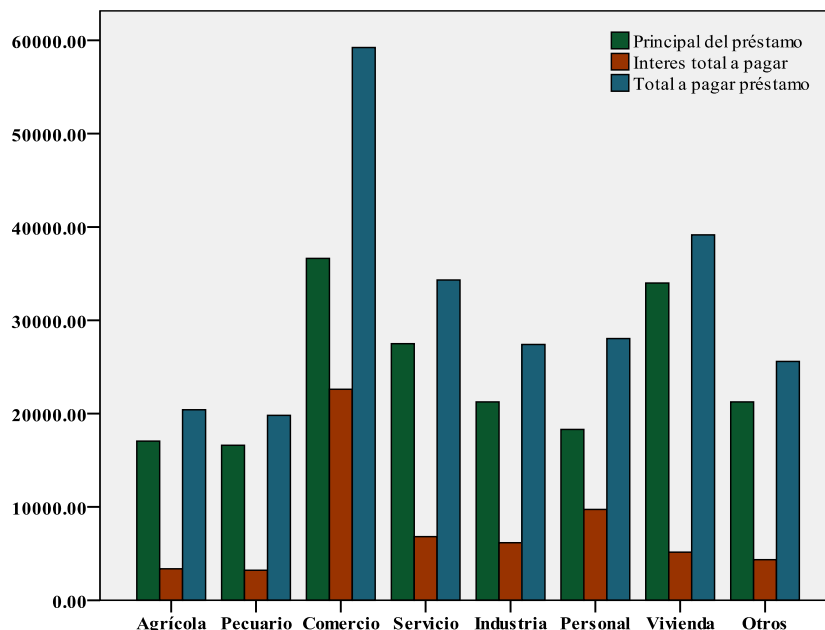
Fuente: Elaborado a partir de información de campo.

La información de campo demostró que en el 69.84% de los casos analizados, la cuota de pago del préstamo es accesible a la capacidad económica de la unidad familiar, mientras tanto para el 30.16% influye negativamente, por el plazo otorgado, la estacionalidad de sus actividades agrícolas y el retorno de sus ingresos rurales. La amortización del préstamo y la capacidad económica de cada prestatario es relativamente mayor en el crédito agrícola por la tasa de interés y el nivel de rentabilidad de las actividades con algunas excepciones [Gráfico 12].

El diferencial promedio entre la capacidad de pago y la amortización del préstamo resulto ser negativo en el caso del crédito pecuario y otros [paquetes tecnológicos], determinado en gran medida por el diseño de producto de crédito, en donde el monto otorgado y plazo del mismo son factores que influyen en el grado de disponibilidad financiera cuando los ingresos de la actividad ganadera tienden a ser variables y estacionales, que dependen de la variabilidad de los precios, y por lo tanto la capacidad económica probablemente es menor a la amortización del préstamo. En el financiamiento del crédito agrícola se observa que existe un diferencial positivo [C\$ 12,943.96], es decir la capacidad económica es mucho mayor que el pago del préstamo, explicado por los ingresos netos en granos básicos y café como principales rubros de producción.

En el resto de los créditos se observa una correspondencia entre la amortización y la capacidad para afrontar determinadas obligaciones financieras, mucho menor que el diferencial del crédito agrícola y de vivienda determinado por el monto promedio otorgado y las modalidades de pago.

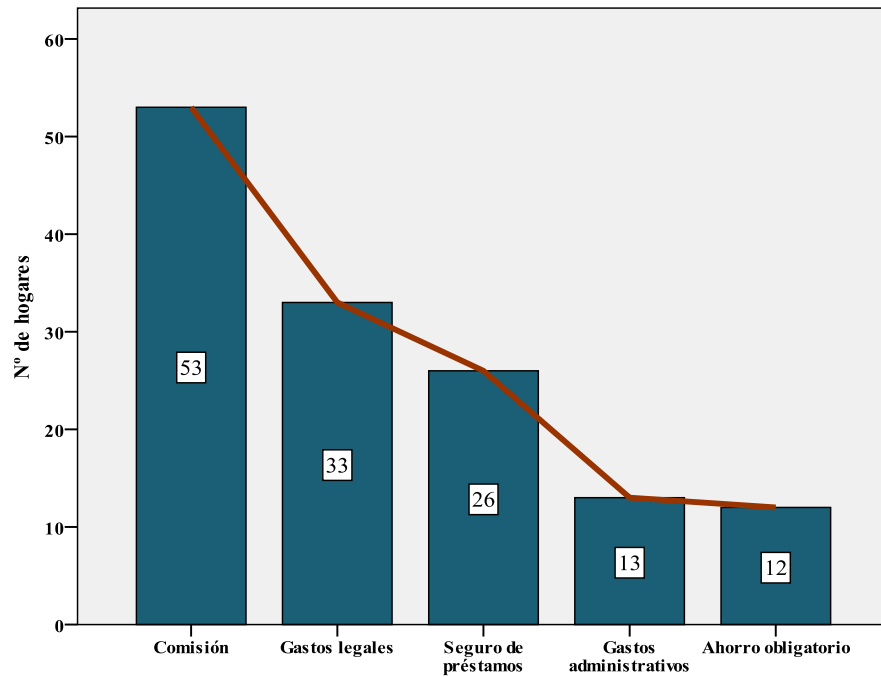
Gráfico 13. Monto promedio [Principal e Interés] a pagar, según prestatarios



Fuente: Elaborado a partir de información de campo.

El monto promedio a pagar por los prestatarios en concepto de principal e interés devengados por el crédito otorgado [Gráfico 13], expone que en el caso del crédito agropecuario el pago en concepto de intereses devengados es relativamente aceptable respecto al monto otorgado en términos de la tasa de interés, por debajo del resto de los productos crediticios. No obstante, se observa que en el crédito comercial el pago total de intereses [C\$ 22,600.15], representa el 61.7% respecto al monto promedio otorgado [C\$ 36,625.00], proporción superior al resto de los préstamos determinado en gran manera por la tasa de interés cobrada y el plazo otorgado. Por otro lado, mientras en el crédito de vivienda se registra un monto promedio en pago interés [C\$ 5,156.85], equivalente al 15.17% del monto de préstamo otorgado, en el crédito de consumo, industrial y de servicios esta proporción es muy superior, aunque con un monto promedio por debajo del de vivienda, asociado a las diferenciales entre las tasa de interés cobradas en el caso de vivienda y el resto de los créditos, exceptuando el crédito agropecuario.

Gráfico 14. Tipo de deducción de los préstamos otorgados, según prestatarios



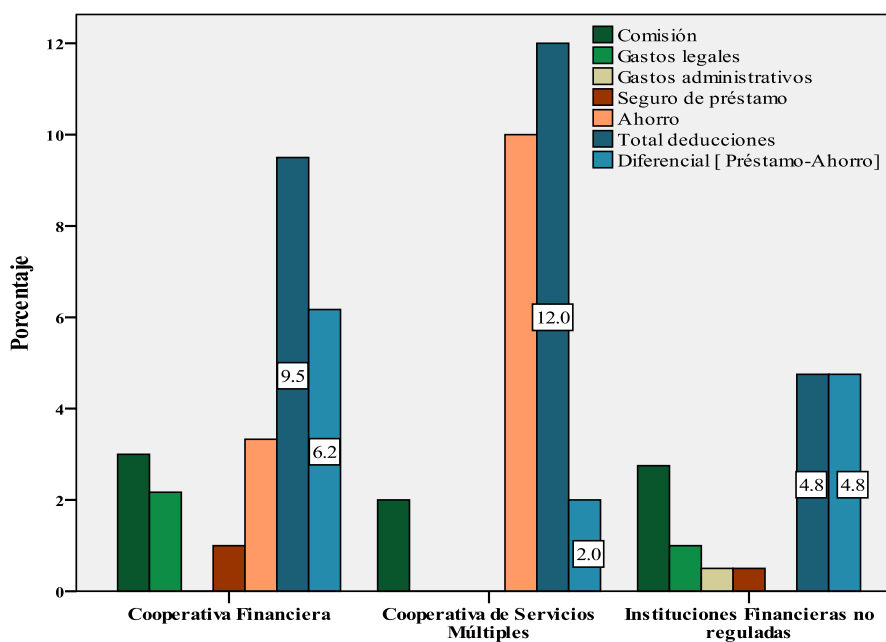
Fuente: Elaborado a partir de información de campo.

En tanto, el 55.0% de los entrevistados manifiestan conocer las deducciones del préstamo otorgado por la institución de finanzas en el municipio del Cuá, en contraste con el 45.0% que desconoce los cargos realizados al momento de otorgarle el crédito. Predominan los gastos de comisión como el más relevante en el 88.3% de los casos estudiados, seguidos de los gastos legales de constitución del crédito [contratos de créditos e inscripciones de hipotecas] para el 55.0% de los prestatarios. El seguro de préstamo se manifiesta en el 43.3% de los casos, siendo representativo para aquellos prestatarios que solicitaron préstamos en instituciones con oferta de este servicio financiero. De modo simialar, el 20.0% tuvo que aperturar una cuenta de depósito a la vista al momento del desembolso del préstamo, acreditándole un monto equivalente al 10.0% del préstamo o el mínimo establecido por la institución [Gráfico 14].

Paralelamente a los tipos de deducciones en los préstamos, el costo de tales deducciones por tipo de institución entrevistada, revela amplias diferencias entre las que ofertan servicios de ahorro y créditos, y las restantes que solo financian las actividades económicas. La comisión de cada préstamo mantiene un equivalente entre el 2.0%-3.0% respecto al monto otorgado, siendo mayor en la cooperativa financiera, y menor en la cooperativa de servicios múltiples, asociados al costo

de los fondos y la tasa pasiva de los ahorros. Mientras tanto, los gastos legales en concepto de contratos de créditos, registro de hipotecas varían entre 1.0%-2.2% respecto al monto, siendo más alta en la cooperativa financiera. En consecuencia, aunque las deducciones totales de los préstamos varían entre 4.8%-12.0% entre las IMFs, el diferencial es menor para las cooperativas de servicios múltiples, donde el mayor peso porcentual corresponde a la capitalización del ahorro del prestatario, no tanto así para el resto de las instituciones [Gráfico 15].

Gráfico 15. Costo promedio de la deducción de préstamos, según institución de finanzas

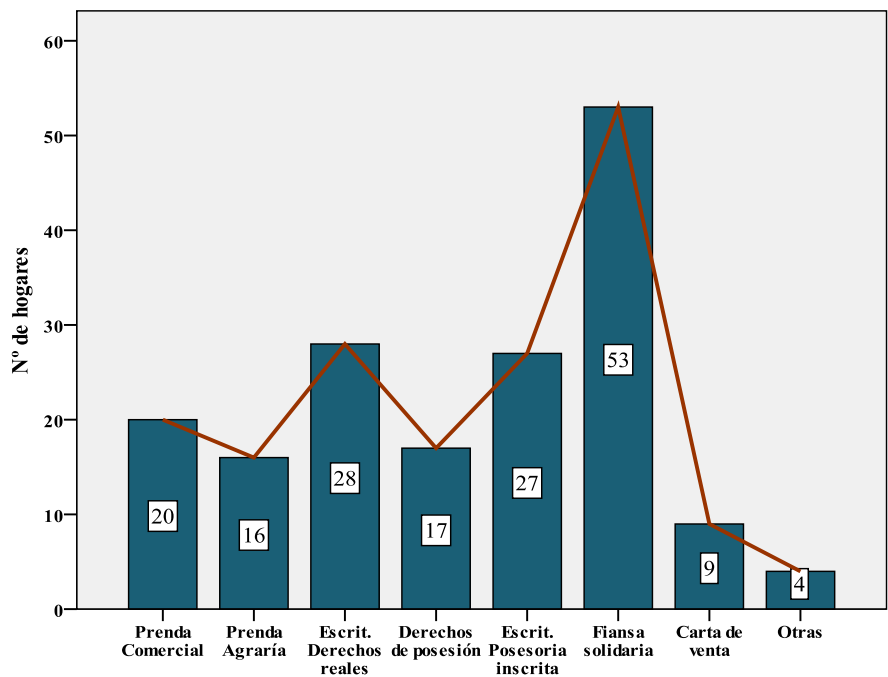


Fuente: Elaborado a partir de información de campo.

Por otro lado, del total de los entrevistados que accedieron a crédito formal de parte de las instituciones de financiamiento en el municipio del Cuá, el 96.7% de estos le exigieron algún tipo de garantía, siendo la más predominante la fianza solidaria en el 88.3% de los casos, seguida de la escritura en derechos reales [46.7%], y los derechos posesorios inscritos provisionalmente [45.0%]. La prenda comercial es particularmente característico en el crédito personal y comercial en el 33.3% de los casos, mientras los derechos posesorios no inscritos representa el 28.3% dentro de la estructura general, predominantes en la metodología de grupos solidarios. Así mismo, el 26.7% de los prestatarios accedieron a préstamo otorgando en prenda la producción del ciclo agrícola, y el 15.0% lo hizo por medio de cartas de ventas de ganado vacuno mayor a los tres

años, entre estos novillos y ganado de leche cubiertas. Unicamente el 6.67% de los prestatarios, respaldo el crédito por medio de una cuenta de depósito a la vista y certificado a plazo fijo en cooperativas de ahorro y crédito [Gráfico 16].

Gráfico 16. Garantías otorgados por los prestatarios para acceder al préstamo solicitado

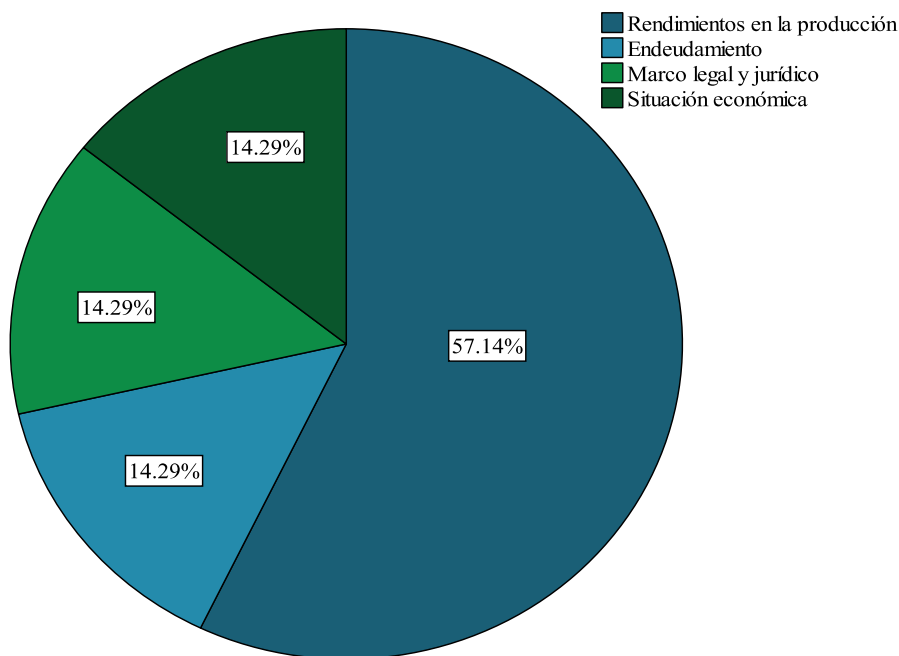


Fuente: Elaborado a partir de información de campo.

No obstante, según los registros de las visitas de los oficiales de créditos, el incumplimiento de las obligaciones financieras por parte de los prestatarios, estuvo asociado a los bajos rendimientos de la producción en el último ciclo agrícola para el 57.14% de las instituciones entrevistadas. El restante muestra una distribución similar del 14.29% explicada por el nivel de endeudamiento de los prestatarios con más de una financiera, las debilidades del marco legal⁴³ y regulatorio adecuado a las necesidades productivas y económicas de los prestatarios, y la situación o crisis económica en general que han experimentado la mayoría de las familias rurales por la baja de los precios del ganado vacuno y productos agrícola [maíz y el frijol], que conjugados con el costo acelerado de la canasta básica rural han influido en el incumplimiento de las obligaciones financieras con las entidades financieras [Gráfico 17].

⁴³ La aprobación de la Ley N° 716 “Ley especial para el establecimiento de condiciones básicas para la renegociación de adeudos entre las instituciones microfinancieras y deudores en mora”, publicada el 13 de abril de 2010, es muestra de las debilidades que presenta el marco legal y regulatorio de la industria de las microfinanzas.

Gráfico 17. Causas del incumplimiento de las obligaciones financieras, según IMFs

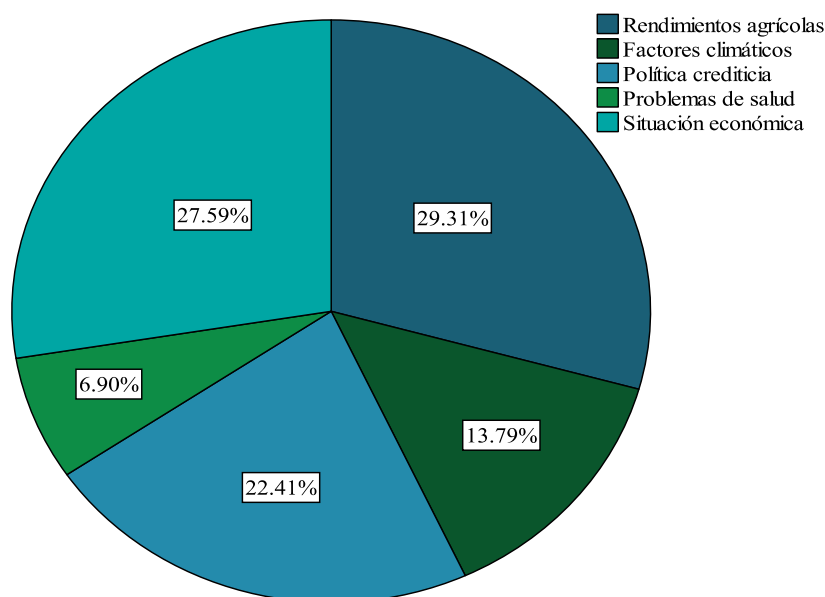


Fuente: Elaborado a partir de información de campo.

Consecuentemente, la información de los prestatarios demostró que en el 35.00% de los casos que accedieron a programas de financiamiento durante el último año entraron en mora⁴⁴ respecto del total de los entrevistados, en comparación con el 65.00% que mantuvo un record de crédito adecuado a los estándares de las instituciones. Las causas del incumplimiento de las obligaciones financieras por parte de los prestatarios se relacionaron con el bajo rendimiento agrícola en el 29.31% de los casos, principalmente de café convencional; muy asociado con los prestatarios que tuvieron afectaciones climatológicas [13.79%]. El 27.59% de los entrevistados considero a la situación económica [una proporción muy significativa de estos [66.67%] se asocio al movimiento de productores del norte], como el principal factor que influye en el incumplimiento de los pagos del préstamo, Mientras tanto, para el 22.41% estuvo determinada por la política de crédito de las instituciones en términos de montos y plazo inadecuadas a las características productivas y económicas de la población rural. Solamente el 6.90% afirmo haber presentado problemas en el pago del préstamo con complicaciones de su estado de salud.

⁴⁴ Se incluyen aquellos prestatarios [as] que entraron en mora mayor a los 30 días de vencido el crédito.

Gráfico 18. Causas del incumplimiento de las obligaciones financieras, según prestatarios



Fuente: Elaborado a partir de información de campo.

Por otro lado, las características de los productos de ahorro entre las instituciones de microfinanzas que captan depósitos del público [Cuadro 31], presentan rasgos similares en el diseño de los productos financieros, pero con algunas variantes en el precio de las cuentas y montos de apertura. En términos generales, los requisitos de apertura de ahorro son muy flexibles entre ambas instituciones. Sin embargo, cuando se trata del tipo de cuenta, las CACs mantienen los montos de apertura mucho más bajo que la cooperativa de servicios múltiples tanto en las aportaciones y depósitos a la vista. Esto se debe en gran medida a los costos de los servicios agropecuarios que ofrece, aunque mantiene similitudes en el resto de productos ofertados. La tasa de interés de las aportaciones de los socios no muestran variaciones entre ambas instituciones, aunque la cooperativa de servicios múltiples paga a sus asociados una tasa superior a la financiera en el depósito a la vista en córdobas como en dólares. No ocurre lo mismo en la tasa del certificado a plazo que es relativamente mayor en la cooperativa de ahorro y crédito. Mientras tanto, en el caso del seguro de ahorro se constata la presencia en una institución, con un costo promedio anual entre US\$ 6.00-US\$ 12.00, con una cobertura máxima establecida a los US\$ 1,500.00. La falta de seguro de ahorro suele constituirse como limitante a superar por las entidades que movilizan ahorros públicos entre los prestatarios [Cuadro 31].

Cuadro 31. Características de los productos de ahorro ofertados, según IMFs

Tipología de los productos de ahorro	Institución de Microfinanzas									
	Cooperativa Financiera					Cooperativa de Servicios Múltiples				
	Aportación	Depósito a la vista	Certificado a plazo fijo	Navideñas	Infanto juvenil	Aportación	Depósito a la vista	Certificado a plazo fijo	Navideñas	Escolares
Monto apertura	C\$ 150.0	C\$ 500.0	C\$ 2,000.00	C\$ 50.0	C\$ 100.0	C\$ 500.0	C\$ 1,000.0	C\$ 2,000.00	C\$ 50.0	C\$ 50.0
Monto máximo				C\$ 2,000.0					C\$ 2,000.0	
Tasa de interés[C\$]	5.0%	7.5%	9.0%		7.5%	5.0%	10.0%	8.0%		S/I
Tasa de interés [US\$]		2.75%	4.0%		2.75%		5.0%	S/I		S/I
Costo de seguro	Entre US\$ 6.00-US\$ 12.00					No tiene actualmente				
Cobertura	Protección de Ahorro [3 veces el saldo hasta US\$ 1,500.00]									
Requisitos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asociarse a la cooperativa 2. Copia de cédula de identidad 3. Cancelar la cantidad de C\$ 150.00 [Certificado] 4. Llenar formato[Cuestionario médico y seguro] 5. Depósito del mínimo establecido 					<ol style="list-style-type: none"> 1. Asociarse a la cooperativa 2. Copia de cédula de identidad 3. Cancelar la cantidad de C\$ 1,000.00 4. Depósito del mínimo establecido 				

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

Cuadro 32. Tipo de ahorro utilizado por los entrevistados

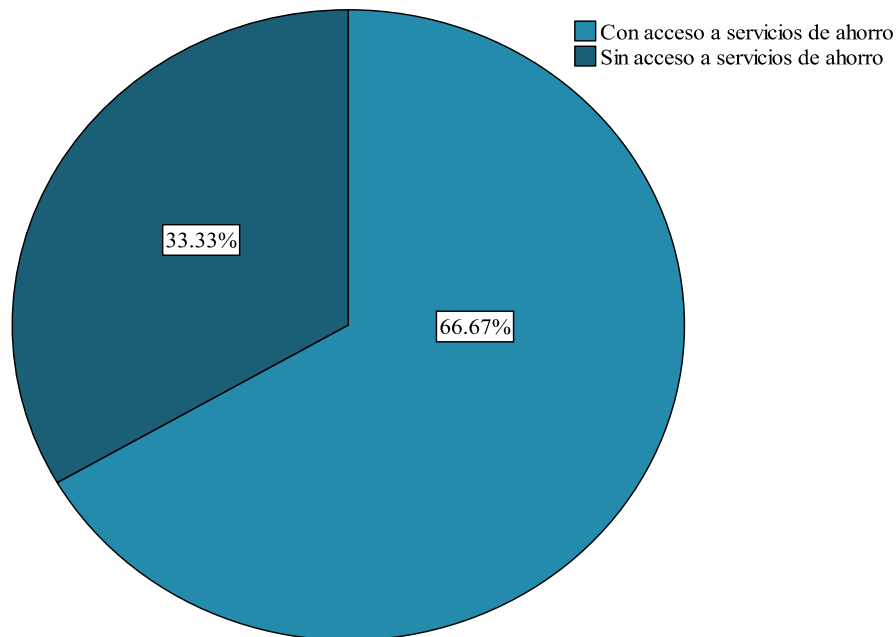
Ahorra		
Tipo de ahorro	Frecuencia	Porcentaje valido
Ahorro formal en una IMFs	26	41.3%
Ahorro Informal con terceros	6	9.5%
Ahorro monetario en el hogar	1	1.6%
Ahorro en especies	1	1.6%
Sub-Total	34	54.0%
No ahorra		
	Frecuencia	Porcentaje valido
Ninguna forma de ahorro	29	46.0%
Total	63	100.0%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

La información de campo reveló que el 46.0% de los entrevistados, no dispone de mecanismos para ahorrar parte de su ingreso o producción, en comparación con el 54.0% que utiliza por lo menos un medio para atesorar una parte sustancial de su renta básica [Cuadro 32]. En el 41.3% de los casos los entrevistados ahorran formalmente en una institución financiera, lo que equivale a que el 76.5% que particularmente ahorran, utilizan instrumentos definidos por las instituciones formales de microfinanciamiento. En tanto, el 9.5% lo efectúa con terceros que suelen ser prestamistas informales con una tasa de interés superior a la cobrada por las financieras, aunque con un alto riesgo. El restante se distribuye comparativamente similar en forma monetaria en el hogar [1.6%] y en forma de especies de productos agrícolas [1.6%].

En consecuencia con lo anterior, el 66.67% de los entrevistados tienen acceso a los servicios de ahorro en las instituciones formales de microfinanciamiento, con instrumentos de depósitos definidos por la entidad, mientras tanto el 33.33% no tiene acceso formal a productos financieros de ahorra de ninguna manera, esto se debe a los costos, clientes no aptos, o por los requisitos previos que exige. En este sentido, la proporción es mayor entre aquellos que tienen acceso formal a productos financieros de los que particularmente ahorran de alguna forma, lo que significa que aunque el 46.0% de los entrevistados no ahorran, solamente el 33.33% no tiene acceso, situación que no ocurre con el 61.9% que tiene acceso, y a la vez ahorra formalmente en estas instituciones [Gráfico 19].

Gráfico 19. Acceso a los servicios de ahorro en las instituciones de microfinanzas



Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

En consecuencia, del total de entrevistados que tuvieron acceso a los servicios de ahorro [66.67%] ofertados por las entidades de microfinanciamiento, el 61.9% [26 prestatarios] ahorran frecuentemente, en contraste con el 38.1% que aunque tienen acceso, no utilizan los instrumentos de ahorro en las instituciones. Si bien, en el 30.8% de los casos, los prestatarios que han decidido ahorrar en las entidades financieras, lo han hecho para acceder a un préstamo solicitado. En tanto, el 19.2% asocia la preferencias de ahorrar al diseño de productos financieros como son las cuentas corrientes, a plazo y especiales [navideñas, escolares, infanto juvenil] que se corresponden con el flujo de sus ingresos y actividad económica. Mientras tanto, que el 15.4% afirma que la confianza y seguridad son los factores determinantes para ahorrar, así como la tasa de interés que le paga la entidad. Por otro lado, el 62.5% de los prestatarios que no prefieren ahorrar formalmente, lo hacen por la falta de confianza y seguridad que les otorga las financieras, un 25.0% lo asocia a la falta de oferta de los tipos de cuenta de ahorro, explicado en gran medida por la escasa información que tienen sobre los productos financieros [Cuadro 33].

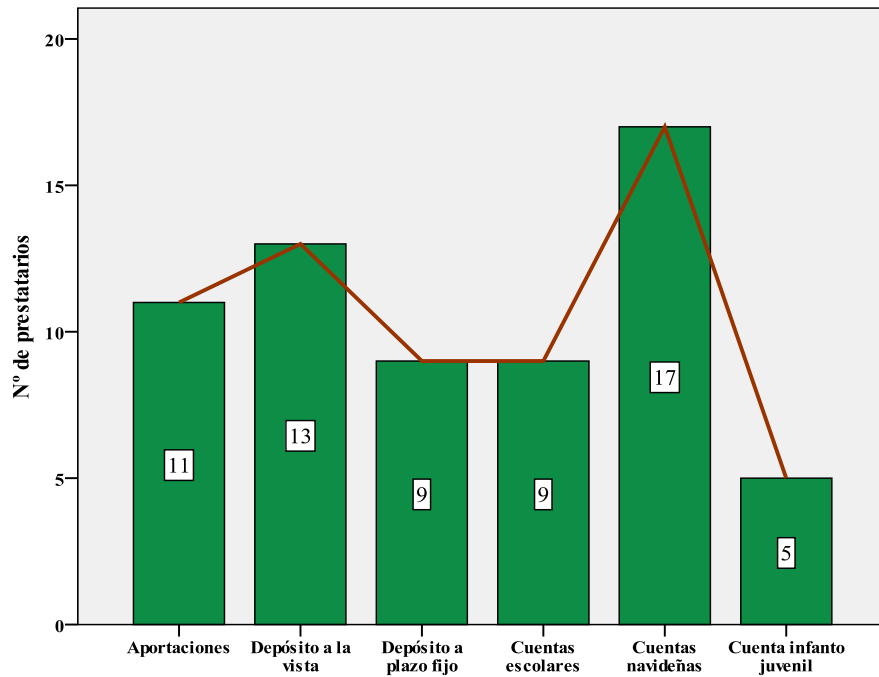
Cuadro 33. Razones para ahorrar en las entidades de microfinanzas, según entrevistados

Ahorro en las entidad de microfinanzas			
Razones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Acceso a préstamo	8	12.7%	30.8%
Confianza y seguridad	4	6.3%	15.4%
Diseño de productos de ahorro	5	8.0%	19.2%
Futuras inversiones productivas	2	3.2%	7.7%
Incremento de renta	3	4.8%	11.5%
Tasa de interés pagada	4	6.3%	15.4%
Sub-Total	26	41.3%	100.0%
No ahorro en las entidades de microfinanzas			
Razones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Falta de confianza y seguridad	10	15.9%	62.5%
Falta de oferta de ahorro	4	6.3%	25.0%
Poco importante en la familia	1	1.6%	6.3%
Situación económica	1	1.6%	6.3%
Sub-Total	16	46.0%	100.0%
Total [Prestatarios con acceso]	42	66.7%	
Total [Prestatarios sin acceso]	21	33.3%	
Total	63	100.0%	

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

Efectivamente, las cuentas de ahorro más comunes predominantes para entrevistados que ahorran frecuentemente en las instituciones de microfinanciamiento, la constituye la cuenta navideña en el 65.4% de los casos, asociados al monto promedio de apertura, que tiende a ser la más baja respecto a los demás tipos de cuentas. Mientas tanto, el 50.0% de los entrevistados declaran tener depósitos a la vista principalmente en córdobas, y 42.3% cuentas de aportaciones de socios en cooperativas de ahorro y crédito. El certificado a plazo fijo, y cuentas escolares es frecuente en el 34.6% de los casos, que declaran mantener por lo menos un producto de ahorro principalmente con las cooperativas de Servicios Múltiples [Gráfico 20].

Gráfico 20. Tipo de cuenta de ahorro, según entrevistados*



Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

*Incluye solamente prestatarios con acceso a servicios de ahorro, que ahorran frecuentemente.

En efecto, el saldo de préstamos otorgados y el saldo de ahorro de los prestatarios puede tener una relación entre ambos, los préstamos pueden influir en una mejor renta y por ende incrementar el ahorro, o por otro lado disponer de ahorro puede aumentar las posibilidades de acceder a un préstamo o utilizarlo para amortizar el principal del préstamo. Sin embargo, los resultados de campo muestran una significación bilateral muy baja [0.298], revelando que la correlación entre ambos indicadores es muy baja, equivalente al 21.7%, es decir la correspondencia directa entre préstamos y ahorros es muy baja. En otras palabras, esta correlación baja o deficiente explica que los entrevistados ahorran por acceso a un préstamo, y no por efectos de los préstamos otorgados. Cuando el ahorro se ve condicionado por la política institucional, y no depende de la capitalización de la actividad microfinanciera y de los efectos directos en la productividad y rentabilidad de la agricultura determinados por el uso y destino de los préstamos otorgados, el resultado será negativo en ambos contextos [Cuadro 34].

Cuadro 34. Correlación entre el saldo de préstamo y cuenta de ahorro por prestatario

		Saldo del préstamo otorgado	Saldo de la cuenta de ahorro
Saldo del préstamo otorgado	Correlación de Pearson	1	.217
	Sig. [bilateral]		.298
	N	60	25
Saldo de la cuenta de ahorro	Correlación de Pearson	.217	1
	Sig. [bilateral]	.298	
	N	25	26

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

No obstante, las características de los otros servicios financieros ofertados por las instituciones de microfinanzas [Cuadro 35], excluyendo el crédito rural y ahorro en sus diversas modalidades, presentan un diseño de productos diferenciados con marcaciones variadas de la naturaleza jurídica de las entidades financieras. A su vez, las entidades de finanzas ofrecen remesas a sus clientes o asociados a través de empresas internacionales [MoneyGram & Wester Unión] con un costo promedio de US\$ 1.00 por transacción o el 1.00% por monto captado, siendo esta el principal servicio más importante sobresaliente después del crédito y ahorro

La oferta de seguro de préstamos prevalece unicamente en el 75.0% de las entidades entrevistadas, con un costo promedio entre el 0.05%-1.0% por monto otorgado, o un equivalente a los US\$ 6.00-US\$ 12.00 deducido al socio, o US\$ 2.00 debitados anualmente de las cuentas de aportaciones de los asociados, con una cobertura máxima promedio a los US\$ 1,000.00. Aunque el seguro de ahorro solo lo oferta una institución, el costo promedio es similar al de los préstamos con una cobertura de US\$ 1,500.00 con el respaldo de la Federaación de las Cooperativas y Mutuales Seguros de las Américas. Las transferencias dinero es un servicio poco común entre las instituciones entrevistadas, aunque se presentan entre cooperativas financieras con un costo promedio del 3.0% por monto depósito o retiro en las respectivas sucursales, con la intermediación financiera de la central de cooperativas financieras. Mientras que en el caso del pago de pensiones se realiza con convenio entre INSS [Instituto Nicaragüense de Seguridad Social] y la cooperativa financiera para pagar mensualmente las pensiones de los asegurados, con un costo promedio por pago de cheque equivalente a US\$ 0.45 respectivamente.

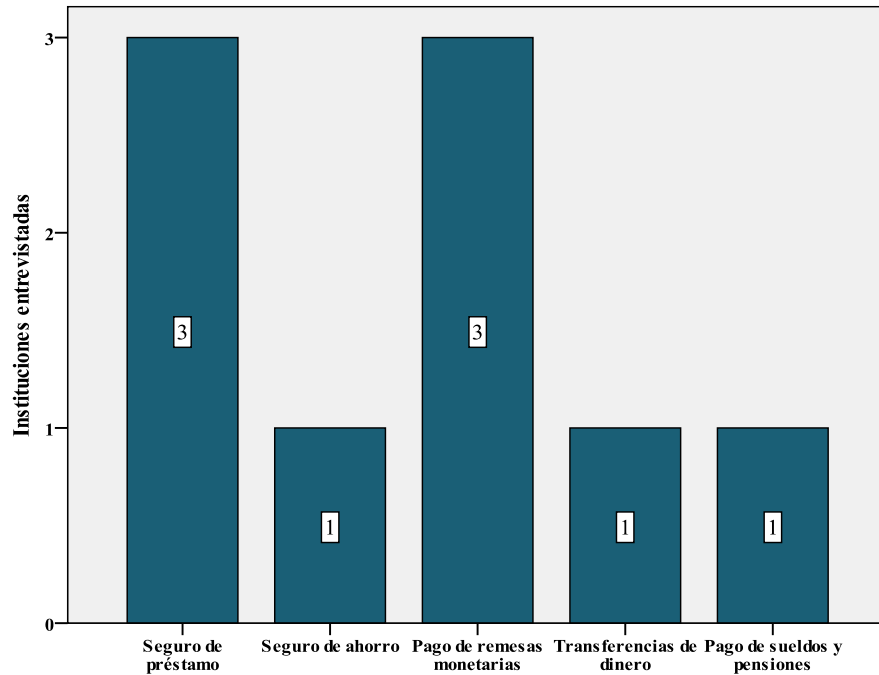
Cuadro 35. Características de los servicios financieros ofertados por las IMF's

Servicios Financieros	Remesas	Seguro de préstamo	Seguro de ahorro	Transferencias de dinero	Sueldos y pensiones
Costo real del servicio	<ul style="list-style-type: none"> • US\$ 1.0 [Transacción] • 1.00% [Monto] 	<ul style="list-style-type: none"> • 0.05%-1.00% [Monto] • US\$ 2.0 [Socio]* • US\$ 6.0-US\$ 12.0 	<ul style="list-style-type: none"> • US\$6.0-US\$12.0 	<ul style="list-style-type: none"> • 3.0% [Monto] 	<ul style="list-style-type: none"> • US\$ 0.45 [Cheque pagado]
Intermediación financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Money Gram • Western Union 	<ul style="list-style-type: none"> • Asistencia técnica de AAC/MIS [Asociación de Cooperativas y Mutuales de Seguros de las Américas]. Respaldo de ICMIF⁴⁵. • LaFise-Bancentro 	<ul style="list-style-type: none"> • Asistencia técnica de AAC/MIS[Asociación de Cooperativas y Mutuales de Seguros de las Américas]. Respaldo de ICMIF 	<ul style="list-style-type: none"> • Central de CAC Financieras. 	
Monto máximo	<ul style="list-style-type: none"> • US\$ 1,000.0 			<ul style="list-style-type: none"> • US\$ 2,500.00 	
Cobertura		<ul style="list-style-type: none"> • US\$ 500.0-US\$ 1,000.0 	<ul style="list-style-type: none"> • US\$ 1,500.0 		
Beneficios		<ul style="list-style-type: none"> • Protección familiar • Cancelación deuda • Familiar recibe US\$ 500.0 [Gastos Funerales] 	<ul style="list-style-type: none"> • Protección ahorros [3 veces hasta máximo] 		<ul style="list-style-type: none"> • Aperturar cuenta de Ahorro. • Acceder a créditos
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Cédula original • Datos personales • Código envío 	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de cédula identidad • Llenar formato de solicitud • Cancelar seguro adquirido • Inscribir seguro 	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de cédula identidad • Llenar formato de solicitud • Cancelar seguro adquirido 	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de cédula identidad • Llenar formato de solicitud • Realizar depósito o retiro 	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de cédula identidad • Carnet de asegurado

Fuente : Elaborado a partir de información de campo. *Son debitados anualmente de las cuentas de aportaciones de los asociados

⁴⁵ Federación Internacional de Cooperativas y Mutuales de Seguros

Gráfico 21. Servicios financieros ofertados por las instituciones de microfinanzas

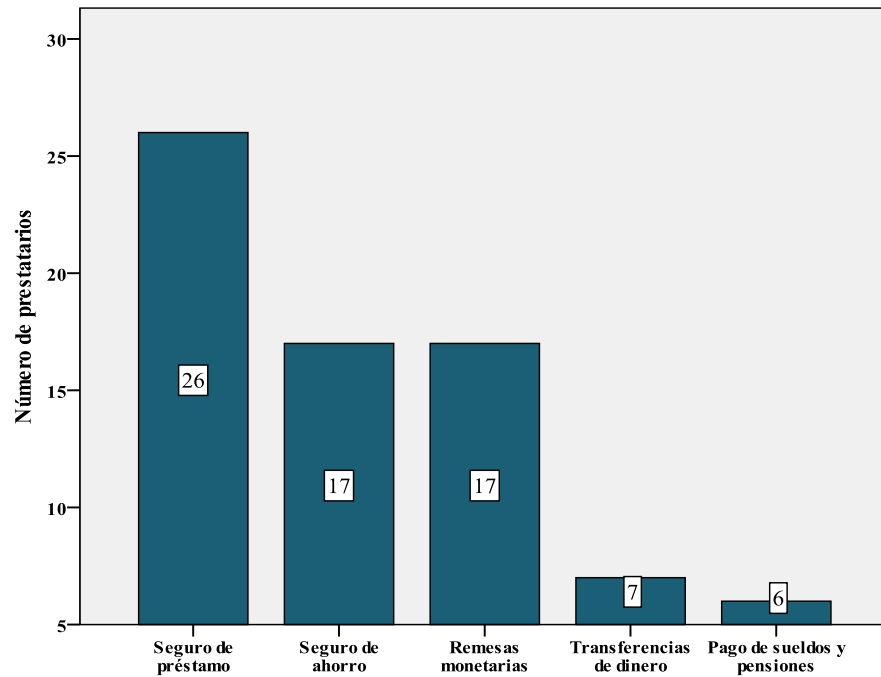


Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

La oferta de los servicios financieros entre las instituciones entrevistadas excluyendo el ahorro y el crédito, son escasas y pocos especializados. Aunque el 75.0% de las instituciones ofrecen a sus clientes pago de remesas monetarias y seguro de préstamos, solo el 50.0% tiene intermediación con agencias aseguradoras. En el caso, del resto de los servicios encontramos que solo una ofrece transferencias de dinero denominadas CoopRed, seguro de ahorro para sus asociados y pago de pensiones a los asegurados del INSS [Gráfico 21].

Esta escasa oferta de productos muestra relación con los servicios financieros que han utilizado los prestatarios, si bien los prestatarios utilizan los servicios de ahorro y crédito, solamente el 41.3% tiene asegurado sus préstamos, y en el 27.0% de los casos seguro de ahorro y por lo menos ha recibido alguna remesa monetaria. Mientras tanto, el 11.1% de los entrevistados ha realizado alguna transacción de dinero que incluyen depósitos, retiros y cambio de divisas. Este panorama demuestra que existen grandes limitantes en la provisión de servicios financieros a la población rural, lo que se manifiesta que el 58.7% de los entrevistados no tienen asegurados sus préstamos, y el 73.0% sus depósitos de ahorros que continua aún siendo muy delimitado, a pesar del enorme flujo de recursos captados por las instituciones de microfinanzas rurales.

Gráfico 22. Servicios financieros utilizados por los entrevistados



Fuente: Elaborado a partir de información de campo.

Los costos de seguro de los préstamos y de ahorro de los prestatarios no muestran diferencias, pero difieren respecto al diseño del seguro, y la cobertura de protección familiar, así como la agencia aseguradora que mantiene un convenio con la institución que le otorga el crédito, manteniendo una correspondencia con el costo real que tienen definidas las instituciones entrevistadas que ofrecen estos servicios financieros. La adquisición promedio del seguro préstamos al momento del desembolso, es de US\$ 7.3462, con una cobertura no mayor a los US\$ 500.00 o su equivalente en moneda de curso legal. En tanto, los cuenta habientes expresan un costo promedio del seguro equivalente a US\$ 7.4118 para otorgar seguridad a sus depósitos y protección a los miembros de la unidad familiar [Cuadro 36].

Cuadro 36. Costo del seguro de préstamos y ahorro, según prestatarios [Dólares]

Tipo de seguro	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Seguro de préstamo	26	2.00	20.00	7.3462	4.41762
Seguro de ahorro	17	6.00	12.00	7.4118	2.62342
N válido [según lista]	9				

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

Evidentemente las instituciones entrevistadas a parte de su oferta de productos financieros escasa, brindan servicios no financieros [Cuadro 37]. El servicio de acopio de granos básicos y café son los principales productos agrícolas efectuado unicamente por dos instituciones, y la asistencia técnica es fortalecida por medio de instituciones de investigación y desarrollo [Technoserve & Nitlapan]. Solamente la cooperativa de servicios múltiples comercializa los productos de café, granos básicos, cacao y miel de abeja en los territorio del Cuá, y ha desarrollado productos con alto contenido territorial como el café y el agua purificada como alternativa de ingresos no financieros de la institución.

Cuadro 37. Servicios no financieros ofertados por las instituciones entrevistadas

Servicios no financieros	Instituciones de Microfinanciamiento	
	Cooperativa de Servicios Múltiples	Instituciones Financieras no Reguladas
Acopio	<ul style="list-style-type: none"> • El Cúa • San Miguel de Kilambe • El Bote 	<ul style="list-style-type: none"> • Exportadoras Atlantic, CisaAgro para el acopio de café.
Asistencia técnica		<ul style="list-style-type: none"> • Technoserve y CLUSA, brindan asistencia técnica a productores. • Instituto Investigación y Desarrollo [Nitlapan].
Comercialización de productos agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> • Café • Granos Básicos • Cacao • Miel de Abeja 	
Productos agrícolas Industrializados	<ul style="list-style-type: none"> • Café 20. • Agua Purificada 20. 	

Fuente: Elaborado a partir de información de campo

Esta limitada oferta de servicios no financieros entre las instituciones en el municipio del Cuá, es particularmente notorio en el acceso de estos servicios por los pequeños y medianos productores [Cuadro 38], donde solo el 17.5% de los entrevistadas ha utilizado los servicios de acopio, asistencia técnica y comercialización de productos agrícolas. En esta perspectiva, el servicio de acopio de granos básicos, y café es usado en el 11.1% de los casos, mientras tanto que el 4.8% de los prestatarios han sido beneficiados con programas de capacitación y asistencia técnica por

parte del personal de las entidades de microfinanzas, y solamente el 1.6% ha comercializado sus productos agrícolas por medio de estas instituciones de microfinanciamiento rural.

Cuadro 38. Servicios no financieros utilizados por los prestatarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Acopio	7	11.1	11.1	11.1
	Asistencia técnica	3	4.8	4.8	15.9
	Comercialización	1	1.6	1.6	17.5
	Ningún servicio	52	82.5	82.5	100.0
	Total	63	100.0	100.0	

Fuente: Elaborado a partir de información de campo

Comprobación de la hipótesis de trabajo

Se sostiene la hipótesis de trabajo H_1 dado que los servicios y productos financieros ofertados por las instituciones de microfinanzas son caros: tasa de interés activa [18.0%-360%], costos de deducciones [comisión, gastos legales, administrativos] y por los costos generados por el tipo de garantías. Son pocos variados: metodologías implementadas [banco comunal, grupos solidarios], tipos de créditos [agropecuario, comercio, industria, servicios, personal], plazos [menores a 36 meses], tipo de garantía asociada al producto crediticio, tipo de cuenta [corrientes, a plazo, especiales], escasa oferta de otros productos y servicios financieros [remesas, transferencias, seguro de préstamos y seguro de depósitos] inadecuados a la capacidad económica y financieras de los prestatarios y las características productivas y económicas de la población rural.

6.3. Transformaciones territoriales rurales

La migración interna como externa es una de las principales transformaciones territoriales rurales que han experimentado la población rural en los últimos años [Cuadro 39], el 47.6% de los entrevistados declara mantener por los menos un miembro migrante en su familia, muy por debajo del promedio nacional⁴⁶, que evidencia en gran medida que el tipo de migración sea estacional o permanente.

⁴⁶ El 63% de los hogares nacionales declaran mantener un migrante, según ENDESA 2001.

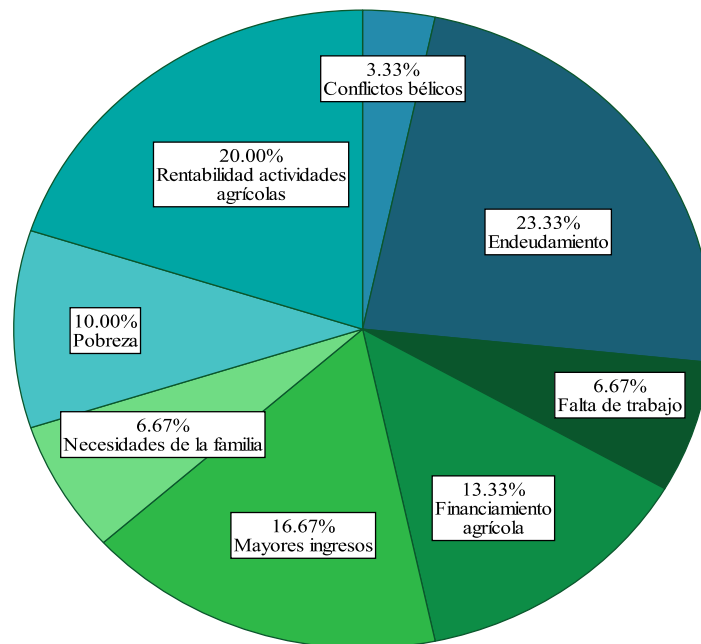
Cuadro 39. Estructura de la migración rural, según entrevistados

Tipo de migración	Destino de la migración	Nº de migrantes	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Migración interna	Región Atlántica	2	6	9.5%	46.1%
	Región Central	1	2	3.2%	15.4%
	Región Pacifico	2	5	7.9%	38.5%
	Sub-Total	2	13	20.6%	100.0%
Migración externa	Centro América*	1	2	3.2%	11.8%
	Costa Rica	2	12	19.0%	70.5%
	Estados Unidos	2	2	3.2%	11.8%
	Otros destinos	4	1	1.6%	5.9%
	Sub-Total	2	17	27.0%	100.0%
Hogares con migrantes		2	30	47.6%	
Hogares sin migrantes		0	33	52.4%	
Total		2	63	100.0%	

Fuente: Elaborado a partir de información de campo.* Excluyendo a Costa Rica.

No obstante, la migración es particularmente externa en el 56.7% de los casos, principalmente a Costa Rica [70.5%], en comparación con el 43.3% que tienden a ser interna a la región autónoma del Atlántico [46.1%] y a los departamento del occidente para el 38.5% de los entrevistados que manifestaron mantener algún miembro migrante en la unidad familiar.

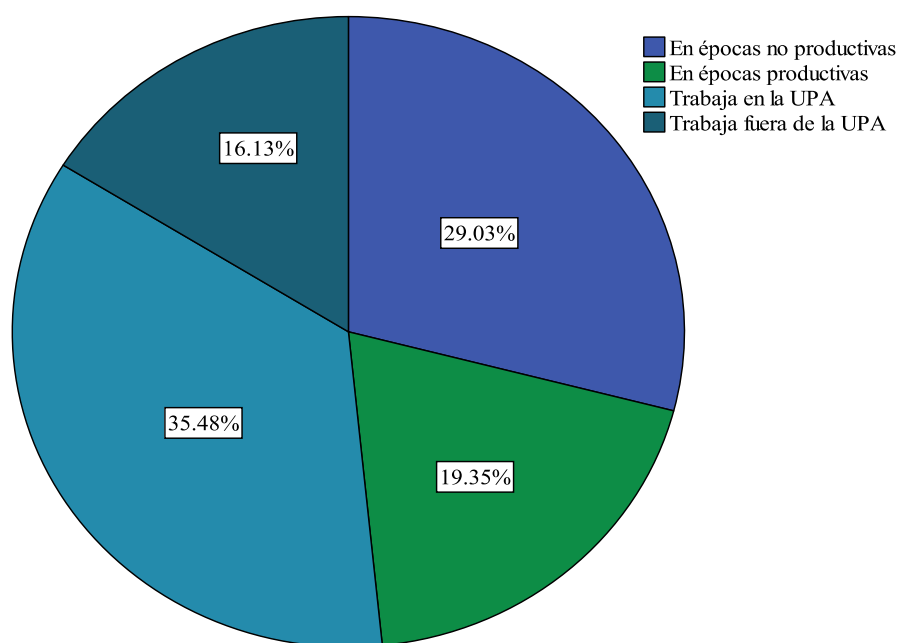
Gráfico 23. Causas de la migración rural, según entrevistados



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

Las causas de la migración rural entre los miembros de la unidad familiar [Gráfico 23], revelan que el nivel de endeudamiento y la falta de financiamiento agrícola [36.66%], son las principales razones de migrar. La baja rentabilidad de la agricultura [20.0%], es el otro factor que genera flujos migratorios por los altos costos de producción, y los bajos precios de los productos agrícolas, en hogares con dependencia de la producción de granos básicos, y en última instancia la capacidad de generar mayores ingresos para la familia [16.67%]. Precisamente, la pobreza se constituye como un elemento amplificador del incremento del flujo de migrantes internos [10.0%], mucho mayor que la falta de trabajo y necesidades de la familia [6.67%].

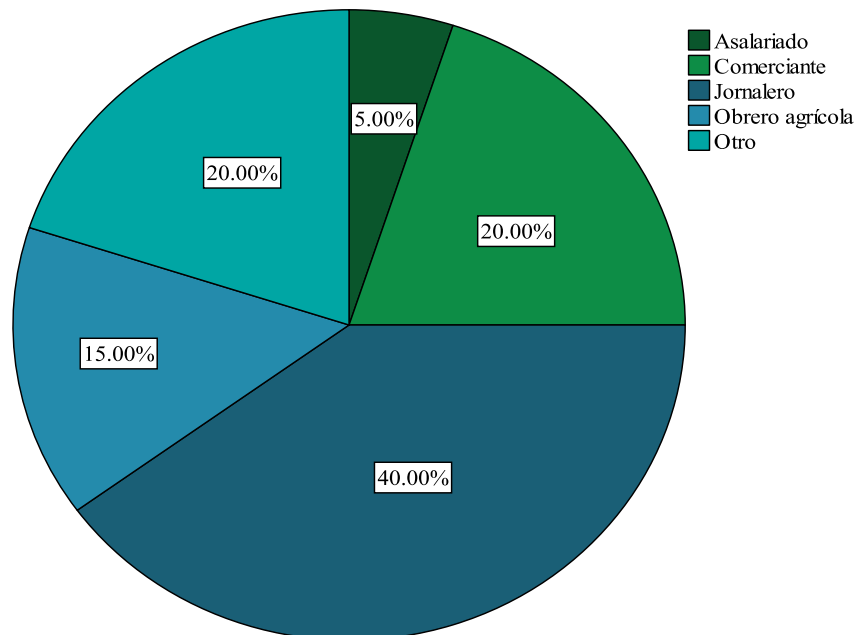
Gráfico 24. Estructura del empleo rural no agrícola [ERNA] entre los entrevistados



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

Del total de entrevistados que declararon dedicarse a las actividades agropecuarias y trabajar las tierras agrícolas [Gráfico 24], el 64.52% de estos trabaja fuera de la unidad de producción agrícola, lo que evidencia que una proporción significativa dentro de la estructura del empleo rural es no agrícola. Los entrevistados que particularmente laboran fuera de la unidad de producción, principalmente lo hacen en épocas no productivas [29.03%], mientras que el 19.35% labora durante la cosecha de café, granos básicos y otros [arroz seco, hortalizas], y solamente el 16.13% lo ejerce durante todo la época del año.

Gráfico 25. Tipo de empleo rural no agrícola, [ERNA] entre los entrevistados



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

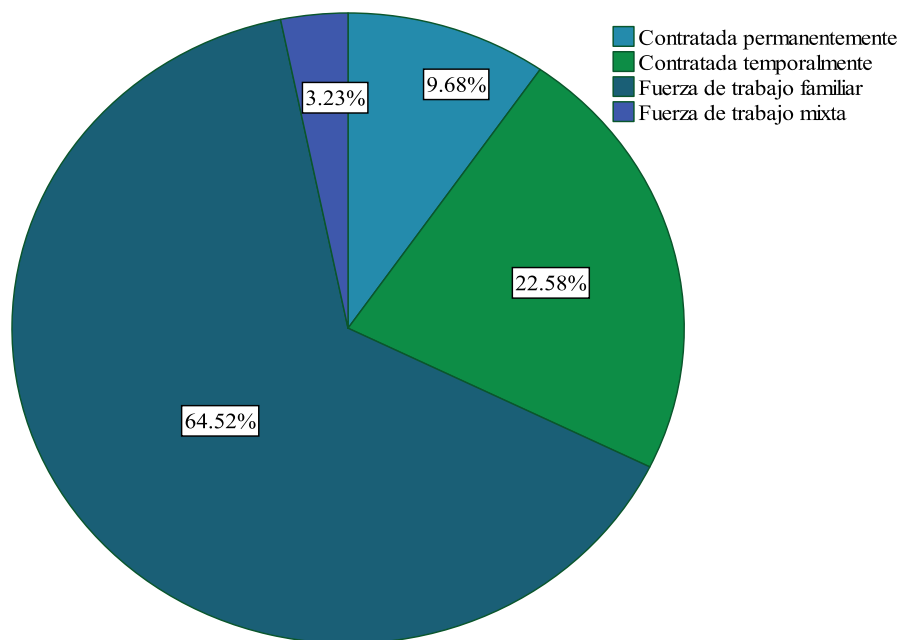
En tanto, los entrevistados con presencia de actividades no agrícolas rurales [Gráfico 25], la mayoría de los entrevistados se emplean principalmente como jornalero agrícola⁴⁷[40.00%] en explotaciones agropecuarias con grandes extensiones de tierra de producción de café en épocas de cosecha principalmente, seguidos de los que laboran en actividades de pequeño comercio informal [20.00%] en temporada de café, así como en los otros sectores no rurales de baja calificación y remuneración como construcción, transporte de carga, cortadores entre otros. No obstante, una proporción sustancial de los prestatarios activos se han insertado como obrero agrícolas [15.00%] en explotaciones agroindustriales. Mientras tanto, solo el 5.00% se emplea como asalariados en empresas comercializadoras de café y granos básicos, almacenes y actividades varias de comercio.

Por otro lado, la estructura de la fuerza de trabajo de la unidad familiar [Gráfico 26] es de origen familiar [64.52%], constituidos por el jefe de familia y los miembros, en comparación con la proporción de la mano de obra contratada [32.26%]. Así mismo, el 22.58% de los hogares

⁴⁷ El precio del día de trabajo es equivalente a los C\$ 78.00 [incluyendo la alimentación], laborando 24 días.

contrata personal temporalmente para labores agrícolas en tiempo de producción de café, y el 9.68% lo hace todo el tiempo como trabajadores permanentes de la finca o unidad de producción, en corte de musáceas [plátanos y bananos], y otras labores agrícolas. Mientras tanto, en el 3.23% de los casos la fuerza de trabajo es mixta, contratada y familiar, en aquellas actividades asociadas con la ganadería y granos básicos.

Gráfico 26. Estructura de la fuerza de trabajo de la UPA entre los entrevistados

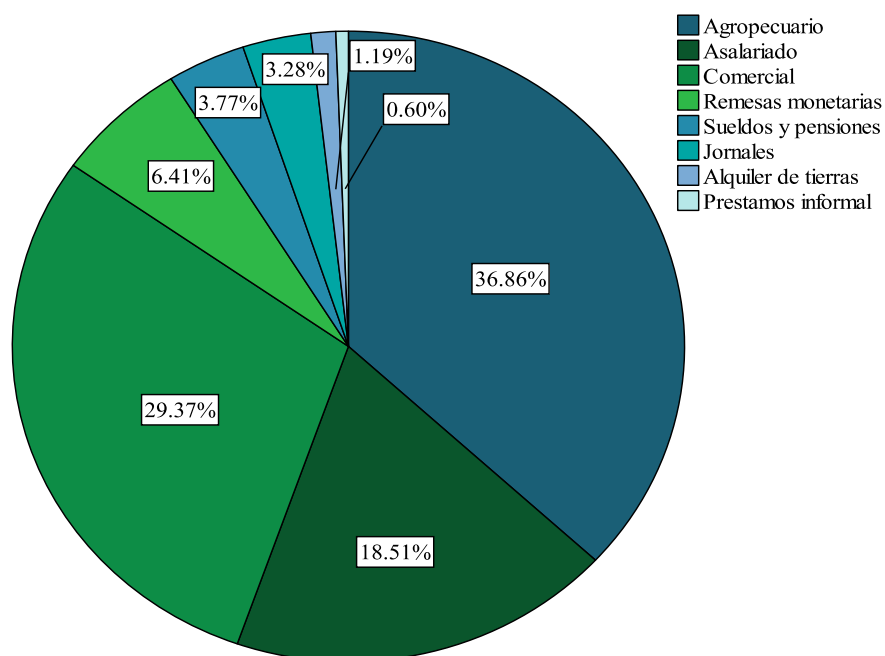


Fuente: Elaborado a partir de información de campo

Por consiguiente, las actividades económicas de los entrevistados a su vez no se corresponde con la composición del ingreso económico de la unidad familiar, aunque son las actividades agropecuarias las generadoras de empleo, dentro de la composición del ingreso no ocurre así. El aporte de éstas representa únicamente el 36.86 % en el ingreso total de la unidad familiar, a diferencia del 61.34%, que son generadas por las actividades no agrícolas, excluyendo los ingresos por alquiler de tierras e intereses cobrados de préstamos informales. El café convencional aporta el 63.0% en términos de ingreso rural agrícola, seguido de los granos básicos asociados al incremento de los precios principalmente frijol en el período estudiado y en menor medida lo constituye la producción de leche, en comunidades con vocación ganadera y con grandes extensiones de tierra como Divisiones El Cuá y Bocaycito N° 1.

El comercio constituye el 29.2% dentro del ingreso total de las familias principalmente en la zona suburbana del Cuá, mientras que el empleo asalariado genera el 18.4% dentro de la composición general. Los ingresos por interés de préstamos informales de prestatarios que han accedido a préstamos por parte de las instituciones de microfinanzas aparece como una modalidad de renta diferente a las registradas comúnmente, representando el 0.6% sobre el peso total del ingreso neto total de la unidad familiar [Gráfico 27].

Gráfico 27. Estructura del ingreso económico de la unidad familiar



Fuente : Elaborado a partir de información de campo

Del mismo modo, la estructura del ingreso familiar mantiene una correspondencia con el destino de la producción agrícola y pecuaria por unidad de producción entre los entrevistados que laboran la tierra [Cuadro 40]. Los datos de campo revelan que el 55.90% de los entrevistados utilizan mecanismos de una agricultura de subsistencia, y el restante lo destina al mercado [nacional, local], lo acopía y comercializa por medio de cooperativas donde es asociado. Sin embargo, cuando se trata por destino de producción las variaciones entre área de producción no muestra variaciones significativas; el 55.49% de los productores con un área menor a las 10.0 mz orientan la producción al mercado local como nacional, y el 35.09% lo destina para consumo, mientras que el 70.54% de los productores con un área de producción entre las 10.1-20.0 mz

destina la producción al mercado, siendo menor la proporción en extensiones de tierra promedio entre las 20.1-30.0 mz equivalente al 45.00%. Aunque se observa , que el 66.67% de productores con un área entre las 30.1-40.0 mz comercializan la producción agroalimentaria a través de cooperativas, proporción relativamente menor en extensiones de tierras por debajo de las 30 mz.

Cuadro 40. Destino de la producción agropecuaria por unidad de producción

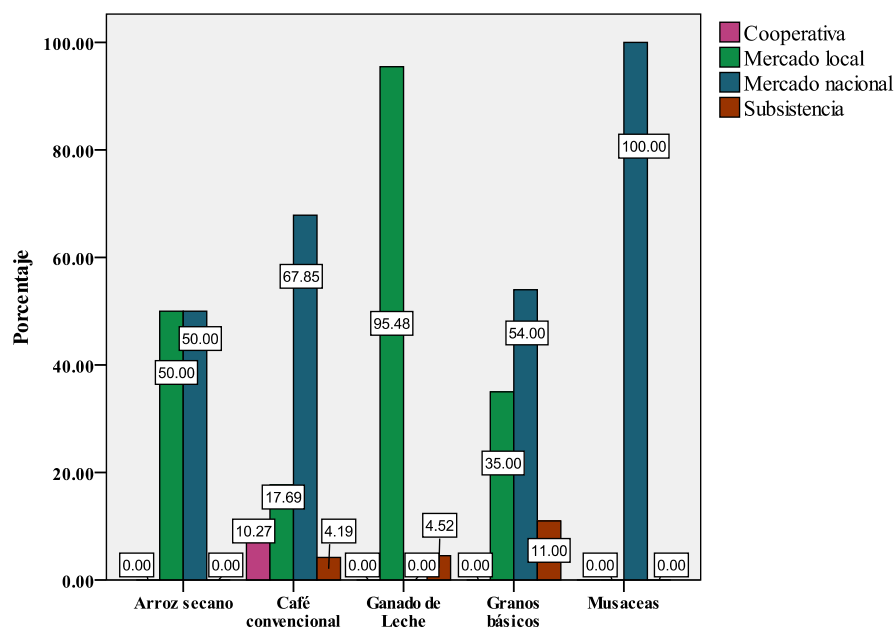
Tamaño de la unidad de producción [Mzn]	Destino de la producción agropecuaria*				Total
	Cooperativa	Mercado local	Mercado Nacional	Subsistencia	
0.0 – 10.0	9.43%	18.86%	36.63%	35.09%	52.92%
10.1 - 20.0	0.00%	38.10%	32.54%	29.37%	23.58%
20.1 - 30.0	10.00%	35.00%	10.00%	45.00%	11.74%
30.1 - 40.0	66.67%	16.67%	16.67%	0.00%	11.76%
Total	14.71%	50.00%	50.00%	55.90%	100.00%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

*Estructura entre el total de entrevistados que producen la tierra

En este contexto, la producción mercantil o de subsistencia entre los entrevistados, pone de manifiesto a los rubros de producción financiados por las instituciones de finanzas rurales, revelando diferencias marcadas respecto al destino final de la producción agrícola. En tanto, las unidades domésticas campesinas que siembran arroz seco en granza destinan la totalidad de la producción al mercado local del municipio como nacional, donde el precio es generalmente mayor. Mientras tanto, las unidades familiares con producción de café convencional orientan el 67.85% de la producción total al mercado nacional con empresas agroexportadoras y comercializadoras como CISAgro; el 17.65% a compradores locales y el 10.27% lo acopia y comercializa por medio de servicios que le otorga la cooperativas de café. En el caso de los productores de leche, declaran destinar el 95.48% de la producción total en pulperías de las diferentes comunidades, y solamente el 4.52% es de autoconsumo familiar. Por otro lado, el 89.00% de la producción total de granos básicos es vendida a comerciantes que pagan un precio por debajo de los costos de producción, y solamente el 11.00% de esta es para consumo familiar. En la producción de musaceas, la comercialización es efectuada en el mercado nacional donde los compradores pagan un precio muy bajo respecto al precio final de venta [Gráfico 28].

Gráfico 28. Estructura porcentual del destino de la producción agrícola



Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

6.4. Transformaciones institucionales

Cuadro 41. Misión institucional de las instituciones de microfinanciamiento

Institución de microfinanzas	Misión institucional
Cooperativas Financieras	Ofrecer servicios financieros a bajo costo
Cooperativa de Servicios Múltiples	Ofrecer servicios financieros y no financieros diversificados.
Instituciones Financieras no Reguladas	Ofrecer servicios financieros a los micros, pequeños y medianos empresarios rurales, para contribuir en el desarrollo económico y social.

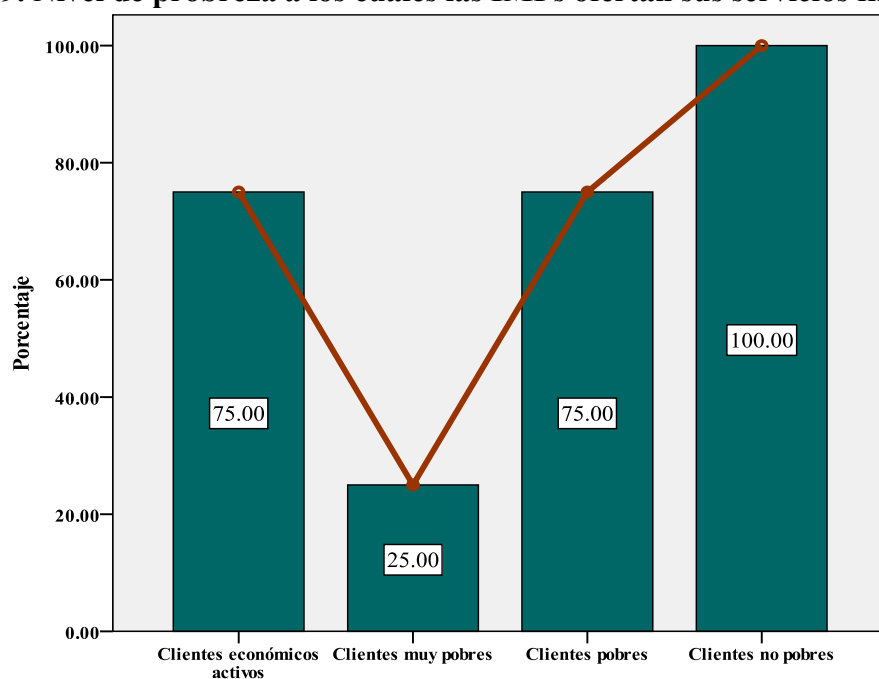
Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

La misión institucional de las instituciones entrevistadas [Cuadro 41] se caracterizan en su mayoría por la oferta servicios financieros de bajo costo a segmentos de mercados rurales, principalmente por la tasa de interés cobrada en los préstamos como en los tipos de cuentas, principalmente a micro, pequeños y medianos productores contribuyendo a su desarrollo socioeconómico, particularmente de entidades financieras. Mientras tanto, el restante que se

constituye en el sector cooperativo se caracteriza por brindar servicios financieros [ahorro, crédito, remesas] y no financieros diversificados [asistencia técnica, acopio y comercialización].

En este sentido, la misión institucional de las instituciones de microfinanciamiento se corresponde con el segmento de pobreza que proporcionan los productos y servicios financieros como no financieros [Gráfico 29]. La mayoría de las instituciones entrevistadas particularmente proporcionan sus servicios y productos financieros a clientes no pobres que viven por encima de la línea de pobreza y satisfacen las condiciones básicas [vivienda, salud, educación, alimentación]. El 75.00% de estas orientan la oferta financiera a clientes económicos activos [pequeños y medianos productores] con acceso a tierras, vivienda y servicios básicos, con ingresos netos bajos, pero con necesidades de financiamiento agrícola así como a clientes pobres sin acceso de tierra, financiamiento por el sistema financiero convencional. En tanto, el 25.00% de las entidades atienden a clientes muy pobres que se encuentran por debajo de la línea de pobreza pero no son indigentes, especialmente en las metodologías de grupos solidarios como tecnología de inserción financiera entre la mayoría de la población.

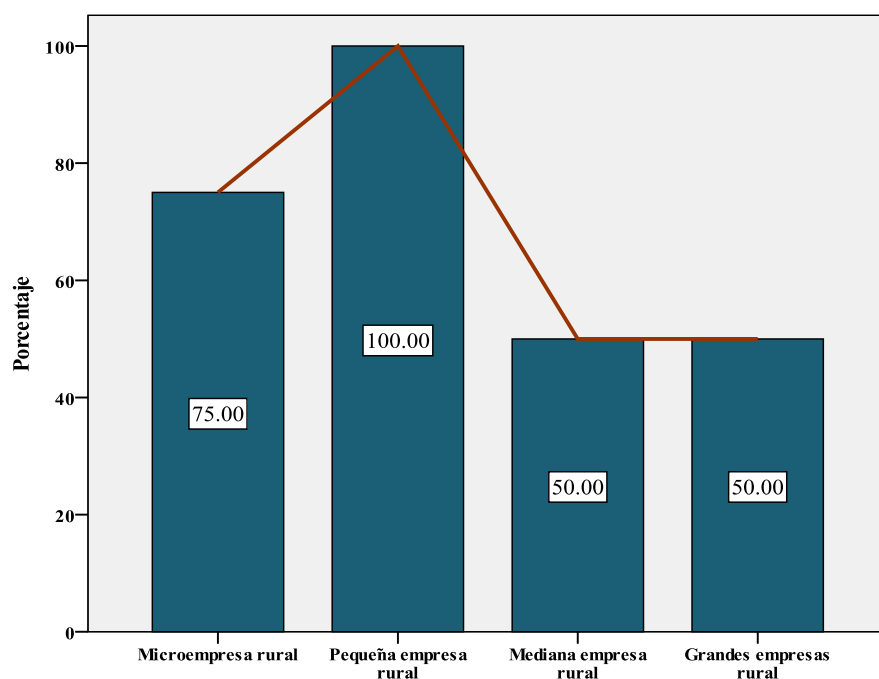
Gráfico 29. Nivel de pobreza a los cuales las IMF's ofertan sus servicios financieros



Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

Considerando la misión institucional de las instituciones de microfinanciamiento descrita anteriormente, la pequeña y mediana empresa rural en el municipio del Cuá tanto agrícolas, comerciales e industriales constituyen el principal mercado de penetración de los servicios financieros rurales [Gráfico 30]. La mayoría de las instituciones apoyan el financiamiento de la micro y pequeña empresa rural, a la vez que captan depósitos provenientes de las actividades agrícolas en épocas productivas así de pequeñas empresas comerciales e industriales de las diferentes comunidades estudiadas, y solo el 25.00% de éstas no financia a la microempresa rural por la baja cobertura de sus servicios financieros. Así mismo, cuando se trata de la mediana y gran empresa rural la proporción es equivalente al 50.00% que proporcionan servicios financieros principalmente asociadas a las actividades comerciales e industriales.

Gráfico 30. Tipo de empresas rurales que apoya la institución de microfinanzas

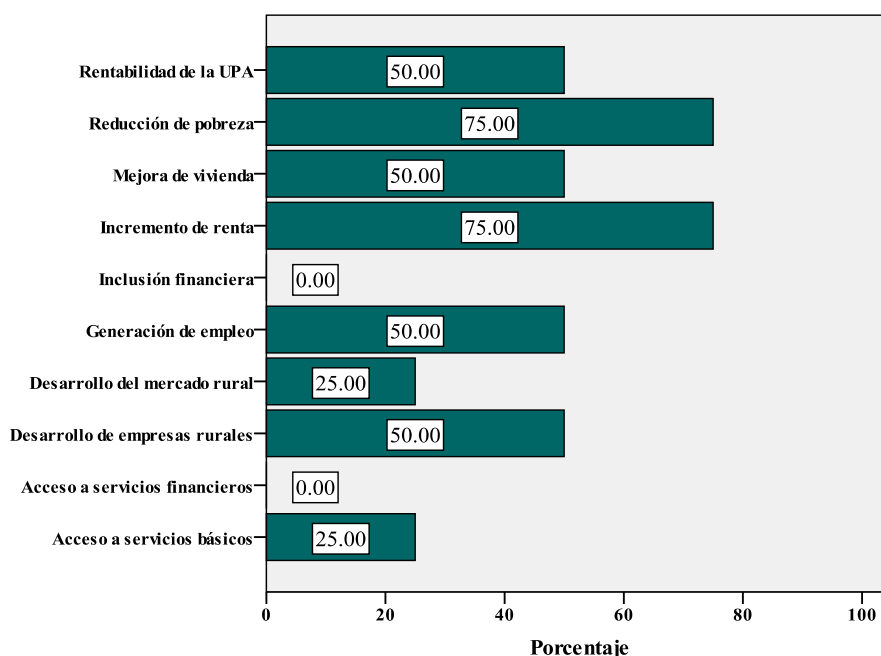


Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

De esta manera, la reducción de la pobreza y el incremento de la renta de la unidad familiar es considerado el principal objetivo de desarrollo para el 75.00% de las instituciones de finanzas rurales [Gráfico 31]. El desarrollo de empresas rurales a través de la provisión de productos financieros para capitalizar la pequeña y mediana empresa; la generación de empleos desde el fortalecimiento de las capacidades técnicas y económicas de las unidades de producción, la

mejora de las condiciones de las vivienda y la rentabilidad económica y social de la UPA son el fin que persigue el 50.00% de las instituciones entrevistadas. Mientras tanto, el 25.00% informa apoyar el desarrollo del mercado rural a través del fomento de la demanda interna del municipio desde el acceso a financiamiento formal, y el acceso a servicios básicos para mejorar la calidad de vida de los prestatarios. No obstante, la inclusión financiera y el acceso a servicios financieros a la población rural desatendida no esta considerado entre los objetivos que las instituciones pretenden desarrollar desde la prestación y provisión de sus oferta financiera.

Gráfico 31. Objetivos de desarrollo de las instituciones de microfinanciamiento



Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

En efecto, las transformaciones que han sufrido la estructura institucional en el medio rural en los últimos años es muy relevante para el desarrollo del sector rural, particularmente demostrado en los cambios tanto las modalidades de financiamiento como en el uso y fuentes de los recursos financieros, siendo más evidentes dentro de las instituciones financieras no reguladas. Las razones que explican el cambio en el financiamiento agrícola en los últimos años, refleja que el 50.00% de las instituciones entrevistadas lo asocian directamente a la reducción en el financiamiento externo por parte de acreedores internacionales en una parte sustancial de líneas de créditos agrícolas y de transferencia de tecnología, y a los cambios en la política interna de

créditos determinados en por el marco legal y jurídico vigente de la industria de las finanzas rurales. El restante 25.00% lo atribuye al impacto de la crisis económica-financiera en el diseño de productos financieros de acuerdo a las características productivas y económicas de la zona de intervención, así como las políticas gubernamentales restrictivas de crédito como de desarrollo del sector financiero. Esta misma proporción afirma que el drecrecimiento en la cartera de ahorro en entidades que movilizan ahorros implico la reducción en el financiamiento de la cartera de préstamos, lo que restringio el crédito agrícola en su diversas modalidades [Cuadro 42].

Cuadro 42. Razones que explican el cambio en el financiamiento agrícola, según IMFs

Razones	Frecuencia	Porcentaje*	Porcentaje valido
Crisis económica-financiera	1	14.29%	25.00%
Financiamiento externo	2	28.57%	50.00%
Políticas gubernamentales	1	14.29%	25.00%
Políticas institucionales	2	28.57%	50.00%
Reducción del ahorro	1	14.28%	25.00%
Total		100.00%	

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

*Número de aseveraciones respecto al total de respuestas.

Por tanto, los efectos de estos cambios acontecidos en las modalidades de financiamiento agrícola [Cuadro 43], presupone que las transformaciones que han experimentado las instituciones que proveen productos de crédito han influido directamente tanto en el acceso de los prestatarios, en la calidad, cobertura e impacto de los productos crediticios respecto a la mejora en las condiciones de vida de los prestatarios.

Cuadro 43. Efectos en las modalidades de financiamiento agrícola, según IMFs

Razones	Frecuencia	Porcentaje*	Porcentaje valido
Eliminación de líneas de crédito	2	25.00%	50.00%
Incremento costos de operación	1	12.50%	25.00%
Incremento de la tasa de interés	1	12.50%	25.00%
Reducción de créditos al vencimiento	1	12.50%	25.00%
Reducción de montos y plazos	3	37.50%	75.00%
Total		100.00%	

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

*Número de aseveraciones respecto al total de respuestas.

Los resultados del estudio muestran que el 75.00% de las instituciones entrevistadas han visto reducir los montos y plazos del crédito en sus diversa modalidades para rubros agrícolas como pecuarios, mientras el 50.00% manifiesta eliminación en las líneas de crédito adicionales a los productos de crédito, de inversión productiva, transferencia de tecnología y mejora en la productividad y rendimientos agrícolas. No obstante, el 25.00% de las entidades de finanzas declaran un incremento en los costos de operación de los préstamos y por tanto en la reducción del margen bruto de la institución, como el aumento en la tasa de interés cobrada por los préstamos asociada a incremento de costos financieros, reducción de financiamiento como de los ingresos financieros [intereses y comisiones] por el decremento de la cartera de créditos.

Cuadro 44. Influencia del marco legal en el funcionamiento de las IMF's

Razones	Frecuencia	Porcentaje*	Porcentaje valido
Movilización de ahorro	1	16.67%	25.00%
Oferta de los servicios financieros	1	16.67%	25.00%
Costos de operación	1	16.67%	25.00%
No ha influido	3	50.00%	75.00%
Total		100.00%	

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

*Número de aseveraciones respecto al total de respuestas.

No obstante, el marco legal y regulatorio vigente del sector de las microfinanzas no ejerce ninguna influencia en el funcionamiento operativo y cumplimiento de los objetivos de desarrollo para el 75.00% de las instituciones entrevistadas [Cuadro 44]. Por otro lado, el 25.00% de las instituciones exponen que la legislación vigente que norman el desarrollo de las operaciones de crédito como la captación de depósitos del público determino incremento en los costos de operación resultado de la regulación de las tasas de interés, como en la restricciones de la oferta de servicios financieros principalmente en las instituciones financieras no reguladas, asociadas a ASOMIF. Sin embargo, para las instituciones que movilizan ahorros, el costo incremento relativamente, influyenso en el precio de los productos financieros de ahorros.

En efecto, los cambios en las políticas institucionales respecto al marco legal [Cuadro 45] revela que las políticas de crédito y captación de ahorro no han cambiado lo suficientemente para generar cambios en el diseño de innovaciones en tecnologías financieras, respecto a las leyes

vigentes, no ejerciendo efectos directos en las políticas internas, obedeciendo a cambios de orden económicos, y no precisamente jurídicos. Por otro lado, el 25% considera que las políticas han cambiado respecto al marco jurídico en la normativa y reglamentación interna de crédito como la selección de clientes, reducción de plazos, montos de los créditos, y el mismo influye en este cambio de productos y servicios ofrecidos al público en general.

Cuadro 45. Cambios en las políticas institucionales respecto al marco legal vigente

Razones	Frecuencia	Porcentaje*	Porcentaje valido
Normativa interna de crédito	1	20.00%	25.00%
Diseño de productos crediticio	1	20.00%	25.00%
No ha influido	3	60.00%	75.00%
Total		100.00%	

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

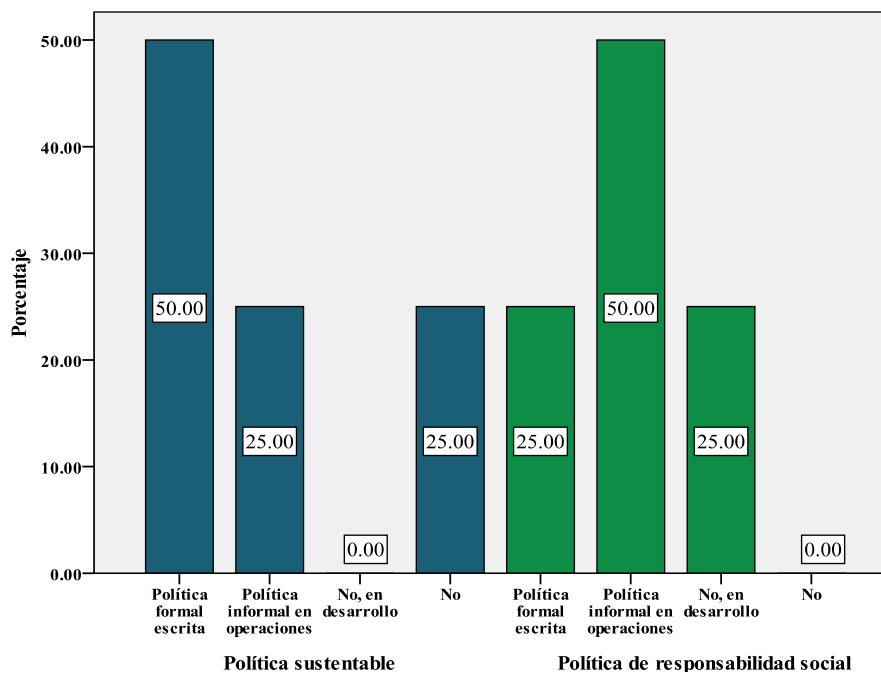
*Número de aseveraciones respecto al total de respuestas.

Comprobación de la hipótesis de trabajo

Se sostiene la hipótesis de trabajo **H₂**, las transformaciones institucionales [misión y objetivos sociales, financiamiento agrícola, marco legal y regulatorio] en el sector de las microfinanzas han determinado en gran medida transformaciones territoriales rurales [migración rural, estructura del empleo e ingreso rural no agrícola, destino de la producción agrícola y pecuaria] entre la población rural que accede a los servicios financieros rurales.

6.5. Sustentabilidad del sistema de producción

Gráfico 32. Política de sustentabilidad y responsabilidad social de las IMFs



Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

El 50.00% de las instituciones entrevistadas tienen una política sustentable hacia el medio ambiente formalmente escrita en los manuales de crédito, organizaciones y funciones, en comparación con el 25.00% que reflejan una política informal en las operaciones de crédito. No obstante, el 50.00% de las IMFs tiene una política informal de responsabilidad social hacia el medio ambiente reflejada en sus actividades microfinancieras. Este escenario demuestra por un lado que las instituciones que tienen definida una política sustentable y de responsabilidad social poseen serias limitaciones en la aplicación dentro de sus propias actividades. Por otro lado las instituciones que no tiene una política sustentable son entidades adscritas a ASOMIF, y por lo expresan informalmente en el desarrollo de sus funciones y actividades financieras. [Gráfico 32].

En el análisis de la sustentabilidad económica [Cuadro 46], los indicadores del área económica confirman que el 70.6% de la unidad de producción agrícola son insustentables, evidenciando que el logro de los objetivos económicos sería a costa del deterioro de los recursos naturales para las generaciones futuras, y con una gran inestabilidad por la falta de productos de créditos diseñados a mejorar la biodiversidad y el medio ambiente.

Cuadro 46. Sustentabilidad económica del sistema de producción, según entrevistados

Descripción	Valor promedio	Sustentable	Insustentable	Total
Autosuficiencia alimentaria	2.35	44.1%	55.9%	100.0%
Ingreso neto mensual	2.09	47.1%	52.9%	100.0%
Riesgo económico	1.74	14.7%	85.3%	100.0%
Contribución del microfinanciamiento	1.79	20.6%	79.4%	100.0%
Total	2.21	29.4%	70.6%	100.0%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

En el caso de la autosuficiencia alimentaria constituida por la diversificación de la producción y la superficie de producción de autoconsumo, el 55.9% de las UPA son insustentable, por la baja diversidad de productos, como su nivel de producción. El 64.7% de los entrevistados producen en promedio entre dos y cuatro productos agrícolas para satisfacer el nivel nutricional y alimentario del grupo familiar, en comparación con el 20.5% que produce menos de dos productos [maíz y frijol] para cubrir esta necesidad básica. Por otro lado, cuando se trata de la superficie de la producción de autoconsumo, los datos de campo muestran que el 73.4% de las UPA destinan entre 1-5 m² para producir alimentos respecto al número de miembros de la familia, y el 17.9% de estos mantienen una superficie de producción percapita menor a una manzana.

Aunque el ingreso neto mensual resultó muy variable por la multifuncionalidad de actividades, el 52.9% de los entrevistados satisfacen sus necesidades económica por debajo del costo de la canasta básica rural. El ingreso neto mensual del 61.8% de los entrevistados es menor a los C\$ 5,010.00 equivalente al costo de la canasta básica rural, mientras que el restante logra satisfacer las necesidades económicas del grupo familiar por encima del costo de la canasta rural.

El riesgo económico no está muy bien manejado, debido a la diversificación de la producción para la venta como los canales de comercialización utilizados, y la dependencia de los insumos externos. Así mismo, el 52.9% de los entrevistados declaran comercializar en promedio tres productos en el mercado local como nacional, particularmente aquellos donde su producción es diversificada. En el caso, del número de vías de comercialización el 52.9% utiliza solo un canal de productor a detallista, principalmente aquellos que manifestaron comercializar entre dos o tres productos para la venta, reduciendo de esta forma el riesgo económico. El 29.4% utiliza por lo

general dos canales [productor-detallista; productor-intermediarios-consumidor] para mercadear sus productos agrícolas, y solo el 17.6% no utiliza ninguno. Por otro lado, la dependencia de insumos externos en la agricultura es muy evidente, el 29.4% de las familias expresan depender por encima del 60.0% de los insumos externos [abonos, materias primas, insecticidas] demostrando ser insustentables en el tiempo con efectos secundarios en los rendimientos agrícolas y daños en el suelo, aguas y calidad de vida. En cambio, el 44.1% declara depender entre el 40.00-60.00% de estos componentes, mientras que para el 8.8% la influencia en su sistema de producción es debajo del 20.00%, lo que significa que su producción está determinada en gran medida por los insumos externos utilizados.

La contribución del microfinanciamiento en el sistema de producción, refleja una moderada contribución en el 47.1% de los casos, explicado por el financiamiento agrícola y uso de servicios financieros rurales. Sin embargo, la contribución es poca o nula para el 24.3% de los entrevistados asegurando que el sistema de microfinanciamiento no influye efectivamente en la sostenibilidad y rentabilidad económica de la unidad de producción agrícola, y es un factor que limita alcanzar la sustentabilidad económica de la unidad de producción.

Por otro lado, en el área ecológica se observó una gran variabilidad en los valores de los indicadores entre las distintas unidades de producción [Cuadro 47], reflejando que el 73.5% de la UPA son insustentables, con valores por debajo del umbral, sugiriendo que el manejo de las parcelas dedicadas al autoconsumo es inadecuado para la conservación de los recursos, sobre todo de la vida del suelo, con variantes en el manejo de la biodiversidad, aunque con un menor riesgo de erosión por las prácticas agrícolas desarrolladas respecto a las actividades económicas.

Cuadro 47. Sustentabilidad ecológica del sistema de producción, según entrevistados

Descripción	Valor promedio	Sustentable	Insustentable	Total
Conservación de vida de suelo	1.63	17.7%	82.3%	100.0%
Riesgo de erosión	2.05	20.6%	79.4%	100.0%
Manejo de la biodiversidad	1.82	14.7%	85.3%	100.0%
Total	1.80	26.5%	73.5%	100.0%

Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

Las prácticas agrícolas del 82.3% de los productores entrevistados deterioran la vida en el suelo, tendiendo a ser insostenibles ecológicamente para la finca o parcela, asocia directamente al manejo de la cobertura vegetal y el grado de rotación de cultivos principalmente. Los datos muestran que en el 50.0% de los casos estudiados el manejo de la cobertura vegetal que provee al suelo de una protección contra los agentes climáticos y reduce el riesgo de erosión, es menor al 50.0%; y en el 44.1% de los casos es superior al 50.0% pero relativamente menor al 75.0%, lo que es significativa que solo el 5.9% de los suelos mantienen un manto vegetal por encima del 75.00% , adecuada para contrarrestar los riesgos de erosión y deterioro del mismo. Las rotaciones de cultivos se caracterizan por ser eventuales para el 44.1% de casos, y de forma periódica cada dos o tres años para el 35.3% de los entrevistados, lo que presupone que la rotación entre los cultivos es tardía que se corresponde con el grado de diversificación de los cultivos. No obstante, este escenario refleja que el 52.9% de las unidades de producción presentan una diversificación media, con un nivel muy de asociación entre los cultivos, en comparación con el 14.7% que son altamente diversificadas con asociación media entre ellos, y solo el 2.9% que es monocultivo.

Cuando se trata del riesgo de erosión la información de campo revela que el 79.4% de las unidades de producción son insustentables principalmente por la pendiente predominante, el grado de manto vegetal respecto al suelo y el grado de orientación de los surcos. Así mismo, la pendiente que predomina para el 64.0% de los entrevistados dentro del área de siembra se sitúa dentro del 15-30% de elevación y solo un 5.9% es de 5-15% relativamente. En el caso de la cobertura vegetal, los datos muestran una correspondencia con el manejo del manto vegetal, donde el 58.8% de los casos reflejan una cobertura vegetal respecto a la corteza terrestre, por encima del 50.0% , pero menor al 75.0%, mientras que el 17.6% mantienen una muy adecuada cobertura superior al 75.0%. Este contexto descrito anteriormente, apunta hacia una correspondencia con el grado de orientación de los surcos, donde el 52.9% de los productores con área de cultivos, los surcos están orientados 60° con respecto a la pendiente, el 35.3% mantienen surcos perpendiculares a la pendiente y solo el 2.9% curvas de nivel o terrazas.

En consecuencia, el 85.3% de las unidades familiares manifiestan ser insustentables respecto al manejo de la biodiversidad, lo que presupone que tanto el indicador de biodiversidad temporal y espacial no influyen en la regulación del sistema de producción equilibrado. La biodiversidad

temporal de las unidades de producción son particularmente pocos diversas por la escasa rotación en los predios, caracterizándose por ser eventuales en el 44.1% de las unidades agrícolas, y usualmente cada dos o tres años para el 35.3%. La diversidad de los cultivos es un factor determinante en el manejo de la biodiversidad, siendo por lo general poco heterogénea, dado que el 85.2% de las unidades de producción agrícola presentan una diversificación intermedia con poca asociación entre cultivos, o por lo general monocultivos.

El indicador general del área social-cultural fue el mayor valor respecto al resto de los indicadores evaluados [Cuadro 48] donde el sub-indicador de conocimiento y conciencia ecológica resulto el más bajo sugiriendo que, a pesar de estar en una misma zona ecológica, existen diferencias marcadas en la percepción del ambiente entre agricultores. A su vez, la poca conciencia y conocimiento ecológico repercuten claramente en el deterioro de los recursos debido al efecto sobre la biodiversidad, la biología del suelo y el riesgo de erosión. Aunque en el caso de las satisfacción de las necesidades básicas, se determino desde este punto de vista sistemas bastantes frágiles en la construcción de las viviendas, y deficiencias en el acceso a la educación y la salud, que fueron muy similares en todas las fincas excluyendo las suburbanas. Mientras tanto, el grado de aceptabilidad del sistema de financiamiento demostró claramente que los productos de crédito son inadecuados a las características económicas del productor, y por tanto la aceptación entre los grupos entrevistados es relativamente desfavorable. Sin embargo, el sub-indicador de integración social demostró un buen desarrollo, compensando las deficiencias del resto de sub-indicadores evaluados en la finca.

Cuadro 48. Sustentabilidad socio-cultural del sistema de producción, según entrevistados

Descripción	Valor promedio	Sustentable	Insustentable	Total
Satisfacción de las necesidades básicas	2.11	23.5%	76.5%	100.0%
Aceptabilidad del sistema de financiamiento	2.03	29.4%	70.6%	100.0%
Integración social	3.50	88.2%	11.8%	100.0%
Conocimiento y conciencia ecológica	1.68	29.4%	70.6%	100.0%
Total	2.24	58.8%	41.2%	100.0%

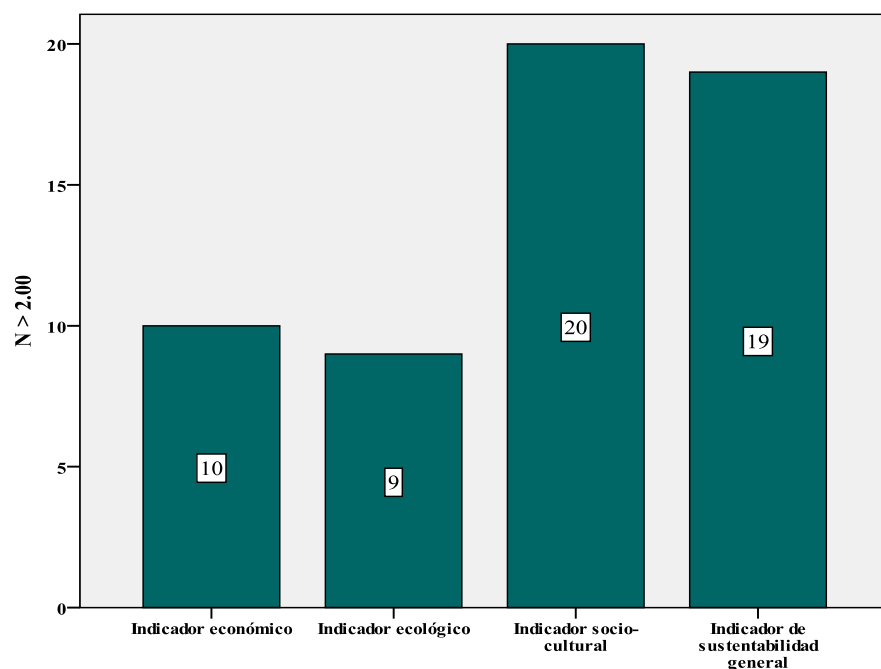
Fuente : Elaborado a partir de información de campo.

En la satisfacción de las necesidades básicas el 76.5% de las unidades familiares no tienen aseguradas las necesidades fundamentales de calidad de vida desde la vivienda, educación, salud y servicios básicos. El 50.0% de las viviendas mantienen un estado regular, no terminada, aunque el 23.5% está en muy buenas condiciones con paredes de concretos, zinc o tejas y piso de tierra. Aunque la educación y salud es un factor que influye directamente en la calidad de vida, solamente el 11.8% de los entrevistados aprobó la secundaria, y el 55.9% cursa la educación básica complementaria. El acceso a servicios de salud por parte de los miembros de la unidad familiar, refleja que el 79.4% asisten a un centro de salud entre mal y medianamente equipado con personal temporario, y solo el 17.6% asiste a centros sanitarios con personal calificado permanente e infraestructura adecuada. Por otro lado, en relación a los servicios fundamentales como agua y luz, el 67.6% dispone de energía eléctrica y agua de pozos públicos instalados en la comunidad por la cooperación externa, mientras el 23.5% no dispone de servicios de energía eléctrica y agua potable sea esta de pozo o de algún puesto de servicio público.

La aceptabilidad del sistema de financiamiento utilizado por las entidades de finanzas rurales de parte de los entrevistados demuestra el 70.6% de los casos existe un grado de insatisfacción del sistema de financiamiento. El 35.3% de los entrevistados admite que los productos de crédito no están de acuerdo a la actividad productiva, y en el 29.4% de las situaciones aunque son beneficiados por las instituciones de microfinanciamiento, anteriormente su situación era mucho mejor. Y mientras, el 20.6% revela que necesita tener mayor acceso a los servicios financieros rurales, solamente el 8.8% está excluido del sistema financiero, y prefiere utilizar otras formas de financiamiento no financieras, o informal para financiar sus actividades productivas.

La integración social con otros miembros de la comunidad muestra que el 88.2% mantienen un nivel de asociación muy adecuado entre las familias. El grado de participación con otros vecinos en la comarca es muy alta para el 64.71% de las familias, y en el 23.53% de los casos alta respectivamente. No obstante, el 70.6% pone en peligro la conservación de los recursos por la falta de conocimiento ecológico, para tomar decisiones en función de la sustentabilidad del sistema de producción. En el 41.18% de los casos, no presenta un conocimiento ecológico, ni perciben los efectos de las prácticas agrícolas, y en el 38.24% tienen una visión parcial de la ecología, y solo el 14.71% tiene conocimiento de la ecología desde su práctica cotidiana.

Gráfico 33. Unidad de producción sustentables, según tipo de indicadores



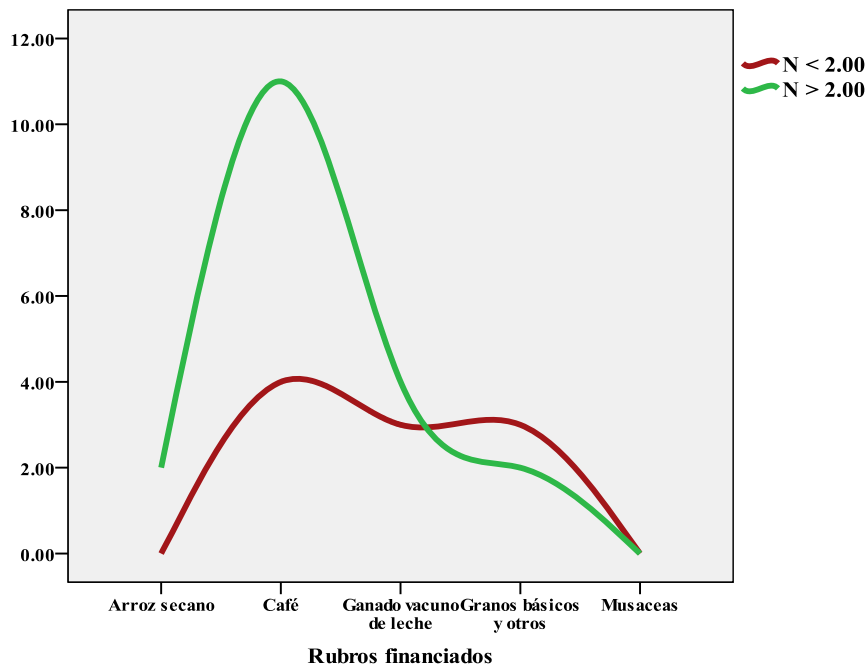
Fuente : Elaborado a partir de información de campo

El estudio de campo destaca que el 55.9% de las UPA [unidades de producción agrícola] alcanzaron una valoración superior al umbral, siendo sustentables en el tiempo en función de los objetivos económicos, ecológicos y socio-culturales [Gráfico 33]. Los resultados de la investigación de campo nos muestran que existen aspectos críticos en los indicadores del área ecológica, principalmente en el manejo del riesgo económico y la contribución del microfinanciamiento en la productividad y rentabilidad del sistema de producción donde la proporción es relativamente comparativa entre el 26.5% y 29.4% de las UPA [unidades de producción agrícola] alcanzan el nivel óptimo de la sustentabilidad, en relación con aquellas unidades familiares que presentaron indicadores por debajo del umbral. Aunque, el indicador socio-cultural fue el mejor manejado por el 58.8% de los entrevistados, existen ciertas limitantes en la satisfacción de las necesidades básicas como en la aceptabilidad del sistema de financiamiento y nivel de conciencia ecológica.

Mientras tanto, el índice de sustentabilidad e insustentabilidad de la UPA [unidad de producción agrícola] no muestra diferencias significativas respecto al rubro de producción financiado [Gráfico 36], apuntando que existen evidencias estadísticas significativas para suponer que las

actividades de financiamiento influyen negativamente en la sustentabilidad del sistema de producción, aunque intervienen otros factores que influyen en el grado de sustentabilidad de la finca, como las condiciones socioeconómicas y ecológicas del sistema agrícola. Por tanto, hay evidencias para suponer que el financiamiento de los rubros de producción como café, ganado vacuno no genera cambios sustanciales en la sostenibilidad económica, ecológica y social de la finca, aunque si en la producción de granos básicos existe una proporción insustentables, por el tipo de financiamiento o destino del mismo, y particularmente por el tipo de práctica agrícolas realizadas en contra del medio ambiente

Gráfico 34. Índice de sustentabilidad e insustentabilidad respecto a rubros financiados

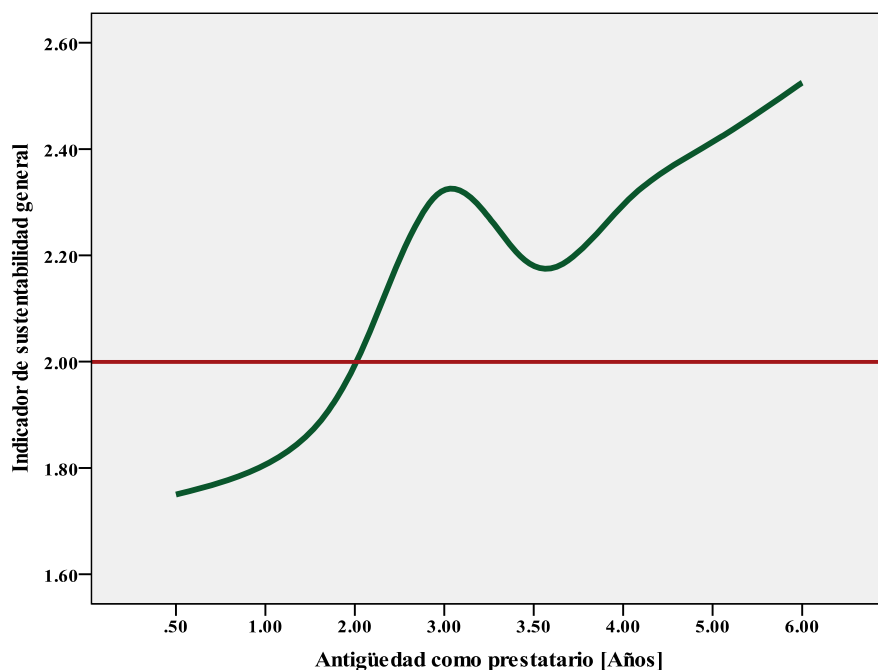


Fuente : Elaborado a partir de información de campo

En tanto, el índice de sustentabilidad general respecto a la antigüedad de los prestatarios, revela una correlación positiva moderada [$r= 0.656$] al nivel de significancia de 0.05 [Gráfico 35]. La antigüedad de los prestatarios influye positivamente en el índice general de sustentabilidad, en el 43.09% de los casos el índice de sustentabilidad estuvo explicado por la antigüedad de los prestatarios. No obstante, los prestatarios con menor tiempo de pertenecer a los programas de financiamiento tienden la probabilidad de no ser sustentables economicamente, ecológicamente y socialmente. Los prestatarios con mayor duración respecto al promedio mostrado o igual, son

generalmente sustentable, pero no existen diferencias significativas entre los que tienen una mayor duración con aquellos cuya antigüedad es igual o un poco mayor a la media de antigüedad de los prestatarios. La sustentabilidad del sistema de producción en sus dimensiones influye en el acceso al financiamiento, pero no condiciona el otorgamiento efectivo de un préstamo agrícola, está determinado por otras razones financieras, productivas, económicas e institucionales

Gráfico 35. Índice de sustentabilidad general respecto a la antigüedad de los prestatarios



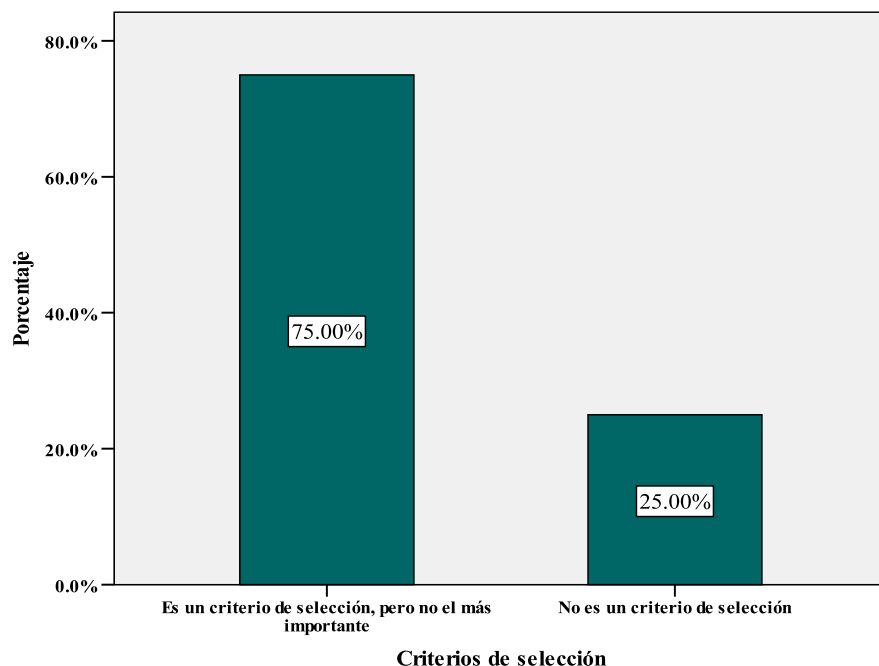
Fuente : Elaborado a partir de información de campo

Comprobación de la hipótesis de trabajo

Se acepta la hipótesis de trabajo **H₃**, las actividades microfinancieras influyen negativamente en el grado de sustentabilidad al comprometer los objetivos económicos como ecológicos del sistema de producción, dado que el diseño de productos financieros, y en innovaciones en tecnologías financieras, conjugados con las políticas sustentables de las entidades financieras influyen en el grado de sustentabilidad de la finca. Aunque el índice de sustentabilidad influye positivamente en el acceso a los servicios financieros rurales, no determina el otorgamiento de los productos de crédito.

6.6. Desempeño social-financiero de las instituciones de microfinanciamiento

Gráfico 36. Selección de zonas de intervención de las IMFs, según criterios de pobreza

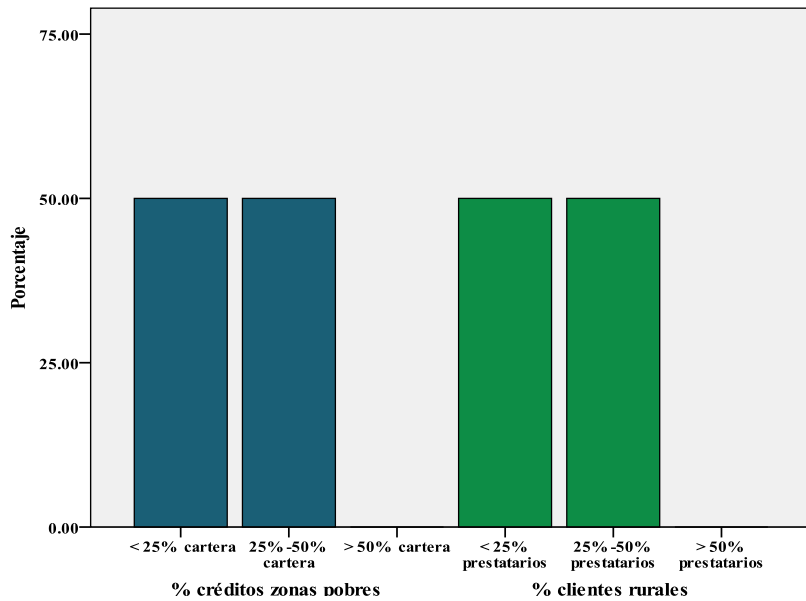


Fuente : Elaborado a partir de información de campo

La mayoría de las entidades de microfinanzas no seleccionan sus zonas de intervención según criterios de pobreza e exclusión para la penetración de sus actividades financieras, prevaleciendo otros aspectos económicos y financieros. Consecuentemente para el 75.00% de las entidades de microfinanzas se constituye como un criterio de selección, pero no el más importante dentro de sus objetivos y metas institucionales; mientras que para el 25.00% forma un criterio de selección dado que la población objetivo atendida que constituye los grupos solidarios en su mayoría son pequeños productores constituido por mujeres con bajos niveles de pobreza [Gráfico 36].

Por otro lado, la cobertura de los servicios financieros rurales es moderada, el 50.00% de las entidades tienen su cartera de préstamos en menos del 25% de las zonas pobres o excluidas, mientras que el otro restante mantiene su participación del 25%-50% en las comunidades con pobreza alta. No obstante el 50.00% de las instituciones ofrece servicios financieros rurales a clientes rurales por debajo del 25% de los prestatarios activos, mientras el restante de las entidades, entre el 25%-50% de sus prestatarios pertenecen en las áreas rurales [Gráfico 37].

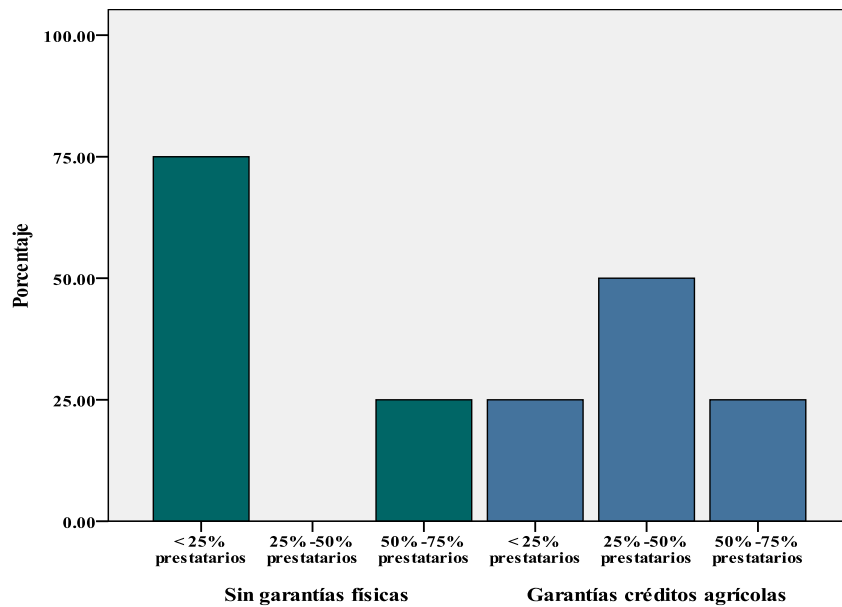
Gráfico 37. Cobertura de las IMFs en zonas pobres y/o clientes rurales



Fuente : Elaborado a partir de información de campo

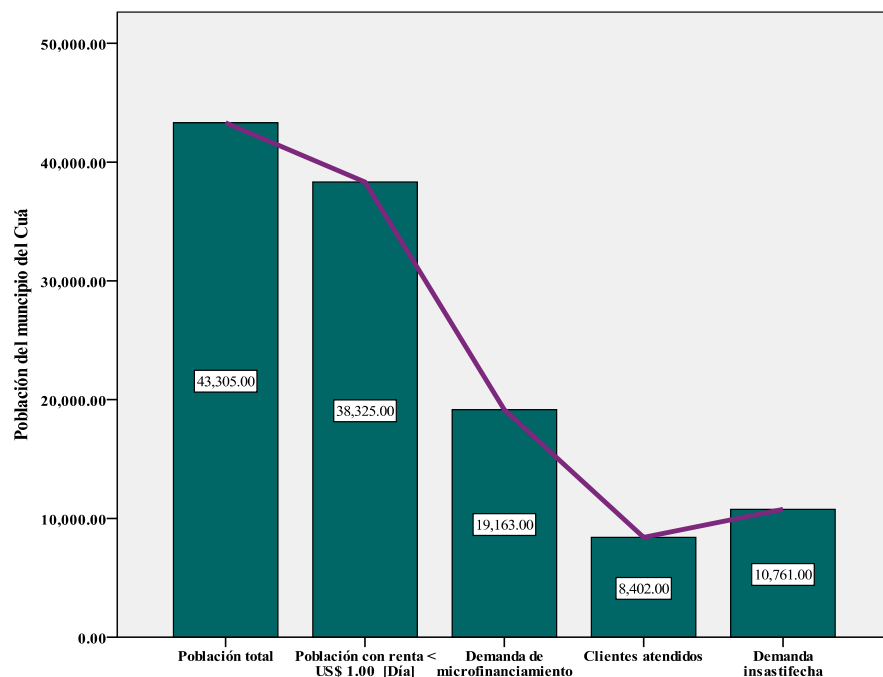
En este sentido, el 75.0% de las IMFs otorgan préstamos sin garantías físicas a menos del 25% de sus prestatarios, y el 25% lo hace a más del 50%, pero por debajo del 75% del total de los clientes. Por otro lado, el 50.0% facilitan garantías de préstamos productivos entre el 25%-50% de los prestatarios, en relación al 25% que lo hace a más del 50% de sus clientes [Gráfico 38].

Gráfico 38. Modalidades de garantías facilitadas por las IMFs a los prestatarios



Fuente : Elaborado a partir de información de campo

Gráfico 39. Estimación de la demanda de microfinanciamiento en el municipio del Cuá



Fuente : Elaborado a partir de información de campo

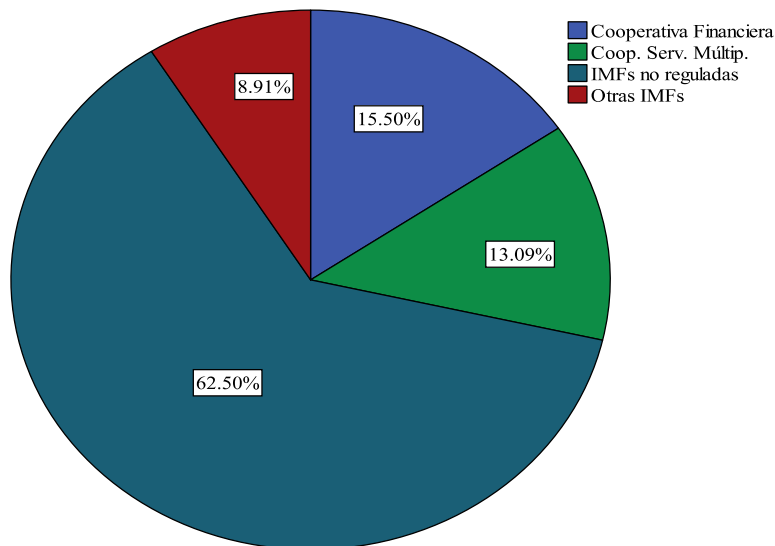
Respecto a la estimación de la demanda de servicios de microfinanciamiento en el municipio del Cuá [Gráfico 39], la población total es de 43,305⁴⁸, de estos el 88.5%⁴⁹ son pobres económicos y extremadamente pobres sobreviven con menos de 1 dólar al día, equivalentes a 38,325, no tienen acceso a los servicios del sector financiero formal. Así mismo, la mitad de esta población [19,163] representa la demanda de servicios comerciales de ahorro y crédito por parte de instituciones financieras⁵⁰. En esta dirección, los clientes atendidos por las instituciones en el municipio del Cuá, incluyendo las asociadas a ASOMIF [Asociación de instituciones de microfinanzas], y las cooperativas tanto de ahorro y crédito, como de servicios agropecuarios asciende a 8,402 clientes aproximadamente, lo que equivale a decir que existe una población rural desentendida que demanda servicios financieros rurales correspondiente a 10,761 habitantes de las diferentes comunidades. En otras palabras, las instituciones cubren con su oferta financiera únicamente el 43.8% de la demanda de microfinanciamiento, existiendo una falta de cobertura de productos y servicios financieros para el 56.2% de la demanda total.

⁴⁸ Población estimada según el VII Censo de población [2005].

⁴⁹ Estimada según el método de NBI [Necesidades básicas insatisfechas], según INIDE.

⁵⁰ Christen Rhyne & Vogel [1995], estiman que los clientes potenciales para las instituciones financieras pueden acceder entre 100 y 200 millones en los países pobres, cuya población es equivalente a los 360 millones de hogares.

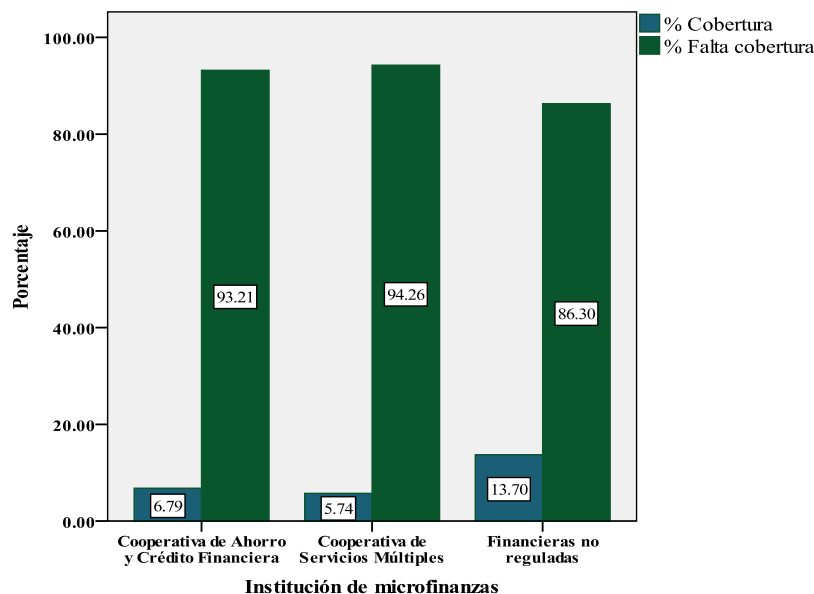
Gráfico 40. Participación [%] respecto al número total de clientes atendidos, según IMFs



Fuente : Elaborado a partir de información de campo

Efectivamente, aunque las instituciones de financiamiento cubren solo el 43.8% de la demanda de servicios y productos financieros rurales, cuando se trata en la participación respecto al número total de clientes que son prestatarios activos o cuenta habientes regularmente se observa que el 62.50% son atendidos en IMFs no reguladas, el 15.50% en CACs, el 13.09% en cooperativas de servicios agropecuarios, y solo el 8.91% en otras instituciones [Gráfico 40].

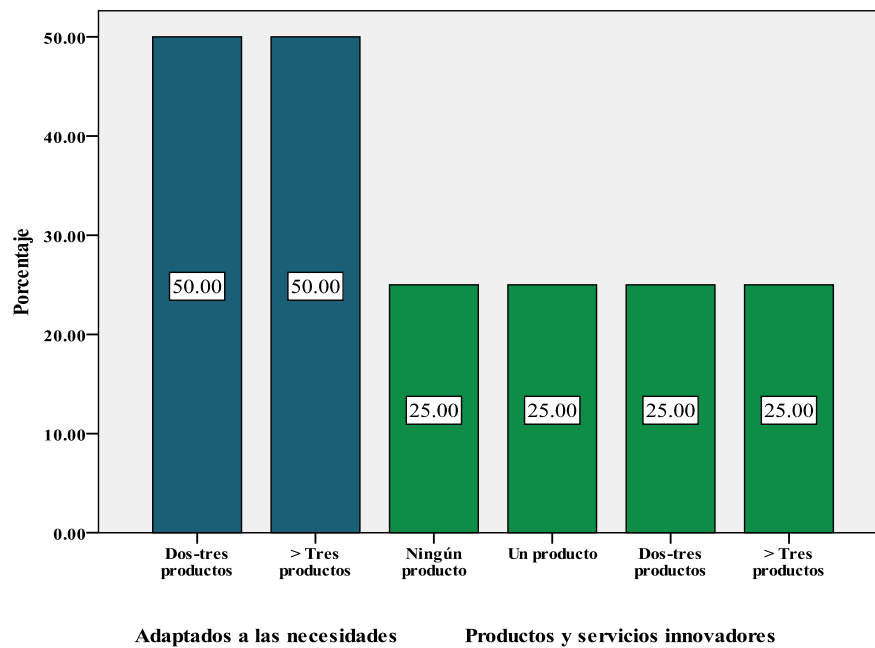
Gráfico 41. Cobertura de las IMFs respecto a la demanda de microfinanciamiento



Fuente : Elaborado a partir de información de campo

Por tanto, la proporción de penetración de las entidades financieras en la población que demanda servicios y productos financieros rurales en las diferentes comunidades del municipio del Cuá es relativamente baja, y se ubica por debajo 10.00% de la totalidad de la población rural que demanda servicios de microfinanciamiento [ahorro, crédito, remesas, seguros, transferencias] para la cooperativa financiera y de servicios múltiples con proporciones muy comparativas del 5.74% y 6.79% respectivamente, con una falta de cobertura por encima del 90.0% de la demanda total. Por otro lado, en el caso de las instituciones financieras reguladas el porcentaje es superior a la decima pero por debajo del 15.0% de la población total, con una insatisfacción del 86.30% de la demanda de servicios y productos financieros rurales [Gráfico 41].

Gráfico 42. Productos y servicios financieros accesibles a los clientes de las IMF's



Fuente : Elaborado a partir de información de campo

Obviamente, aunque el 50.0% de las instituciones entrevistadas ofertan en promedio entre dos otros productos financieros adaptados a la necesidades productivas de lo clientes, principalmente crédito, ahorro y transferencias de dinero, particularmente de las registradas como instituciones financieras no reguladas. En tanto, el restante oferta más de tres productos accesible a los clientes y en función de las características socioeconómicas y productivas del prestatario, entre ellas encontramos servicio de ahorro, crédito, seguros, remesas, transferencias monetarias y pago

de cheques a jubilados y pensionados. Por otro lado, cuando se trata de los productos financieros como no financieros innovadores encontramos una distribución porcentual comparativa similar, reflejando que solo el 25.0% intenta presentar por lo menos algún tipo de servicio innovador como la asistencia técnica a productores, mientras el otro restante muestra entre dos o tres productos como el pago de sueldos y pensiones, transferencias monetarias de CoopeRed y modalidad de créditos agrícolas con amortización anual y pago de intereses periodicos. En cambio, solo una entidad expone más de tres productos desde el mercado cooperativo, la capacitación, la educación y el acopio de productos agrícolas a sus prestatarios [Gráfico 42].

Cuadro 49. Indicadores de desempeño general de las IMFs entrevistadas [Montos en C\$]

Instituciones de microfinanzas	Cooperativa Financiera	Cooperativa Servicios Múltiples	Instituciones Financieras no Reguladas
<i>Características institucionales</i>			
Edad	7	3	12
Total de activos	5,663,061	28,000,000	-
Número de oficina	1	1	1
Número de personal	7	8	14
<i>Estructura de financiamiento</i>			
Patrimonio/Activos	19.06%	73.93%	-
Razón Deuda/Capital	4.25	0.35	-
Depósitos /Cartera de Préstamos	86.38%	38.35%	0.0%
Depósito / Total del Activo	80.55%	16.14%	0.0%
Cartera de Préstamos/Total del Activo	93.25%	42.09%	-
<i>Indicadores de escala</i>			
Número de Prestatarios	360	562	2,626
Numero de Prestatarios [Mujeres]	34.17%	40.39%	-
Cartera Bruta	5,280,703	11,785,697	31,652,709
Préstamos Vigentes	277	1100	-
Saldo Promedio Crédito por Prestatario	14,669	20,971	12,053
Número de Depositantes	1,302	895	0.0%
Número de Cuentas de Depósito	2,324	1,250	0.0%
Depósitos	4,561,667	4,520,000	0.0%
Saldo Promedio por Depositante	3,504	5,050	0.0%
Saldo Promedio por Cuenta de Depósito	1,963	3,616	0.0%

Fuente: Elaborado a partir de información de campo

En el análisis del desempeño general [Cuadro 49], el trabajo de campo reveló poca información por parte de las instituciones de microfinanciamiento respecto al desarrollo de sus operaciones de crédito y captaciones de depósitos, lo que limitó el análisis dinámico entre los tipos de instituciones. En general, las instituciones tienen pocos años de operar en el sector financiero en el municipio del Cuá y mantienen escasos recursos humanos, en comparación con el tamaño de la demanda de servicios de microfinanciamiento y la provisión de estos servicios financieros. Solamente las IMFs no reguladas cuentan con mayores recursos humanos en el campo de las microfinanzas rurales, como el grado de penetración en la mayoría de las comunidades rurales.

Las instituciones de microfinanzas que revelaron información financiera mantuvieron una estructura de financiamiento con variaciones marcadas respecto a su desempeño financiero, determinadas en gran medida por el tamaño de la cartera de préstamos, depósitos, adecuación de capital respecto a sus activos totales. Las cooperativas financieras mostraron un patrimonio respecto a sus activos equivalente a 19.06%, proporción menor al 73.93% de la cooperativa de Servicios Múltiples, demostrando amplias diferencias significativas, asociadas directamente al tamaño de la cartera y estructura de los pasivos. En tanto, el índice de deuda/patrimonio para las entidades incluidas en la muestra, alcanzó 4.25 para las cooperativas financieras, que incluye que el nivel de endeudamiento es superior un poco más a cuatro veces respecto a su capital social por lo que influye en el crecimiento y ejerce presión sobre los márgenes de rentabilidad.

La adecuación del capital es particularmente aceptable en la cooperativa de servicios múltiples debido a que a sus obligaciones que incluyen depósitos, endeudamientos, cuentas por pagar y otros son particularmente mínimos financiando sus actividades con las utilidades y las captaciones de depósitos, y por consiguiente accediendo a fuentes de fondos a corto plazo, logrando índices de deuda/patrimonio mucho más bajos que el resto de las IMFs. En tanto, la cartera de préstamos y depósitos influyen dentro de la estructura de financiamiento, lo que desvela que en la captación de depósitos del público representó el 80.55% respecto a sus activos totales y el 86.38% en relación a la cartera de préstamos para las cooperativas financieras. El total de depósitos captados por la cooperativa de servicio múltiples representan el 38.35% respecto a la cartera de préstamos totales y el 16.14% en relación a sus activos. Este escenario ubica a las cooperativas por encima de las metas de excelencia requeridas [70-80%], la cartera

está financiada por los ahorros de los depositantes y representan una proporción relevantes en el pasivo total, y se constituyen como activos productivos [93.25%]. En cambio, las cooperativa de servicio múltiple muestra una tendencia por debajo de las metas requeridas en relación a los depósitos, estos solo financian el 38.35% de la cartera de préstamos, a la vez el otro restante esta determinados por líneas de créditos subsidiadas, y los depósitos no son incluidos como deuda sino como capital social, dado que el mayor porcentaje son cuentas de aportaciones de socios.

De igual manera, las instituciones financieras no reguladas tienen mayor alcance en prestatarios, logrando una media de 2,626 prestatarios por entidad, mostrándose como instituciones con mayor profundización del crédito en el municipio del Cuá, tanto en tamaño de cartera como en número de clientes atendidos. El saldo promedio de créditos por prestatario es particularmente superior en las cooperativa de servicio múltiples [C\$ 20,971] determinado por el crédito agropecuario principalmente, siendo menor en las IMFs no reguladas [C\$ 12,053] profundización que estuvo relacionada al amplio uso de metodologías grupales, con la cual presentaron los menores saldos promedios de créditos por prestatarios. En las cooperativas financieras el saldo promedio por depositante [C\$ 3,504] y el saldo promedio por cuenta de depósito [C\$ 1,963] son generalmente inferior al resto de las instituciones que registraron información financiera, determinado por el número de depositantes y cuentas. La preferencia en determinadas metodologías crediticias revela, una mayor cantidad de cuentas y mayor numero de depositantes atendidos, con rasgos similares en el monto global de los depósitos captados.

Por consiguiente, en el análisis del desempeño financiero de las IMFs [Cuadro 50], el resultado del ROA de las cooperativas financieras, fue de 6.24%, muy por encima de la rentabilidad que típicamente logran las financieras y bancos comerciales. Este sobresaliente rendimiento es resultado no necesariamente de elevados rendimientos en las carteras y excelente calidad de cartera, sino de los ingresos financieros en concepto de intereses por préstamos por cobrar, bajo costos de los recursos financieros, así como el soporte en las utilidades retenidas para financiar su crecimiento. El retorno sobre el patrimonio fue de 32.74%, por encima del promedio de las instituciones financieras, gracias a la utilidad operativa registrada en el último período fiscal resultado del costo de los recursos financieros y el incremento de los ingresos financieros como no financieros, y los menores costos en el pago de impuestos, dado que son sujetas a la no

fiscalización y por lo general los requerimientos de impuestos no le generan mayores costos. La autosuficiencia operacional fue equivalente a 117.93% proporción similar al promedio que registraron las IMFs, determinado por los ingresos financieros percibidos de las operaciones de crédito como de inversiones financieros en el mercado financieros.

Cuadro 50. Indicadores de desempeño financiero de las IMFs entrevistadas

Instituciones de microfinanzas	Cooperativa Financiera	Cooperativa Servicios Múltiples	Instituciones Financieras no Reguladas
<i>Desempeño financiero</i>			
Retorno sobre Activos	6.24%	-	-
Retorno sobre Patrimonio	32.74%	-	-
Autosuficiencia Operacional	117.93%	-	-
<i>Ingresos</i>			
Razón del Ingreso Financiero	38.92%	-	-
Margen de Ganancia	15.90%	-	-
Rendimiento Nominal sobre la Cartera	39.40%	-	-
Rendimiento Real sobre la Cartera	26.73%	-	-
<i>Gastos</i>			
Razón del Gasto Total	33.01%	-	-
Razón del Gastos Financieros	8.24%	-	-
Razón del Gastos operacionales	20.99%	-	-
Razón del Gastos administrativos	12.91%	-	-
<i>Eficiencia</i>			
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	22.51%	-	-
Salario Promedio/INB* Per Cápita	194.51%	-	-
Gasto por Prestatario	3,302	-	-
Gasto por Préstamo	4,291	-	-
<i>Productividad</i>			
Prestatarios por Personal	51	70	201
Préstamos por Personal	40	138	-
Prestatarios por Oficial de Crédito	180	281	348
Préstamos por Oficial de Crédito	139	550	-
Depositantes por Personal	186	112	-
Razón de Distribución de Personal	28.57%	57.29%	25.00%
<i>Riesgo y liquidez</i>			
Cartera en Riesgo > 30 días	5.52%	-	-
Cartera en Riesgo > 90 días	4.81%	-	-
Tasa de Préstamos Incobrables	0.70%	-	-

Fuente: Elaborado a partir de información de campo * El INB fue de US\$ 1,126.50 [BCN, 2011].

No obstante, la razón del ingreso financiero mostró un excelente comportamiento correspondiente al 38.92% respecto a los activos total, que se explica por la correspondencia entre el aumento de los intereses cobrados y comisiones de préstamos, y la cartera de préstamos, respecto al total de a los activos productivos de la institución entrevistada. Así mismo, el margen de ganancia se situó por el orden de 15.90% muy por debajo del promedio de las IMFs reguladas, asociado directamente a los ingresos operacionales y al costo financieros de los depósitos como los costos operativos de la entidad. En tanto, el rendimiento real de la cartera es de 26.73% donde los ingresos financieros percibidos aportan un grado de liquidez adecuada en relación a sus activos productivos y buen rendimiento a la vez que la concentración de la cartera de préstamo es de corto plazo y mediano plazo, y permite autofinanciarse.

La razón del gasto total estuvo explicada por el incremento de los gastos operacionales [20.99%] como el principal indicador más relevante resultado de incremento de los gastos administrativos. El gasto financiero fue de 8.24%, debido al encarecimiento de las fuentes de financiamiento, asociado a los efectos de la crisis financiera, mientras el gasto por provisión disminuyo.

La eficiencia de las instituciones se vio reflejada principalmente en el índice de gastos operativos [22.51%] lo que explica que la entidad no es muy eficiente, dado que el costo institucional en la entrega de servicios de crédito resulta muy costosa para la entidad, en términos de calidad de la cartera y tamaño de la misma. Durante en el último año, el incrementos de gastos y costos de las operaciones de crédito se reflejan en el gasto por prestatario [C\$ 3,302] relativamente costoso para las institución por el tamaño promedio de los préstamos otorgados, por encima del promedio nacional de las entidades financieras no reguladas.

No obstante, la productividad de las instituciones financieras no reguladas es relativamente superior respecto a las entidades cooperativas mostrando mayores prestatarios por oficiales de crédito, manifestando una mayor productividad por personal operativo a la vez que se puede atender un mayor número de clientes con calidad alta de la cartera. Aunque algunas entidades con indicadores de productividad respecto a crédito muy bajos, cuando se trata de depositantes esta proporción es generalmente superior.

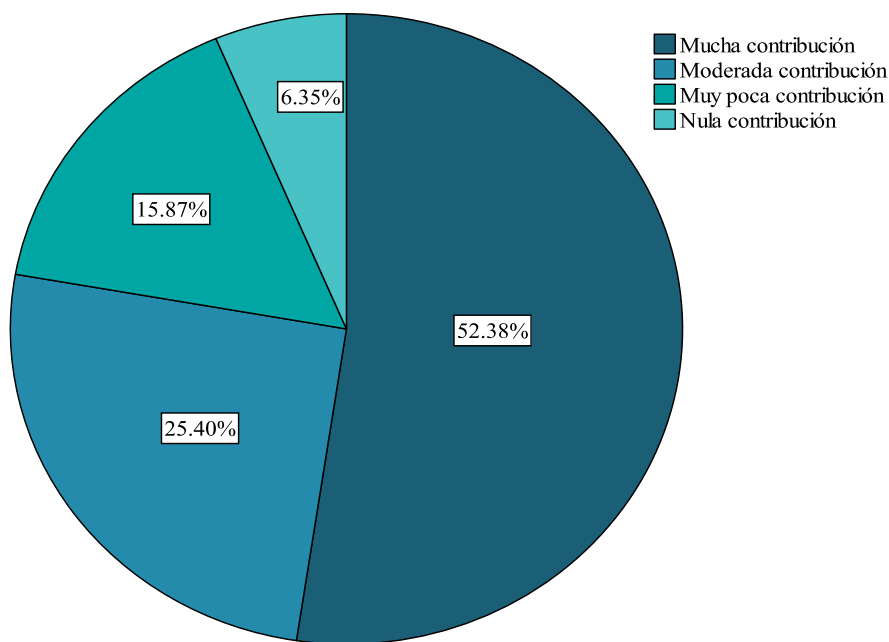
Los indicadores de la calidad cartera de préstamos de la cooperativa financiera resulto estar por encima de los parámetros establecidos revelando una cartera contaminada por encima de los 30 días [5.52%], y mayor a los 90 días fue de 4.81%, que equivale a que una proporción de créditos son generalmente morosos poniendo en riesgo los activos de la institución.

Comprobación de la hipótesis de trabajo

Se rechaza la hipótesis de trabajo **H₄**, las instituciones aunque muestran un mejor desempeño financiero manifestado en un mayor crecimiento de cartera y activos, rentabilidad, productividad, eficiencia operativa y mayor liquidez, no determinan mejorías en el desempeño social de los servicios rurales ofertados reflejado en una baja cobertura de servicios de microfinanciamientos, objetivos de desarrollo, criterios de selección de las zona intervención y el nivel de acceso de préstamos a pobres económicos.

6.7. Impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural

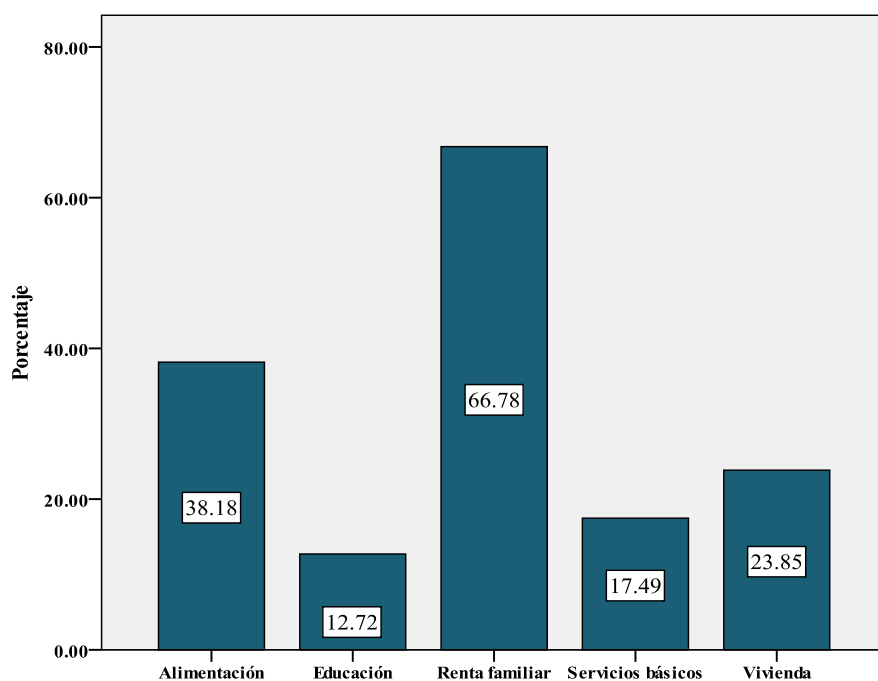
Gráfico 43. Contribución del financiamiento en la calidad de vida de la unidad familiar



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

El financiamiento otorgado por las instituciones de microfinanzas ha contribuido mucho [52.38%] en la calidad de vida de los entrevistados, con mejoras en el bienestar socioeconómico para los miembros de la unidad familiar, lo que significa que los productos de crédito otorgados tienen un efecto directo sobre las condiciones de vida de los prestatarios, en términos de capital humano [salud, educación], vivienda y acceso a servicios básicos. Mientras tanto el 25.40% de los entrevistados afirman un aporte moderado de los préstamos en la mejora de condiciones de vida de la unidad familiar, y el 15.87% reflejan una contribución muy baja en la mejora de las condiciones sociales y económicas de la familia. Únicamente el 6.35% opina que el financiamiento no influyó en la calidad de vida, y está determinado por otros factores como el incremento de la renta y acceso a los servicios básicos. [Gráfico 43].

Gráfico 44. Aspectos que mejoraron en la unidad familiar, respecto al financiamiento

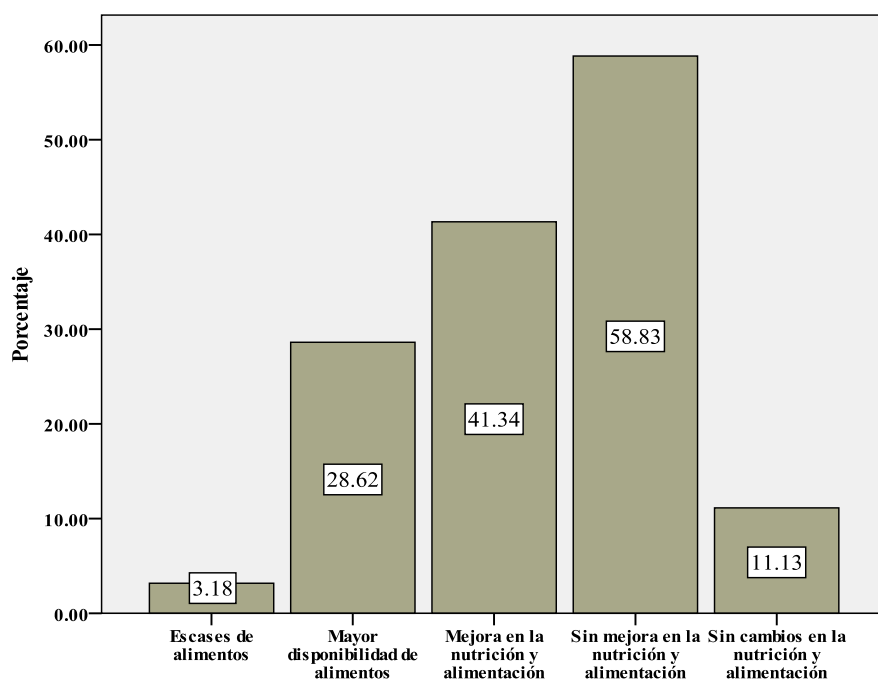


Fuente: Elaborado a partir de información de campo

Del total de entrevistados que declararon una contribución positiva del financiamiento en la calidad de vida de la unidad familiar, el 61.78% tuvo efectos directos sobre el ingreso rural de la unidad familiar, resultado del financiamiento de actividades agrícolas tan fundamentales para la unidad de producción. El 38.18% han mejoraron significativamente la dieta alimenticia de la unidad de producción, tanto en variedad de la dieta alimenticia como en el nivel nutricional

influyendo en la calidad de vida, principalmente de los miembros más jóvenes del núcleo familiar. Así mismo, el 23.85% de los prestatarios ampliaron y mejoraron la vivienda con inversiones fundamentales en la estructura de pared y techos; y el 17.49% tuvieron acceso a servicios básicos como agua potable. En última instancia, solo el 12.72% de las familias invirtieron en educación básica y superior de los miembros de la unidad familiar, para el desarrollo de las capacidades técnica y humanas de sus familiares. [Gráfico 44]

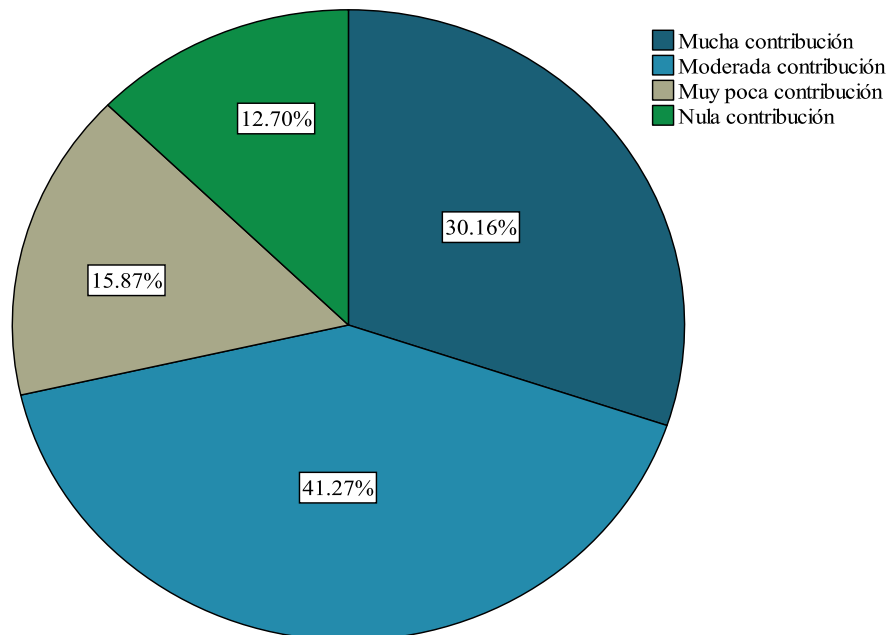
Gráfico 45. Impacto del microfinanciamiento en la nutrición y alimentación en la familia



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

El impacto del microfinanciamiento en la nutrición y alimentación de la unidad familiar es particularmente muy moderada, el 41.34% de los prestatarios han mejorado la nutrición y la alimentación del núcleo familiar diversificando la dieta alimenticia; y el 28.62% tienen una mayor disponibilidad de alimentos para el consumo doméstico, a la vez que tienen un mayor acceso a bienes de consumo o desde la producción agrícola. No obstante, el 58.83% no manifiesta cambios significativos en el estado nutricional y dieta alimenticia de los miembros de la unidad familiar, y solamente tanto el 3.18% declara escases de alimentos asociado a las actividades de microfinanciamiento han tenido efectos negativos respecto a la seguridad alimentaria y nutricional de la familia [Gráfico 45].

Gráfico 46. Contribución del microfinanciamiento en la pobreza de la unidad familiar



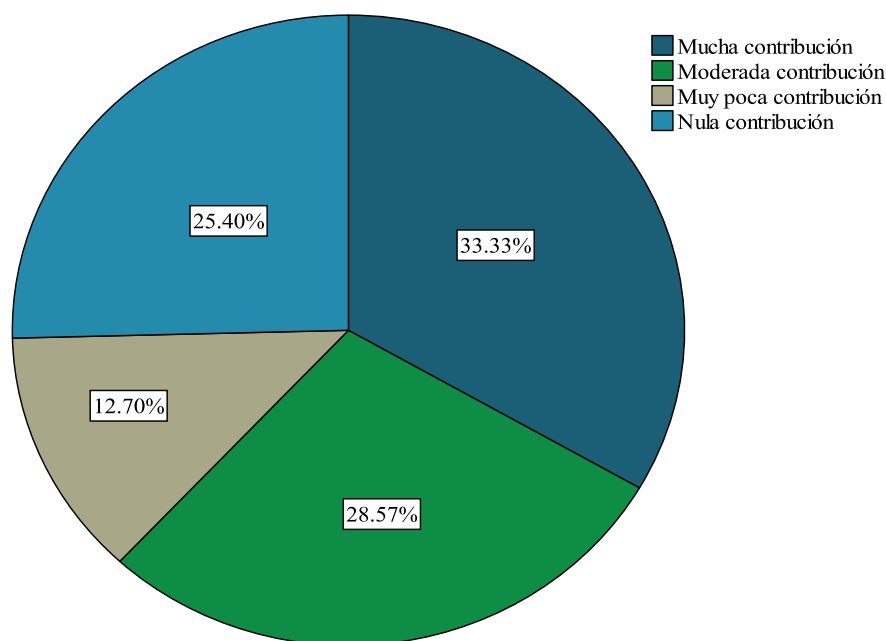
Fuente: Elaborado a partir de información de campo

La contribución del microfinanciamiento en la pobreza de la unidad familiar es particularmente moderada en el 41.27% de los casos estudiados, lo que desvela cambios no tan significativos en la alimentación y en la renta básica. Mientras tanto el 30.16% de los prestatarios han mejorado satisfactoriamente su condición de pobreza y de calidad de vida, satisfaciendo las necesidades básicas [vivienda, salud, educación], y en el crecimiento del ingreso per cápita de los miembros integrantes de la unidad familiar. Por otro lado, el 15.87% declara una muy baja contribución de las microfinanzas en la pobreza, con cambios en el ingreso desde el acceso a servicios financieros. Solamente el 12.70% no han podido experimentar cambios sustanciales en el nivel pobreza, es decir que los productos y servicios financieros que han accedido han mantenido un impacto negativo cuando son costosos y poco variados a las necesidades económicas de los prestatarios [Gráfico 46].

Del mismo modo, el microfinanciamiento ha contribuido considerablemente en la mejora del ingreso rural en el 33.33% de los casos estudiados, desde el financiamiento de actividades económica como la diversificación agrícola, con efectos directos sobre el crecimiento de la renta

pér capita de la unidad familiar. Así mismo, en el 28.57% de los casos los prestatarios manifestaron un aporte moderado del microfinanciamiento en la mejora sustancial de los ingresos familiares, pero no suficiente en el mediano y largo plazo. Mientras tanto, el 25.40% de los prestatarios manifestaron no sufrir cambios en los ingreso de la unidad familiar, accediendo en forma constante en programas de financiamiento rural [Gráfico 47].

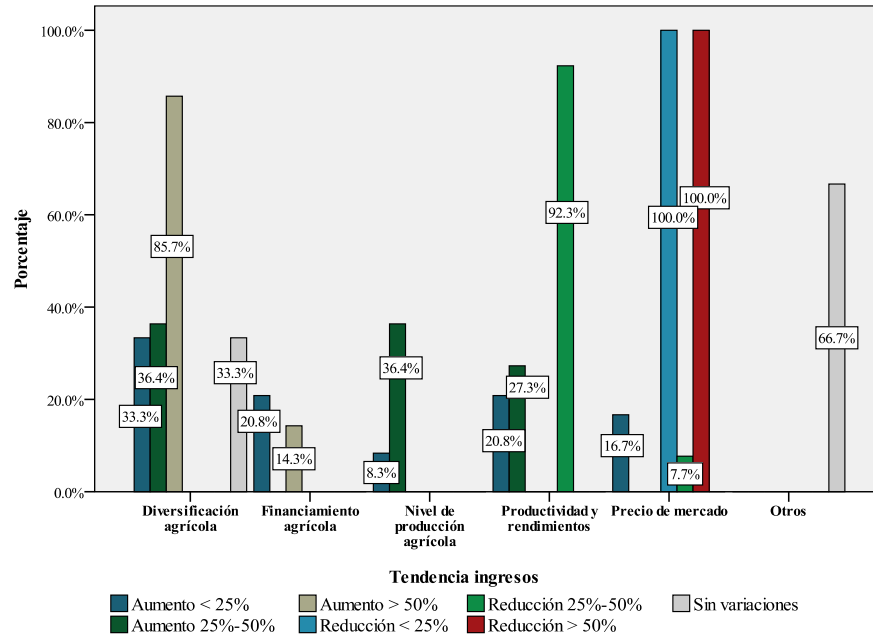
Gráfico 47. Contribución del microfinanciamiento en la mejora del ingreso rural



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

En consecuencia, el 66.67% han visto crecer sus ingresos en el último año que accedieron a programas de microfinanciamiento con tendencia hacia el aumento en términos nominales. No obstante, el 23.81% manifestó que su renta familiar se redujo considerablemente, mientras que en el 9.52% de los casos, los prestatarios no experimentaron ningún cambio en la estructura de sus ingresos producto del acceso a servicios microfinancieros. Estas tendencias de crecimiento o decrecimiento de los ingresos se vio explicada por la diversificación de las actividades agrícola, el grado de financiamiento, el nivel de producción, la mejora en la productividad, y rendimiento de la unidad de producción, así como los incrementos en los precios de mercado agrícola.

Gráfico 48. Razones asociadas al comportamiento de los ingresos rurales de la UPA



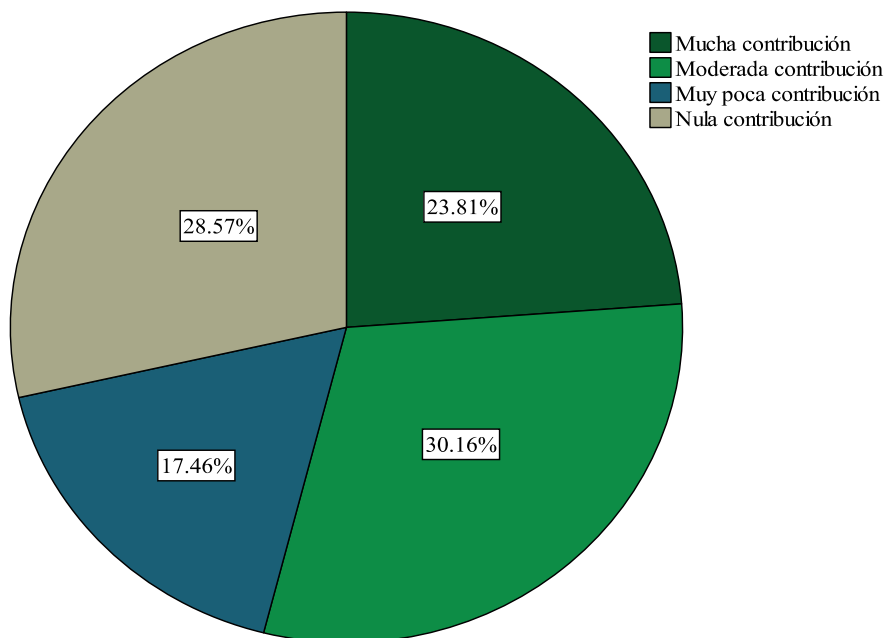
Fuente: Elaborado a partir de información de campo

En tanto, del total de productores que elevaron sus ingresos por encima del 50%, el 85.7% estuvo asociada a la diversificación de las actividades en la unidad de producción al optar nuevas tecnologías y nuevos rubros de producción, y el 14.3% a la financiación de una parte sustancial de los costos de producción [mano de obra e insumos agropecuarios]. Al contrario, los que experimentaron un decrecimiento en la renta por debajo del 25% y por encima del 50% estuvo determinada por la vulnerabilidad de los precios de mercado y los altos costos de transacción, asimetrías de información y canales de comercialización. Por otro lado, el 92.3% de los productores que vieron decrecer sus ingresos entre el 25%-50%, esté comportamiento estuvo explicado por la productividad y rendimientos agrícolas determinados por los cambios climatológicos experimentados en el ciclo agrícola [Gráfico 48].

En consecuencia con lo anterior, el acceso a servicios de microfinanciamiento se vio reflejado en la mejoría de los niveles de rentabilidad en la unidad de producción agrícola particularmente de forma moderada en el 30.16% de los casos, lo que presupone un impacto positivo temporal en la rentabilidad económica y social de la explotación agrícola. Mientras tanto, para el 23.81% de los entrevistados la contribución de los servicios de microfinanciamiento, aunque es generalmente

adecuado en términos de indicadores de rentabilidad [ROA, ROP], genera incremento en los niveles de utilidad bruta de la unidad de producción agropecuaria, desvelando tendencia hacia el crecimiento y fortalecimiento sostenido en la generación de ingresos resultado de las variaciones de la productividad de las actividades agrícolas por unidad de área [Gráfico 49].

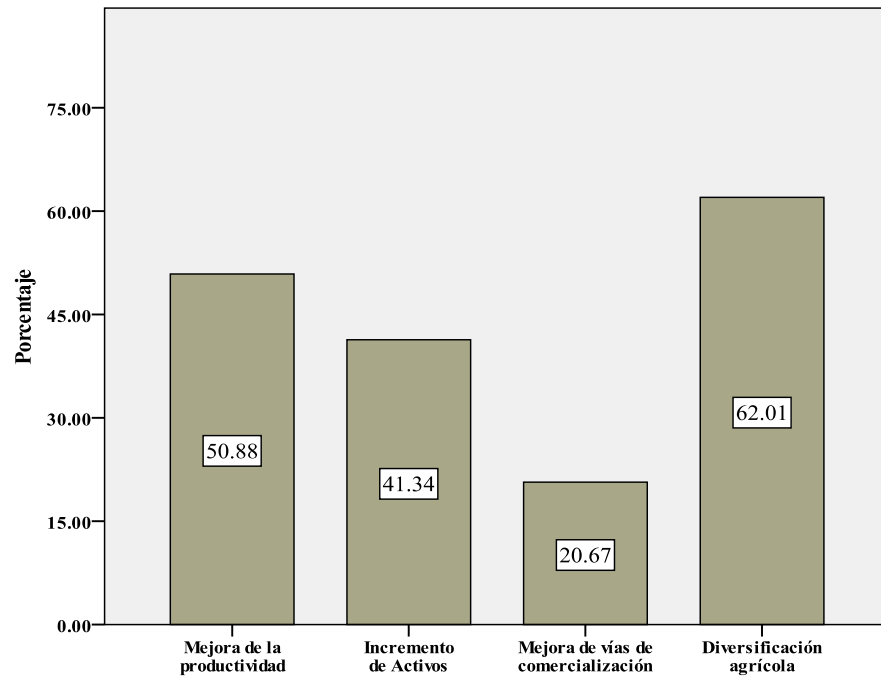
Gráfico 49. Contribución del microfinanciamiento en la rentabilidad de la UPA



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

Aunque generalmente, esta percepción por parte de los prestatarios influyó en la unidad de producción agrícola, en el 62.01% de los casos los productores diversificaron las actividades agrícolas que influyen directamente sobre el ingreso neto de la unidad de producción. En tanto, para el 50.88% de los productores estas variaciones se relacionaron con la mejora de los rendimientos de producción explicados con la utilización de tecnologías sustentables y asistencia técnica de parte de las entidades de microfinanzas, así como el incremento de los activos [41.34%], y reducción de los riesgos de producción al diversificar las estrategias de comercialización de los productos agrícolas [20.67%], lo que permitió no solo incremento en los niveles de rentabilidad por rubro de producción, sino en mejoras de la calidad de vida de los miembros integrantes de la unidad familiar [Gráfico 50].

Gráfico 50. Aspectos que mejoraron en la UPA [unidad de producción agrícola]



Fuente: Elaborado a partir de información de campo

Comprobación de la hipótesis de trabajo

Se sostiene la hipótesis de trabajo **H₅**, el impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural de la unidad familiar es relativamente moderado, dado que ha influido en la mejora de la calidad de vida [alimentación y nutrición, vivienda y servicios básicos], reducción moderada del nivel pobreza, crecimiento moderado del ingreso rural, y rentabilidad de la unidad de producción agrícola con mejora de rendimientos de producción y productividad a nivel de unidad de área.

CAPÍTULO VIII ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

A continuación se presenta el análisis y discusión de los resultados de la investigación descritos anteriormente, interpretados y contrastados con las bases teóricas planteadas en el estudio.

7.1. Características generales de los prestatarios e instituciones de microfinanciamiento

Los resultados de la información generados a partir de las entrevistas a las instituciones de microfinanciamiento rural en el municipio del Cuá, revelan que las ONGs afiliadas a ASOMIF excluyendo a una cooperativa de servicios múltiples, presentan la ausencia de un marco regulatorio específico que norme las actividades microfinancieras, dado que aun no existe una ley de Microfinanzas en Nicaragua, y por tanto las IMF's no reguladas son sujeto de la Ley de préstamos entre particulares. Sin embargo, aunque promovieron una ley para microfinanzas la cual fue aprobada en lo general en el 2003, todavía existen vacíos y desacuerdos en cuanto a la captación de depósitos y la tasa de interés. En este sentido, ante la necesidad de un marco regulatorio favorable al desarrollo de las microfinanzas en Nicaragua, como apunta Alaniz⁵¹ es pertinente un “marco legal y regulatorio específico, que defina y establezca de manera clara las reglas y condiciones propicias para el desarrollo, consolidación, estabilidad y viabilidad de la industria, para ofrecer productos y servicios que promuevan la inclusión de sectores marginados en la actividad económica, con equidad y sostenibilidad ambiental”. Este escenario, refleja la vulnerabilidad jurídica e institucional que opera entre las instituciones de finanzas rurales, ampliando las dificultades de penetración en el mercado de crédito rural e incrementando las desventajas competitivas ante el sistema financiero convencional privilegiado.

En cuanto al sector de las cooperativas entrevistadas, que incluye las de ahorro y crédito afiliadas a la central de cooperativas de ahorro y crédito financieras de Nicaragua R.L. [CCACFN] y las de servicios múltiples adscritas a ASOMIF, tanto su promoción, constitución, autorización, funcionamiento, es normada bajo la Ley General de Cooperativas N° 499, regulada y supervisada por el Instituto Nicaragüense de Fomento Cooperativo [INFOCOOP]. Por tanto, conforme al Arto. 113 de la Ley N° 499, el INFOCOOP es el órgano rector de la política nacional de

⁵¹ Recopilada de la entrevista a Alfredo Alaniz, Director Ejecutivo, ASOMIF Nicaragua.

protección, fomento y desarrollo cooperativo. Este órgano se constituye con personería jurídica, y con autonomía administrativa y funcional, le compete la regulación y supervisión de las CACs.

En tanto, los hogares estudiados presentan mayor predominio de los hombres como jefe de de la unidad familiar [60.3%], distribución que muestra diferencias con respecto a la estructura poblacional del municipio del Cuá donde los hombres representan el 51.56% [INIDE, 2008] de la totalidad de hogares. Por el contrario, solamente el 39.7% de las productoras agropecuarias eran jefas de familias. Ese 39.7% de productoras agropecuarias eran en su gran mayoría madres solteras, abandonadas o viudas que dirigían sus propias parcelas o negocios agropecuarios con la cooperación de sus hijos. Es decir, las IMFs estaban proveyendo recursos financieros a un sector fundamental, pero a la vez bien vulnerables, del sector rural y agropecuario de Nicaragua.

Retomando las cifras del estudio, la falta de tenencia de la tierra en el 9.5% de los casos estudiados, cifra relativamente similar al 13.6% de las unidades familiares sin tenencia propia informado por el Instituto Nacional de Información de Desarrollo [INIDE], en particular “a los bancos no les interesa proporcionar financiamiento a ellas porque no tienen tierras, no pueden ofrecer garantías y no cuentan con la documentación requerida para respaldar un préstamo” [KIT, IIRR & FOROLACFR, 2010]. A pesar de esta gran limitación, solo las instituciones con metodologías grupales o banco comunales les proveían de crédito agropecuario para que estas familias pudieran cultivar o criar sus pequeños hatos ganaderos en tierras alquiladas o prestadas por familiares y amigos. Los grupos solidarios o banco comunales actúan como mecanismos novedosos para proveerles servicios microfinancieros a aquellos que no tienen tierra, que poseen muy poca tierra o que tienen únicamente derechos de posesión no inscrito en el registro público.

En efecto, los resultados de campo demostraron que la tenencia de la tierra se corresponde con el tamaño de las extensiones de la tierra de las UPA. Las familias entrevistadas tenían un total de 2,006 mz de tierra, exponiendo que los hogares con jefatura masculina incluidos en la muestra poseían 1,302 manzanas, mientras que los hogares con jefatura femenina poseían 704 mz. La mayor cantidad de tierra estaba concentrada en la agricultura, la cual representaba aproximadamente el 61.67% del total de las mz. Los hogares que solamente se dedicaban a la ganadería poseían solamente el 9.22% de las tierras, dado que la zonas de intervención la

agricultura es más predominante que las actividades pecuarias, esta última a escala menor, por lo común, necesita más tierra que la agricultura particularmente si ésta última es extensiva más que intensiva. Si bien solo se aprovechaba el 59.7% del tamaño de las tierras para el desarrollo de las actividades agropecuarias, el promedio de las tierras utilizables por los hogares de los productores era de 16.13 mz, por encima del promedio [11.00] registrados por los hogares con jefetaruara femenina. Este dato demuestra que las instituciones estaban financiando a pequeños y medianos productores agropecuarios con un bajo nivel de aprovechamiento, cuyas propiedades oscilaban aproximadamente entre 5 y 100 mz. En la mayoría de las comunidades, los productores con mayor extensión de tierra son bien pobres, dado que no tienen tecnología agropecuaria, sus hatos ganaderos son bien exigüos y tienen familias numerosas, entre otras cosas. Estos productores agropecuarios no tienen la menor posibilidad de acceso al crédito agropecuario por la vía de la banca privada ni a otros servicios de asistencia técnica y mercadeo agropecuario.

Por otro lado, aunque la actividades agrícola y pecuaria constituyen la columna vertebral de la economía doméstica rural representando el 68.2% de los casos de la ocupación de los miembros de la unidad familiar, en lo que respecta a la composición del ingreso rural, el 63.14% provienen del empleo rural no agrícola [ERNA]. La participación de los ingresos provenientes del ERNA en el ingreso total de los hogares entrevistados, es particularmente superior al promedio en la región latinoamericana. Como apunta Reardon, Berdegú & Escobar [2001] [citado por Dirven, 2004], “en América Latina el 46% de los ingresos que perciben los residentes rurales proviene de actividades no agrícolas”, y mientras tanto en la región, entre el 30% y 40% de los residentes rurales económicamente activos trabajan en el ERNA y más de 40% del ingreso rural proviene de fuentes no agrícolas [Dirven, 2004]. En este sentido, la evidencia disponible indica que los ingresos del ERNA se elevan a la par con el ingreso proveniente de las actividades agrícolas, y en la mayoría de los casos el ingreso del ERNA no varía a medida que aumenta la extensión de tierra por el bajo nivel utilización de este, contradiciendo el aporte de Reardon et al. [2001] al afirmar que la participación de los ingresos provenientes del ERNA en el ingreso total del hogar disminuye a medida que aumenta la cantidad de tierra que éste posee, pues los poseedores de más tierras tienen menos incentivo para depender del ERNA. En tanto, la importancia del ingreso no agrícola está fuertemente vinculada a la estructura de la fuerza de trabajo, y mantiene un peso importante en la superación de la pobreza que la sola actividad agrícola no les ofrece.

7.2. Microfinanzas rurales

De manera agregada, el microfinanciamiento se ha concebido desde sus comienzos como un instrumento dirigido a solucionar los problemas de la pobreza y el subdesarrollo de la población rural. Desde esta perspectiva, el alcance de las microfinanzas van más allá del otorgamiento de préstamos formales, consiste en “el suministro de un conjunto de productos financieros a todos aquellos que están excluidos del sistema financiero formal, van más allá del microcrédito... [Blondeau 2006:1], en tanto se refieren a la provisión de los servicios financieros en pequeña escala principalmente crédito y ahorro [Robinson, 2004], y en raras ocasiones estos servicios son accesibles a través del sector financiero formal, lo que presupone que el brindar financiamiento rural a menudo es percibido como más difícil que el proporcionar financiamiento urbano [Miller, 2004] [citado por Nagarajan & Meyer, 2005]. Resulta entonces que la agricultura es una actividad con muchos riesgos⁵². Todos estos riesgos hacen que el resultado económico de la actividad agropecuaria sea difícil de predecir [Fries & Akin, 2004] [citado por KIT et al., 2010], conjugado a su vez con las restricciones [operativas, de capacidad y políticas] que enfrentan las instituciones de finanzas rurales influyendo no solo en el acceso a servicios financieros, sino en la calidad, eficiencia e impacto en la calidad de vida de los prestatarios.

Por tanto, si bien el 95.2% de los entrevistados tienen acceso a financiamiento formal por parte de las instituciones financieras, la proporción es relativamente mayor por el tipo de producto crediticio, continua prevaleciendo la exclusión en la provisión de crédito en el 4.8% de los casos estudiados, asociados directamente a la falta de garantía exigidas por las instituciones formales de financiamiento [3.2%] y las políticas de crédito [1.6%] normadas por las instituciones. Aunque, las garantías pueden determinar la capacidad crediticia de los prestatarios de bajo riesgo y pueden ayudar a los bancos a atraer a los prestatarios de bajo riesgo, disminuyendo así el racionamiento del crédito [Bester, 1985] [citado por Robinson, 2004], no constituye un elemento para demostrar el cumplimiento de las obligaciones financieras y la calidad del prestatario. Los diversos análisis de Stiglitz & Weiss [1981, 1986, 1987] concluyen que el requisito de garantías puede tener efectos adversos de selección, aumentando el riesgo de los préstamos y reduciendo

⁵² Los riesgos en la agricultura incluyen la sequía, el exceso de lluvias, las plagas y enfermedades, la provisión irregular de insumos, la falta de instalaciones de almacenamiento y de refrigeración, los caminos en mal estado, los precios que suben y bajan, y la estacionalidad de muchos cultivos, entre otros.

las utilidades esperadas por los prestamistas, por lo que la posibilidad de racionamiento del crédito persiste aun en los mercados reales de crédito rural [Braverman & Guasch, 1986]. El hecho de que las instituciones no logren identificar a los prestatarios rurales desde un enfoque integral y consideren la posibilidad de utilizar mecanismos de selección elaborados a partir de las garantías deja en evidencia la falta de información imperfecta del mercado de crédito rural. Por consiguiente, “esto deja a la mayor parte de los pobres económicamente activos sin acceso a crédito para capital de trabajo o inversión, excepto a un alto costo por parte de prestamistas informales” [Robinson, 2004:34]. En efecto, la mayoría de los prestatarios tienen únicamente títulos de reforma agraria o derechos de posesión que en muchas instituciones no se constituyen como instrumentos jurídicos para acceder a un préstamo, dado que están normados dentro de sus políticas de créditos, y aunque los problemas de racionamiento no tendrían que depender tanto de la estructura formal de los créditos, sino del desarrollo del mercado financiero rural.

En correspondencia con lo anterior, los datos de campo muestran que el 12.7% de los entrevistados reconocen entre uno o más prestatarios sin acceso a financiamiento, percepción mayor entre aquellos que mantienen relaciones sociales y personales con los excluidos del sistema financiero. Por lo general, los parientes, amigos y vecinos de los prestatarios que viven en la misma área y participan en la misma economía política local frecuentemente buscan formas de mantener las relaciones económicas existentes... [Robinson, 2004], y mantienen un flujo de información constante respecto a la situación crediticia en particular de los miembros de la comunidad, que tiende a ser creciente por las relaciones políticas, comerciales, sociales, familiares entre los prestatarios sin acceso a crédito. En otras palabras, los habitantes de las comunidades sin acceso al financiamiento tienden a desarrollar flujos de información en alianzas políticas, afiliaciones religiosas, organizaciones comunales creando redes sociales para compartir su exclusión financiera respecto a aquellos con mayor acceso al financiamiento rural.

La metodología crediticia de tipo individual se constituye como la tecnología de crédito más predominante para las instituciones como para la mayoría de los hogares entrevistados, “la metodología de préstamos individuales puede considerarse como la más común pues un gran número de instituciones del mundo que proporcionan servicios de microcrédito la emplea ampliamente” [García de León, 2002:132]. El micropréstamo con garantía individual no ha

desaparecido⁵³; más aun, solo el 25% de las instituciones no trabajan con grupos. Drugov & Macchiavello [2008:21] [citado por Argandoña, 2009] hacen notar que solo dos de cinco instituciones examinadas por Morduch [1999], y solo el 16% estudiadas por Hermes & Lensink [2007], utilizan la responsabilidad compartida y otras muchas están reduciendo el porcentaje de su cartera representado por el crédito a grupos. En tanto, que ha sido utilizada por el 73.0% de los entrevistados, a su vez que se ajusta mejor a la capacidad de pago y características del cliente.

No obstante, parece ser que los problemas de selección adversa y riesgo moral pudieran aumentar la posibilidad de incumplimiento de la cartera de los préstamos en las metodologías grupales. Stiglitz & Weiss [1981] [citado por Argandoña, 2009], afirman que el hecho de que la responsabilidad sea conjunta puede atraer a deudores con mayor riesgo [selección adversa] y fomentar en ellos conductas de mayor riesgo [riesgo moral], provocando un “efecto domino”, cuando el impago de un miembro del grupo lleva a los demás a dejar de pagar también, si la responsabilidad que debe asumir es demasiado gravosa [Schreiner, 2003]. Si bien, el 17.5% de los entrevistados afirman haber formado un grupo solidario, y el 3.2% bancos comunales, la formación de capital social debe ser lo suficiente fuerte en las comunidades que operan las instituciones de microfinanzas-confianza mutua, ayuda recíproca, compromiso, trabajo en equipo para resolver problemas personales y de grupo, etc. [Argandoña, 2009], para contrarrestar los problemas de riesgo moral y selección adversa.

Aunque el crédito de tipo individual tiene la mayor demanda por parte de los prestatarios activos [51.1%], su participación se ha reducido sustancialmente respecto a las tecnologías grupales, principalmente por el tipo diseño institucional desarrollado actualmente, “la respuesta principal es la falta de tecnología financiera apropiada y eficiente y la falta de información que prevalecía hasta hace poco” [Robinson, 2004]. Mientras tanto, se constata un incremento en la participación de las metodologías grupales [20.6%], estudios prácticos⁵⁴ nos confirman las virtudes de las finanzas solidarias en las altas tasas de devolución de los créditos en este tipo de tecnología.

⁵³ El crédito basado en la integridad de FINDESA en Nicaragua, el intervenido BANEX [Banco del Éxito] o el crédito basado en la información de ProCredit en Alemania.

⁵⁴ Ahlin & Townsend [2007], Cassar, Crowley & Wyndick [2007], Hermes, Lensink & Mehrteab [2005], Karlan [2007], Paxton, Graham & Thraen [2000], Sahram y Zeller [1997], Wenner [1995], Wydick [1999] y Zeller [1998].

A pesar del éxito de los programas microfinancieros, en parte, debido a la metodología crediticia que usa la institución [que enfatiza la simplicidad, eficiencia y calidad del servicio], el préstamo individual se constituye como la tecnología más rentable para las instituciones financieras que funcionan como bancos comerciales, en términos de crecimiento de cartera, rendimiento real de la cartera y sostenibilidad financiera y operacional. Cull, Demirgüç-Kunt & Morduch [2009] [citado por Argandoña, 2009], señalan que las entidades suelen tener fines de lucro, preferir los créditos con garantía individual, conceder créditos de mayor volumen, más costosos para los deudores y menos para los prestamistas, menos dirigidos a mujeres y ofrecen una gama de operaciones más amplia. En cambio, las instituciones con metodologías grupales presentan mejores indicadores de liquidez y autosuficiencia operacional, dado que manejan préstamos tanto a individuos como a grupos, productos financieros adecuados para los prestatarios y ahorradores pobres, métodos de operación y sistemas de información novedosos...[Robinson, 2004].

Por tanto, el 52.4% de los prestatarios reconocen a la metodología de grupos solidarios como la tecnología que mayores beneficios les otorga en términos de ingreso, calidad de vida y acceso a créditos productivos. Este contexto refleja que las metodologías de grupos son considerados como mejor alternativa en el crecimiento del capital humano y social de las prestatarios, “los grupos utilizan las redes de confianza y relaciones en la aldea, las garantías mutuas y el conocimiento compartido acerca de la elegibilidad y comportamiento para garantizar el reembolso de los préstamos colectivos otorgados” [García de León, 2002]. Sin restricciones de garantías, los prestatarios se ven beneficiados, a la vez que se reducen las asimetrías de información y se fortalecen los vínculos sociales. En definitiva, como los deudores carecen de patrimonio, su garantía se sustituye por la del grupo, la cual viene posibilitado: por el consentimiento previo de sus miembros, que se agrupan voluntariamente y pueden vivir en la misma localidad;

- a) por el carácter público de las reuniones del grupo con el representante de la entidad de microcrédito, en las que se discuten las cuestiones de interés común y en las que cada miembro efectúa su pago delante de los demás;
- b) en la capacidad de monitorización de los miembros entre sí, que resuelve el problema de la información asimétrica con un coste mucho menor que el que tendría el prestamista, y;
- c) en su capacidad de ejercer presión sobre los morosos, apelando a argumentos de carácter social [reputación, honor, vergüenza], incluida la amenaza de represalias [Argandoña, 2009].

En tanto, la antigüedad de los prestatarios puede influir en el número de préstamos otorgados, y el impacto tiende a ser mayor entre aquellos con mayor duración en algún programa de financiamiento. Por tanto, este “impacto se intensifica cuanto mayor sea el tiempo que los clientes permanezcan en un determinado programa, profundizando así este círculo virtuoso” [BID, 2003] [citado por Littlefield et al., 2003], argumentación no compartida por Michel [2009] al afirmar que la antigüedad y el número de préstamos de los integrantes de los grupos solidarios no ejercen influencia en el incremento del bienestar económico familiar de los mismos. En este sentido, parece ser que la antigüedad de los prestatarios no se constituye como un determinante en la mejora del bienestar de la unidad familiar en metodologías grupales. Aunque, la evidencia estadística demostró que la probabilidad de acceder a más de una línea de crédito tiende a crecer, cuanto mayor sea el tiempo en programas de crédito, no se puede considerar como un determinante, dado que las políticas internas de crédito y las características económicas del solicitante influyen directamente sobre el otorgamiento del mismo. Así pues, este escenario confirma que el diseño instrumental e institucional crediticio influye en el máximo de préstamos que las instituciones de microfinanzas otorgan a sus clientes, reafirmando en gran parte el promedio de los créditos manejados por prestatario.

En este contexto, las características de los productos de crédito ofertados entre las instituciones de microfinanciamiento sitúa de manifiesto el tipo de diseño institucional apropiado en la intervención del mercados financiero rural, respecto a los elementos citados por Wenner [2002] :

- El acceso limitado a créditos formales a corto plazo [menores a los 12 meses] se puede atribuir a la baja rentabilidad de muchas actividades rurales [agricultura de subsistencia] y actividades con mayor rotación de capital [comercio e industria]; la falta de garantías tradicionales [títulos de reforma agraria, derechos de posesión y prendas agrarias]; el costo de los mecanismos formales para hacer valer las demandas por créditos [incertidumbre del marco legal y regulatorio]; y la información imperfecta [inestabilidad de precios, costos de transacción reales, riesgo adverso] que subsiste en el mercado de crédito rural.
- La disponibilidad limitada de créditos a mediano y largo plazo [menores a los 36 meses] se constituye como una restricción importante para la diversificación agrícola e implementación de tecnología, por consecuente el crecimiento de la rentabilidad de la UPA [unidad de producción agrícola y capitalización de los prestatarios].

- La dependencia excesiva con respecto a tecnologías de préstamos [individual] con garantía que incrementan los costos de transacción [comisión, gastos legales, gastos administrativos]; la vulnerabilidad al riesgo covariante debido a la limitada diversificación de la cartera y la dependencia de créditos externos.
- La oferta limitada de otros servicios financieros [remesas, depósitos, seguros], reducen la capacidad de los residentes rurales para manejar mejor el riesgo de sus actividades y la liquidez de sus operaciones.

En efecto, por parte de las instituciones de finanzas rurales entrevistadas, el 57.31% de la cartera de préstamos a finales de junio 2010 se concentro en el sector agropecuario, por encima del 14.00% [SIBOIF, 2010] que destino el sistema financiero convencional al financiamiento agrícola y pecuario. Todo esto indica, que por lo menos la agricultura es un sector de gran relevancia para las instituciones, y desempeña un papel fundamental en la economía rural del municipio del Cuá, en términos de empleos, alimentos, ingresos fiscales, que ejerce un papel en el proceso de las cadenas productivas que incluye a microempresarios, productores, procesadores, intermediarios, transportistas, proveedores de insumos, entre otros. No obstante a este resultado, aún cuando el 80.95% de los entrevistados han accedido a créditos agrícolas y el 36.51% a crédito pecuario, los resultados del estudio revelaron que el 50.00% obtuvieron un crédito agrícola en el último año, cifra comparativa similar a la registrada por las IMFs, asumiendo que los resultados son parciales a los suministradas por las instituciones.

El aporte de Wenner [2002] nos sugiere la alta relevancia de créditos agrícolas con plazos cortos menores a los dos años en el 76.2% de los casos, y en la financiación de actividades pecuarias [66.6%], destinados a la contratación de mano de obra [47.6%] con montos relativamente pequeños en comparación con el tamaño de la unidad de producción, son menos adecuados para clientes que tienen flujos de caja irregulares, como suele suceder en la agricultura, y en la mayoría de los programas de microfinanzas es muy notorio encontrar préstamos de corto plazo, que “...no siempre funciona para los prestatarios en el sector agrícola, porque recién pueden devolver un préstamo después de vender su cosecha o su ganado [De Klerk, 2008] [citado por KIT et al., 2010], lo que explica porqué las entidades de microfinanzas son reacias a extender sus servicios a zonas agrícolas marginales y susceptibles a riesgos.

Mientras tanto, aunque las instituciones de microfinanciamiento cobran una tasa de interés anual promedio[25.85%] que aparentemente presenta un enfoque y sentido social, situada por encima de la tasa promedio activa del sistema financiero⁵⁵, como afirma Cull et al [2009][citado por Argandoña] “las entidades sin fines de lucro cargan un interés del 25% anual, que se eleva al 37% en la cuartilla más elevada”. Resultante entonces, que la tasa de interés efectiva⁵⁶ tiende a ser mayor, en la medida que incorporan cuotas, comisiones, ahorros obligatorios, cobranza y otros costos pagados por el prestatario por el uso del dinero pedido durante cada período de la vida del préstamo, no permitiendo de esta forma disminuir los costos al cliente final. Estas diferencias son enormes, llegando incluso a cobrar una tasa promedio del 37% en el caso de las cooperativas, y del 31% de las instituciones financieras no reguladas, “...producto de las prácticas comunes, tales como cobrar tasas fijas sobre el saldo original [en vez de sobre saldos insolutos], requerir el pago del interés por adelantado, cobrar una comisión o solicitar pago diario” [Robinson, 2004]. Aunque generalmente, los argumentos sobre cargar a los prestatarios costos adicionales a la tasa de interés del préstamo, giran en torno a los costos de operación y transacción, que suelen ser elevado por la alta dispersión de los clientes rurales y las imperfecciones de crédito rural conducen a un cierto racionamiento de crédito. Como apunta Bastiaensen & Delmelle [2007], el acceso es más importante que el costo del crédito y una legislación voluntarista de tasas de interés máximos no resuelve, sino mas bien distorsiona el problema, pero a la vez no deja de ser cierto que solo pocas inversiones sobre todo de más largo plazo que soportan tasas interés arriba de los 30%-40% en términos reales.

En consecuencia con lo anterior, las tasas de interés varían considerablemente respecto a los productos de crédito, principalmente en el financiamiento de la microempresa que tiende a ser superior al 36% anual. Podemos concluir, que aunque el nivel de rentabilidad de las microempresas puede ser muy alto y que no esté sujeto a restricciones legales, no pueden pagar tipos de interés tan altos durante períodos de tiempos largos, a diferencia del crédito informal, que cubre necesidades urgentes y muy breves [Morduch, 2000] [citado por Argandoña, 2009].

⁵⁵ La tasa activa del sistema financiero a finales de diciembre se situó en 15.4%, con una variación negativa [-1.9%] respecto al año anterior, según la SIBOIF [2010].

⁵⁶ La tasa de interés calculada sobre la base de saldos insolutos, es decir, el verdadero costo del dinero que está en manos del cliente en cada período, en contraste con el interés de una tasa fija calculado sobre el saldo original del préstamo [Robinson, 2004].

Por tanto, en la mayoría de los microcréditos con montos pequeños, plazos cortos y con un buen historial crediticio, “los clientes devuelven sus préstamos y vuelven a pedir nuevos préstamos una vez y otra: este patrón de conducta demuestra la convicción de los clientes de que los préstamos les permiten ganar más de lo que los intereses les permiten abonar” [Rosenberg, 1996]. Por consiguiente, aunque la tasa de interés puede influir en la devolución del crédito, en la mayoría de los clientes que reembolsan lo que deben y regresan repetidamente para solicitar nuevos préstamos, “el acceso al financiamiento tiende a ser un tema mucho más importante que el costo del mismo” [Rosenberg, 1996], sin embargo en el caso de crédito rural, el argumento que prestatarios pobres pueden soportar incluso tasas de interés suficientemente altas para mantener la sostenibilidad de las IMFs.

En este sentido, la evidencia de los datos de campo nos indica que en el 30.16% de los casos estudiados, la devolución del crédito principalmente agrícola viene condicionada por la capacidad de los deudores para hacer frente al servicio de la deuda, dado que el pago de intereses y amortización de principal no se corresponde con su capacidad económica y financiera, es decir “en la medida en que los más pobres no tengan estas capacidades, su acceso al microcrédito será más difícil, o necesitara medidas complementarias para que sea eficaz” [Argandoña, 2009], inhibiendo la demanda de crédito, quizá porque el flujo rígido de devolución no coincide con el flujo de generación de ingresos, o por temor a no poder efectuar ninguno de los pagos, etc.

Si bien, el incentivo entre los prestatarios a devolver crédito en el tiempo y forma, se basa no solo en los costes sociales [desprestigio, vergüenza, etc.], carácter, sino como condición necesaria para el acceso a futuros créditos. Aquí el problema no se trata de problemas asociados al riesgo moral, sino a estructura y diseño de productos crediticios respecto a la actividad económica y productiva del solicitante. Los resultados demostraron que el diferencial entre la devolución del préstamo y la capacidad de pago resulto ser negativo en el crédito pecuario, y la cuantía de pago en conceptos de intereses en el microcrédito resulto ser enorme respecto a los otros créditos financiados. En otras palabras, los clientes de microcrédito no pueden soportar intereses altos a plazos largos, mientras que las inversiones en el sector pecuario requieren plazos largos para generar niveles de rentabilidad óptimas, demostrando que la elasticidad de la demanda de microcréditos es negativa para clientes con ingresos bajos en el largo plazo, “a

medida que aumenta la tasa de interés, el conjunto de proyectos prospectivos se inclina hacia proyectos más riesgosos” [Hoff & Stiglitz, 1993:39] [citado por Robinson, 2004].

Por otro lado, aunque es probable que los costos de deducciones de los préstamos [comisiones, gastos legales, seguros, otros] para las instituciones financieras sean más altos en las áreas rurales que en las áreas urbanas, por la dispersión de los clientes, por lo que los gastos de traslados son mayores. También es cierto que estos costos para el prestatario incrementa la tasa de interés efectiva entre un 50%-100% o más [Robinson, 2004], aún cuando se utilizan tasas de interés reales ajustadas a la inflación.

Ahora bien, si las garantías intervienen en el costo de las transacciones de las instituciones de microfinanzas, se ha producido un gran debate acerca de la efectividad de las mismas y de si su impacto ha compensado el costo de crearlas, financiarlas y hacerlas funcionar [Nagarajan & Meyer, 2005]. Parece ser que en el 96.7% de los casos entrevistados los requerimientos de garantías [fianza solidaria, hipoteca, prenda comercial y agraria, carta de venta] determinaron en gran medida el acceso a créditos por parte de las IMFs, aunque “las garantías pueden señalar la capacidad de crediticia de los prestatarios de bajo riesgo y pueden ayudar a los bancos a atraer a los prestatarios de bajo riesgo, disminuyendo así el racionamiento del crédito” [Bester 1985] [citado por Robinson, 2004], a su vez pueden funcionar como un tipo de seguro para las instituciones financieras [Nagarajan & Meyer, 2005]. Sin embargo, otros estudios concluyen que los requerimientos de garantías pueden acarrear efectos de selección adversa, aumentando el riesgo y disminuyendo las utilidades esperadas por los prestamistas; la posibilidad de racionar el crédito sigue vigente [Stiglitz et al, 1981, 1986, 1987][citado por Robinson, 2004].

Por supuesto que éstos problemas tienden a ser más severos por las imperfecciones del mercado de crédito rural, y la provisión de las garantías no predice de manera confiable la capacidad de pago de los prestatarios y la ausencia de garantías no constituye necesariamente un indicador de riesgo. En tanto, en las IMFs los requerimientos de garantías no parecen contribuir a atraer prestatarios de bajo riesgo ni a aumentar el riesgo y racionamiento de los préstamos. Los prestatarios de bajo riesgo se sienten atraídos por la necesidad de financiamiento de las actividades agrícolas, no percibiendo los requerimientos como incentivos.

Resulta entonces, que el diseño de esquemas de garantías de crédito para las instituciones rurales es complejo. Aún cuando dichos esquemas sean sustentables y se utilicen para garantizar préstamos, no existe una evidencia clara de que contribuyan en alguna medida a estimular los préstamos rurales en su conjunto [Nagarajan & Meyer, 2005]. Por tanto, la evidencia empírica nos demuestra que son una limitante para el acceso de financiamiento, y muchos de estos son atendidos por prestamistas informales que generalmente proporcionan acceso fácil, sin requerimientos de garantías, cobrándoles tasas de interés mensuales nominales efectivas que oscilan, normalmente, entre el 10% y hasta más del 100%; muy por encima de las tasas mensuales nominales efectivas de instituciones financieras sostenibles que son, generalmente, del 2%-5%. [Robinson, 2004]. Sin duda, la tecnología de las microfinanzas ha flexibilizado las restricciones enfrentadas por los pobres para acceder a servicios financieros debido a la exigencia de garantías, el tamaño y la antigüedad de las empresas, y el género [Nagarajan & Meyer, 2005], en las áreas rurales existe una necesidad urgente de flexibilizar los requerimientos de garantías, ya que pocos prestatarios potenciales poseen tierras con títulos o bienes muebles.

En este sentido, la aplicación de Stiglitz et al., [1981] [citado por Robinson, 2004] nos sugiere que las garantías puede incrementar las posibilidades de incumplimiento de la cartera de préstamos y tener efectos de selección adversa. Sin embargo, este fundamento no parece influir en el incumplimiento de las obligaciones financieras por parte de los prestatarios, dado que está asociado directamente a factores de orden coyuntural como los rendimientos de la producción agrícola [29.31%], situación económica [27.59%] y política de crédito [22.41%], lo que evidencia que la agricultura es una actividad con muchos riesgos : la sequía, el exceso de lluvias, las plagas y enfermedades, la provisión irregular de insumos, la falta de instalaciones de almacenamiento y de refrigeración, los caminos en mal estado, los precios que suben y bajan, y la estacionalidad de muchos cultivos, entre otros. Todos estos riesgos hacen que el resultado económico de la actividad agropecuaria sea difícil de predecir [Fries & Akin, 2004] [citado por KIT et al., 2010]. Y no solo eso, las políticas de créditos pueden aumentar estas las posibilidades de incumplimiento, en la medida que “ el desembolso y los calendarios de reembolso flexibles, aumentan los riesgos de incumplimiento de pagos y presentan desafíos para el manejo de liquidez por parte de las IMFs” [Nagarajan & Meyer, 2005].

Independientemente de los costos de los préstamos que proporcionan las instituciones desde diferentes enfoques y metodologías, la mayoría de estas pueden también ofrecer servicios de ahorro muy demandados y que brindan a los ahorradores seguridad, liquidez y rendimientos; una combinación que generalmente no está disponible en el sector informal [Robinson, 2004]. Sin embargo, la misma autora destaca que las instituciones de microfinanciamiento han prestado poca atención a la provisión de servicios de ahorro, cuando los ahorros pueden ser más importante que el crédito para los hogares agrícolas, tanto que el ahorro voluntario, define su importancia tanto como un servicio, así como una fuente de financiamiento para préstamos, destacando la captación de ahorro voluntario por parte de las instituciones microfinancieras. En tanto, la investigación de campo reveló que son pocas las instituciones que captan ahorro en el municipio del Cuá, las instituciones financieras no reguladas asociadas a ASOMIF, excluyendo a las cooperativas, no están autorizadas para captar ahorro voluntario del público, por prohibiciones⁵⁷ específicas de la “Ley especial de asociaciones de microfinanzas”. Tales instituciones no están autorizadas para movilizar ahorro voluntario, no están reguladas ni supervisadas y, si movilizaran depósitos, el ahorro de los pobres estaría sujeto a riesgo.

Al contrario, con las que movilizan ahorros encontramos que no prestan con efectividad, las unidades familiares no tienen acceso al crédito, y tienden a poner en riesgos los ahorros movilizadas por las pérdidas que producen el otorgamiento de préstamos, y por ende el acceso a los servicios de ahorro tiende a ser muy costoso y de mala calidad para los prestatarios. En tanto, los instrumentos de ahorro voluntario son particularmente limitados y pocos diversificados, con algunas variantes en el costo de los fondos. Cuando se cuenta con instrumentos financieros definidos que proporcionan seguridad, eficacia, fluidez, confidencialidad y utilidades, “para muchos de los pobres extremos del mundo, los servicios de ahorro voluntario, adecuadamente diseñados, son instrumentos de desarrollo más importantes y apropiados que el crédito” [Robinson, 2004], y la posibilidad de captar el ahorro interno que se acumula en los hogares de forma informal comienza a ser muy importante, para aquellos que argumentan que la proporción a ahorrar es escasa en la mayor parte de las áreas rurales y que la movilización resulta difícil y costosa [Braverman & Guasch, 1986; Schmidt & Zeitingger, 1994][citado por Robinson. 2004].

⁵⁷ El Arto. 20 de la Ley Especial de Asociaciones de Microfinanzas, establece que “las Asociaciones de microfinanzas no podrán: Captar depósitos del público, bajo cualquier modalidad...”

La adecuación de los productos de ahorro y la educación financiera son los principales motivos de esta tendencia, los pobres no necesitan de mucha persuasión para ahorrar, pero requieren mecanismos de ahorro seguros y convenientes [Robinson, 2001; Wright, 1999, 2003], lo que evidencia en gran medida que “los pobres tienen mucha más necesidad de servicios de ahorro que de crédito [...] porque ellos quieren, pueden y necesitan ahorrar, y lo hacen siempre que tienen a su alcance instituciones e instrumentos apropiados a sus peculiaridades” [Conde, 2002]. Elementos que nos caracterizan los datos de campo, mientras ellos la población en condiciones de mayor pobreza presenta mayor aversión al riesgo requiere mayor acceso a servicios de depósito más que a préstamos, puesto que el ahorro funciona como una buena estrategia de manejo de riesgos [GTZ, 2003 y 2004; Kamewe y Koning, 2003; Sebstad y Cohen, 2001].

La otra razón asociada a esta tendencia, la limitante oferta en la movilización del ahorro [50% IMFs captan ahorro], las entrevistas demostraron que no todas las instituciones son eficientes para desarrollar ahorro y crédito a la vez, como fue el caso del BANEX [Banco del Éxito]. Aunque las instituciones pueden captar pequeños ahorros de manera rentable, [Schmidt & Zeitinger, 1994:18] consideran que es muy costoso movilizar ahorros:

[Una] institución... debería pensarlo dos veces antes de emprender una actividad [movilización del ahorro] que puede ser tan difícil como la de prestarle al grupo meta [personas pobres, especialmente pequeños o microempresarios] y que inevitablemente demuestra ser una fuente muy costosa de fondos...

Argumento no compartido, ya que en el marco jurídico e institucional que regula el sector de las microfinanzas rurales es insipiente con grandes deficiencias operativas en materias de política para el fomento de las instituciones de microfinanzas y de “los márgenes de intermediación entre las tasas de interés sobre préstamos y ahorros, determinan en gran medida que la institución pueda proporcionar de manera rentable tanto los productos como los servicios que se demandan” [FAO, 2007], situaciones no controladas por la mayoría de las instituciones entrevistadas.

Paralelamente a los resultados de campo, el 46.0% de los prestatarios prefieren no ahorrar [formal e informal], las opiniones varían desde la falta de relevancia respecto al uso del crédito, la absoluta ignorancia, hasta el escepticismo agresivo [Schmidt & Zeitinger, 1994], en comparación

con el 54.0% que almacenan la liquidez que les sobra para usarla en el futuro y para obtener rendimientos de sus inversiones. Desde la perspectiva de los ahorradores, el 76.5% utilizan las instituciones de microfinanciamiento con instrumentos de ahorros pocos diversificados [depósitos a la vista, depósitos a plazo y cuentas especiales] en comparación con las instituciones reguladas, asociados al acceso al crédito, diseño instrumental, seguridad y confidencialidad, dado que los servicios formales de ahorro con productos apropiados son importantes para los ahorradores pobres, porque las opciones de ahorro financiero informal a nivel local pueden ofrecer seguridad o ganancias, pero normalmente no ambas. En tanto, el 17.6% sostiene utilizar servicios financieros informales, que aún siendo valiosos para ellos, no son eficientes económicamente, siendo ineficiente en el aspecto social, no contribuyendo significativamente al crecimiento económico [González-Vega, 1995] [citado por Robinson, 2004]. Y en el 5.9% de los casos las formas tradicionales de ahorrar en especies [animales, materias primas, granos y otros productos agrícolas], y efectivo guardado en casa son generalmente distintos respecto al área de circunscripción geográfica de origen, mostrando con considerable similitud en los países en vías de desarrollo [India, Sri Lanka, China, Kenya, Bolivia y México], en cuanto a los métodos informales que utilizan los pobres con el fin de ahorrar, así como las razones por las que ahorra y las formas en que hacen coincidir el tipo de ahorro con el propósito del mismo. Por otro lado, ay quienes prefieren no ahorrar formalmente por la inseguridad y desconfianza de las financieras, la falta de gestión de las instituciones especializadas de microahorro, así como la escasa información que disponen sobre el ahorro en las zonas rurales.

Sin embargo, aunque en el 30.8% de los casos, los prestatarios han aprendido ahorrar principalmente como condición para acceder a préstamos, la correlación [0.298] entre ahorros y préstamos es deficiente, como apunta la autora, el ahorro obligatorio⁵⁸ aumenta la tasa de interés efectiva de un préstamo con efectos negativos en el reembolso del mismo, siendo una condición para obtener un préstamo y la captación de ahorro voluntario reflejan dos filosofías diferentes; lo que se requiere para movilizar eficientemente los ahorros es que la institución aprenda como proveer instrumentos y servicios apropiados para satisfacer la demanda local.

⁵⁸ Llamados también ahorros forzosos, éstos generalmente no pueden retirarse hasta que se cubra el préstamo o hasta por más tiempo y, a veces, no se pueden retirar hasta que el prestatario se retire de la institución.

Por otro lado, encontramos en las instituciones entrevistadas una provisión insuficiente de servicios financieros [remesas, seguros, transferencias de dinero, pensiones] definidos y limitados por la regulación y supervisión que establece el marco legal y jurídico en el sector de las microfinanzas, que se ve manifestado principalmente en la falta de seguro por parte de los entrevistados, en el 73.0% de los casos los ahorradores no disponen de seguro, y el 58.7% no tienen aseguradas sus obligaciones financieras. Y más aún, en el caso de los servicios no financieros [acopio, comercialización, asistencia técnica] es muy limitada entras las IMFs, y a consecuencia de estas serias restricciones, el acceso de los hogares al sistema financiero se ve seriamente restringido. Los impedimentos principales a la expansión de estos servicios son de naturaleza jurídica e institucional, dependiendo del entorno favorable de política [Nagarajan & Meyer, 2005; Wenner, 2001], el alto costo de transacción que se deriva de las características del escenario físico e institucional [Wenner, 2001], y la falta de tecnologías financieras adecuadas para reducir el riesgo y mejorar la calidad de las transacciones financieras.

En términos generales, aunque los costos de provisión en las áreas rurales son altos y no pueden cubrirse adecuadamente, por lo que las instituciones de financiamiento rural tienen a disminuir la calidad y/o cantidad de sus servicios, lo que conlleva a un aumento en los costos de transacción para los clientes [Nagarajan & Meyer, 2005], coexisten con elevados niveles de pobreza, dispersión espacial, estacional del ingreso, marcos jurídicos débiles y falta de mecanismos adecuados para hacer cumplir los contratos, infraestructuras físicas pobres y bajos niveles de escolaridad [Wenner, 2001]. En este sentido, si bien la falta de oferta de servicios financieros adecuados de las instituciones de microfinanciamiento son una combinación de falta de requisitos previos jurídicos, institucionales y económicos, que limita el acceso a servicios de crédito, depósitos, remesas, seguros, transferencias, servicios no financieros rurales y contribuye a la desigualdad de los ingresos, las experiencias valiosas nos demuestran que es sobre la base de un entorno favorable de política que se podrán realizar esfuerzos paralelos que incluyen inversiones apropiadas en infraestructura física, que permitan desarrollar innovaciones en las tecnologías de provisión de servicios financieros para reducir los costos de intermediación financiera. Como apunta, González-Vega [2001], “la provisión eficiente de servicios financieros contribuye a reducir los costos de transacción y a aumentar la productividad en los demás mercados”, transfiriendo el riesgo más eficientemente y permitiendo a los clientes rurales

administrar mejor su liquidez [Wenner, 2001], de lo que se trata es la necesidad de una comprensión más profunda de los servicios financieros que precisan los más pobres, como paso previo para mejorar los servicios ofrecidos [Rutherford, 2000] [citado por Gutiérrez, 2009].

7.3. Transformaciones territoriales rurales

En este marco analítico e interpretativo las comunidades rurales estudiadas han presentado cambios estructurales, desde la inserción de las economías campesinas a los mercados, la influencia de los empleos e ingresos no derivados de la agricultura, la pauperización de los campesinos hasta el incremento de los flujos migratorios. Todo esto resultado en buen parte a las restricciones que acusa el modelo de desarrollo global en sus diversas dimensiones. Estos cambios hacen que tengamos que ver y analizar lo rural de distinta forma y, en esta medida, que las definiciones y estrategias del desarrollo rural se adapten a dichas modificaciones [Pérez, 2001:17], lo que a su vez se ve manifiesta en la ruralidad de los prestatarios. La evolución de tales transformaciones de lo rural en el territorio en las últimas décadas está explicada en gran medida por las políticas de ajuste estructurales, con efectos modalidades de financiamiento rural.

En efecto, como señala Kay [2007] las políticas neoliberales han transformado la agricultura campesina, la creciente pauperización de los campesinos debido a su cada vez menor acceso a los recursos productivos [tierra, crédito] los obliga a buscar otras oportunidades de empleo e ingresos, emprendiendo migraciones temporales a otras áreas rurales, urbanas o emigrando al exterior. Este proceso a parte de acompañar el fortalecimiento de la migración⁵⁹ [47.6%], siendo de tipo estacional externa en el 56.7% de los casos, ha implicado el abandono de las fuerzas productivas y actividades agropecuarias. Como describe De Janvry & Sadoulet [2004], ha posibilitado la descomposición de la forma campesina o la pérdida de la capacidad de generar un volumen de producción equivalente al fondo de consumo familiar y al fondo de reposición de los de medios de producción. Sin embargo, desde otro escenario se constituye como una estrategia de reproducción de la unidad familiar, que aparentemente influye en la reducción de la pobreza rural, “la caída de la incidencia de la pobreza rural era explicada en un 74% por migraciones”

⁵⁹ Hogares entrevistados que declaran mantener algún miembro migrante

[De Janvry & Sadoulet, 2004]. De tal manera, que la aparente reducción de pobreza en las áreas rurales es imprecisa, pues la pobreza se ha desplazado hacia el entorno urbano.

El nivel de endeudamiento, la falta de financiamiento y la baja rentabilidad de la agricultura son las principales razones que explican el incremento de los flujos migratorios asociadas a la reducción del financiamiento rural por parte de instituciones del Estado e imperfecciones en los mercados de crédito rural, como segmento de la población que ha ido perdiendo peso relativo respecto al resto de sectores económicos en términos de seguridad alimentaria, pobreza rural, pérdida de rentabilidad y deterioro de los recursos naturales.

De hecho, los datos confirman una dualidad que ha caracterizado el ámbito rural, en donde por un lado existen transformaciones productivas en términos de empleos y estructura de ingresos; y, por otro, la exclusión y empobrecimiento de los amplios sectores sociales del campo. Frente a estas realidades que convergen en un mismo escenario, el sector agrícola aunque continua siendo el motor de la economía doméstica rural respecto a la ocupación de los miembros en el 68.2% de los casos, con la integración de los mercados internacionales se han abierto nuevas oportunidades para aumentar los ingresos agrarios para quienes trabajan en tierras de reducido tamaño [De Janvry & Sadoulet, 2004], y por tanto la pluriactividad es sólo un mecanismo de sobrevivencia para los campesinos pobres [Kay, 2007]. Dentro de esta perspectiva los cambios rurales provocados por la globalización, ocasiona transformaciones en los patrones de empleo como en las fuentes de ingresos. El empleo rural no agrícola [64.52%] en las áreas rurales estudiadas adquiere mayor relevancia respecto al empleo rural agrícola, con presencia de una fuerza de trabajo familiar, tendiendo a ser de tipo permanente principalmente como jornaleros agrícolas y en actividades de comercio informal en estratos económicos de muy baja remuneración, en tanto que la participación del ERNA es equivalente al 63.14% de la renta total generada por las unidades familiares. Los estudios señalan la dependencia que tiene la población rural de empleos e ingresos no derivados de la agricultura [De Janvry & Sadoulet, 2004], entre el 30% y 40% de los residentes rurales económicamente activos trabajan en el ERNA, y más de 40% del ingreso rural proviene de fuentes no agrícolas [Dirven, 2004]. En América Latina se calcula entre el 40 y 47% de los ingresos que perciben los residentes rurales provienen de actividades fuera de la unidad de producción [Reardon et al., 1999, 2001] [citado por Dirven, 2004]. Así mismo, los

hogares rurales que gozan de mejores condiciones tienden a depender más de fuentes de ingresos no agrícolas que los hogares más pobres, en donde los ingresos procedentes del ERNA generalmente son un sustituto del crédito rural formal extremadamente restringido.

En este sentido, la evidencia de los datos de campo indica que las actividades y fuentes de ingresos de los hogares rurales se han diversificado significativamente [Kay, 2007]. Los ingresos provenientes de las actividades agrícolas tienden a ser similares con los ingresos provenientes del ERNA, predominando cada vez más los ingresos derivados de productos agrícolas no tradicionales. Aunque en la mayoría de los casos el ingreso del ERNA no varía a medida que aumenta la extensión de tierra por el bajo nivel de aprovechamiento de tierras aptas para el cultivo. Sin embargo, sin acceso a servicios financieros formales, el ERNA puede proporcionar ingresos suficientes para que los segmentos más vulnerables con acceso limitado a la tierra eludan la pobreza en los hogares [Dirven, 2004].

Independientemente de que estas transformaciones han acelerado la inserción de las economías rurales en el proceso de globalización, lo cierto es que el sector rural acusa una serie de restricciones económicas, políticas, culturales y sociales. En este escenario, como afirma Schejtman & Berdegú [2004] la globalización desnuda las imperfecciones de los mercados financieros y la capacidad de competir globalmente pasa a ser una condición indispensable para la viabilidad de las economías rurales. El resultado más evidente ha sido la articulación de la economía campesina en función del mercado que mantiene un carácter excluyente, marginación de los productores de bajos ingresos y destrucción de los recursos naturales, que trae consigo un proceso de descampenización rural. En tal medida, las economías campesinas, por su parte, ingresan en los circuitos económicos agroindustriales, y adaptan sus estructuras productivas y técnicas a los requerimientos de los mercados agropecuarios [Pérez, 2001]. Los resultados de campo señalan que aunque en el 55.90% de los casos se sigue manteniendo una agricultura campesina con reproducción de las fuerzas productivas de la unidad familiar. En consecuencia, la producción de productos tradicionales de exportación, así como los granos básicos, tradicionalmente destinada al autoconsumo de la unidad familiar se integra a los circuitos del mercado, estableciendo nuevos patrones de producción mercantil. La agricultura campesina es sometida llegando a transformar las estrategias de reproducción de unidades familiares

campesinas basados en la sobrevivencia y la integración entre actividades productivas y domesticas hacia una agricultura capitalista que parte de la lógica del análisis costo-beneficio.

La integración de estos patrones de producción en la economías campesinas manifiesta en un proceso de modernización excluyente, el financiamiento de productos primarios para la exportación, la evolución del empleo no agrícola en el campesinado, la desigualdad en la adopción de tecnologías intensivas en capital. Sin embargo, a medida que aumenta la extensión de tierras, la probabilidad de que la producción agroalimentaria se adapte a los requerimientos de los mercados es mayor. Los productores tienen mayores incentivos para no depender de una economía campesina subcapitalizada, una agricultura sometida a las cadenas productivas controladas por los conglomerados agroindustriales. No cabe la menor duda en este proceso se han ido estableciendo pautas, estructuras, tendencias y nuevas forma organizativas que estarían transformando profundamente al medio rural [Teubal, 2001], lo que ha significado una pérdida de autonomía en la producción de alimentos, un incremento de las desigualdades rurales y cambios en la estructura del ingreso rural.

7.4. Transformaciones institucionales

En las últimas décadas tiene particular importancia las transformaciones experimentadas por las instituciones de microfinanciamiento rural en torno a los enfoques desarrollados, en gran parte influenciados por los programas de ajuste estructural, con la integración de las políticas de crédito rural a los mercados, los principios, metas y objetivos sociales de las instituciones para integrar a los pobres y /o excluidos del sistema financiero han renunciado a sus formas iniciales de formación. Casi todas las instituciones, están pocos comprometidas con la inclusión financiera y la provisión eficiente de los servicios financieros rurales. Más allá de los cambios en el entorno intitucional y los condiciones externos de la actividad, las instituciones asumirán el derecho a manifestar sus preferencias por un modelo u otro, y apoyar esas preferencias en argumentos económicos y técnicos [sostenibilidad, eficiencia financiera]. Lo cierto, es que, todas las instituciones llevan una función social, que es, una responsabilidad económica, social y ética [Argandoña, 2009], y por tanto, su visión, misión y metas sociales no tiene por qué cambiar, independientemente de las transformaciones de la estructura institucional. Sin embargo, la

evidencia empírica, muestra que frente a los programas de ajuste estructural, la eficiencia, estabilidad y cobertura de las instituciones se ve afectada, conjugado con la imperfección de los mercados financieros rurales, el crecimiento agrícola, la distribución de los ingresos, y el abordaje de la pobreza rural, son desafíos insuperables. Es durante este proceso de cambios institucionales, los vacíos dejados se relacionan con una escasa provisión de crédito para pequeños productores cuyos ingresos aún dependen de la agricultura, la reducción de préstamos agrícolas a mediano y largo plazo, y pocas facilidades de depósitos en las áreas rurales.

Aunque la misión y los objetivos sociales de las instituciones, se alejan del bienestar de las familias y empresas, no siempre son integrales, sea para la sociedad rural [crecimiento económico, reducción de la pobreza, mejora de las capacidades o condiciones de vida], para sus clientes [mejora del nivel de vida de las personas que reciben sus créditos], o para la institución [si empeora o mejora su sostenibilidad] [Argandoña, 2007]. La información de campo demostró que la misión institucional de las IMFs entrevistadas mantienen una función social, entendiendo la autosuficiencia económica como una condición necesaria para lograrlos, pero lejos de alcanzar cobertura e inclusión financiera entre los clientes a través de la provisión eficiente de los servicios financieros. Probablemente para la mayoría de las instituciones microfinancieras, la acción social [pobreza] y sostenibilidad, pueden y deben ser compatibles entre sí, “...llegar a los pobres y alcanzar la sostenibilidad son, en gran medida, complementarios y, particularmente, que la sostenibilidad apoya la cobertura” [Rhyne, 1998] [citado por Robinson, 2004]. Sin embargo, los estudios apuntan que “a medida que aumenta el énfasis sobre la sostenibilidad y la escala, ¿decrece la profundidad de alcance a los clientes más pobres?” [Robinson, 2004:58], lo que implica que llegar a los pobres es primero, siendo financieramente autosostenibles.

En efecto, aunque los datos del estudio indican que las instituciones financieras que proveen microfinanciamiento apoyan el crecimiento y diversificación de la micro y pequeña empresa rural, no contribuyen al desarrollo de los objetivos en términos de ingresos, equidad y lucha contra la pobreza desde la eficiente provisión de servicios financieros haciendo énfasis en llegar a los pobres. Frente a los problemas de accesibilidad a los servicios financieros, los objetivos de desarrollo que las IMFs pretenden desarrollar a través de la oferta de servicios financieros siguen los lineamientos de políticas tradicionales, orientados a la superación de la pobreza, incremento

de la renta, generación de empleos, desarrollo de empresas rurales, mejora de vivienda y rentabilidad de la unidad de producción agrícola. Sin embargo, son escasas las instituciones que retoman los problemas de los mercados financieros rurales [costos de transacción, asimetrías de información y precios]; la inclusión financiera de los pobres, y la innovación de servicios financieros rurales. Y aquellas instituciones que lo practican tienden a alejarse de la sostenibilidad, cobertura e impacto en la provisión de los productos de crédito y ahorro.

Parece ser que la lucha contra la pobreza y el resto de objetivos de desarrollo se asumen como deficitarios, en la medida en que comprometen la rentabilidad de las instituciones. Los cambios en los sistemas financieros afectan de forma directa los objetivos de desarrollo, equidad y lucha contra la pobreza [Gutiérrez, 2009], y por tanto conseguir la sostenibilidad económica y mantener la vocación social es el gran reto de las instituciones microfinancieras actualmente [Font, 2006] [citado por Gutiérrez, 2009].

Las transformación de la estructura institucional se ve manifestada en las modalidades de financiamiento rural en el uso y fuentes de recursos financieros. La mayoría de las instituciones vieron reducir las fuentes de financiamiento por los acreedores internacionales, aunque las agencias donantes siguen apoyando iniciativas⁶⁰ en el desarrollo de estructuras legales, de regulación y de supervisión que contribuyan a un entorno institucional favorable [Nagarajan & Meyer, 2005], varias de ellas son reacias a financiar bajo el paradigma de finanzas, “alrededor de 12 agencias donantes, no siguen del todo el nuevo paradigma en el diseño e implementación de sus proyectos en finanzas [CGAP, 2004] [citado por Nagarajan & Meyer, 2005].

En todo caso, el otorgamiento de préstamos y de subsidios para la asistencia técnica y otros propósitos por los donantes a tipos particulares de organizaciones influirán en el curso del desarrollo institucional [Schreiner, 1997] [citado por González-Vega, 2002a], y por tanto, los efectos del entorno [marcos normativos, políticas gubernamentales, desempeño del mercado] influirán en la cobertura [alcance de los pobres], sostenibilidad [eficiencia financiera], e impacto [calidad de vida]. Los resultados más evidentes han sido la eliminación de las líneas de

⁶⁰ Una de tales iniciativas se refiere a la “Ley Especial para Asociaciones de Microfinanzas” que regula y supervisa las operaciones de las IMFs, aunque con restricciones en la movilización de depósitos.

financiamiento y transferencias de tecnología, incremento en los costos de transacción y la autosuficiencia operacional. Como señala [González-Vega, 1998] [citado por González-Vega, 2002a] “los efectos del entorno natural e institucional inciden sobre la magnitud y el dinamismo de las ofertas y demandas de servicios financieros rurales, y sobre la posibilidad de que éstas alcancen un equilibrio satisfactorio”.

No obstante, el marco legal y regulatorio que rige al sector microfinanciero no influye directamente en la autosuficiencia operativa de las instituciones financieras reguladas, ni mucho menos explica los cambios de las políticas institucionales, pero es de vital importancia para la constitución y el desarrollo de las mismas. De manera indirecta pero muy efectiva, el marco regulatorio puede influir en el número, el tamaño y la solidez de las instituciones financieras, así como en el tipo de clientes que éstas seleccionen [González-Vega et al., 2002]. Aunque la regulación, supervisión es el principal problema para muchas instituciones, “la forma jurídica de muchas instituciones microfinancieras, y el marco regulador en cada caso, hacen que sea legalmente muy difícil captar fondos para muchas entidades que no se han regulado” [Gutiérrez, 2009:26], son escasos los casos estudiados en que incide en los costos de operación y la eficiencia financiera de las instituciones que proveen servicios financieros. En tal sentido, esto ocurre de esta forma, dado que muchas de ellas no tienen una regulación específica, y por tanto los costos de regulación llegan a ser mínimos, por no decir, inexistentes. En cambio, para las instituciones que movilizan ahorros la regulación por un lado presupone un incremento de costos, pero por otro resulta necesario. En ausencia de un marco regulatorio apropiado, las restricciones en la movilización de depósitos del público por parte de las IMF's son claramente evidentes [González-Vega et al., 2002].

7.5. Sustentabilidad del sistema de producción

Los resultados obtenidos en la investigación, confirman que es necesario emplear un abordaje holístico y sistémico, con una óptica multicriterio para el análisis multidimensional de la sustentabilidad [Andreoli & Tellarini, 2000; Mendoza & Prabhu, 2000; Evia & Sarandón, 2002] [citado por Sarandón et al., 2006], frente a la gran problemática ecológica en los sistemas de producción agrícola. En tanto, el análisis de la sustentabilidad se convierte en parte importante en

la discusión en las políticas de las instituciones de microfinanciamiento rural, como elementos integradores de una provisión eficiente de los servicios financieros en función de garantizar que el financiamiento de las actividades productivas ayuden a mejorar la calidad de vida de los clientes rurales y al mismo tiempo resguarden el patrimonio natural. Sin embargo, los resultados de campo evidencian que el uso de los enfoques en las metodologías de crédito rural siguen manteniendo los mismos sistemas productivos y patrones de consumo existentes que amenazan la continuidad de las organizaciones sociales [Barkin, 2001]. Paralelamente a las exigencias de la sustentabilidad económica, ecológica y socio-cultural de las actividades rurales, las instituciones de microfinanciamiento poseen serias limitaciones en la definición, regulación y aplicación de las políticas sustentables hacia el medio ambiente y de responsabilidad social reflejada en el desarrollo de sus propias actividades microfinancieras.

Si bien las actividades de microfinancieras pueden influir positivamente o negativamente en la sustentabilidad de la unidad de producción, “los cambios en los bienes físicos, humanos y sociales que surgen de las actividades microfinancieras afectan a la producción, el consumo y la gestión de recursos de la comunidad” [FAO, 2007:55], es muy claro que la naturaleza de la institución microfinanciera y el diseño de los productos de crédito en el cual se vincula a las metas ambientales pueden afectar de modo diferente la sostenibilidad de el área de producción.

En efecto, los resultados de campo confirman que pueden ejercer influencia indirectamente en el grado de sustentabilidad de la finca o parcela, con efectos en la estructura del ingreso, nivel de producción, biodiversidad, capital humano y social. Hay evidencia para suponer que la extensión del crédito rural comprometen los objetivos económicos, ecológicos, socio-culturales del sistema de producción, dado que el diseño de productos financieros y políticas sustentables de las entidades financieras influyen en el grado de sustentabilidad de la finca.

Mientras tanto, el financiamiento rural suele generar cambios estructurales en la sostenibilidad económica, ecológica y social de la finca, los cambios en las políticas de las instituciones de microfinanciamiento rural generan transformaciones que tienen un fuerte impacto en la sustentabilidad del territorio desde la extensión del crédito agrícola a poblaciones pobres. Ciertamente es que el grado de sustentabilidad de la finca o parcela depende de las repuestas de los

prestarios en cuanto a ajustar las oportunidades cambiadas, el comportamiento adoptado, las condiciones locales y el modo en que la composición y no simplemente el nivel de actividades cambian [Barkin, 2001]. Si bien la antigüedad de los prestarios y el número de préstamos otorgados influye en el índice general de sustentabilidad moderadamente [$r = 0.656$], la sustentabilidad agrícola en sus dimensiones puede mejorar el acceso de los servicios financieros, “las tecnologías financieras permiten compatibilizar objetivos diversos como la sustentabilidad, el desarrollo productivo integrado y la mejora de condiciones de reversión de causas estructurales de perpetuación de pobreza” [Cosentino, 2007], pero no siempre determina el otorgamiento de los productos de crédito, y en la mayoría de los casos estudiados el diseño e instrumentación de los programas de financiamiento que incorporen la sustentabilidad es lo bastante limitado y complejo. Por tanto, las microfinanzas deben ser una repuesta consistente e integradora al desafío de promover un desarrollo sustentable armónico y autosostenido, sobre principios de autogestión campesina, agricultura sostenible [actividades agrícolas en equilibrio con el medio ambiente]; y soberanía alimentaria, priorizando el sustento de las familias en base a la producción local y dejando los excedentes para el mercado local o internacional.

De acuerdo con el análisis de la sustentabilidad realizado en las unidades de producción, el logro de los objetivos económicos sería a costa del deterioro de los recursos naturales para las generaciones futuras, y con una gran inestabilidad por la falta de productos de créditos diseñados a mejorar la biodiversidad y el medio ambiente. La autosuficiencia alimentaria es un objetivo controvertido que hace surgir la cuestión fundamental de la autonomía [Barkin, 2001], haciendo la discusión más compleja sobre dos factores contradictorios: por un lado, la producción agroalimentaria local no asegura una dieta adecuada y variada, con un uso mínimo de insumos, para satisfacer el nivel nutricional y alimentario del grupo familiar por la baja diversificación de actividades e ingresos rurales; por otra parte, el modelo de la agricultura comercial incorpora una diversidad productiva no relacionada con el patrón de necesidades y recursos locales, de las comunidades rurales que fueron caracterizadas “por la diversidad de sus actividades productivas en las que se comprometen para asegurar su subsistencia; son comunidades de administradores de sistemas complejos de recursos” [Barkin, 2001:87].

La vinculación entre los ingresos mensuales per cápita y la satisfacción de las necesidades económicas del grupo familiar tiende a ser menor cuando se pasa de las zonas de actividades múltiples a las más especializadas en la agricultura [Dirven, 2004]; esto se manifiesta en los hogares que dependen exclusivamente de la agricultura como para aquellos que dependen de actividades y ocupaciones no agrícolas de bajas remuneraciones. Si bien la proporción del ingreso originado por la diversificación productiva tiende a disminuir cuando se pasa de los territorios rurales próximas a pueblos y con buenos caminos a zonas rurales más alejados con baja densidad de población [Reardon et al., 2001] [citado por Dirven, 2004]. En este sentido, parte de esta tendencia en los ingresos de los clientes rurales se ve conjugado con el mal manejo del riesgo económico relacionado directamente con el grado de diversificación de la producción.

En la mayoría de los casos estudiados el riesgo económico es un factor crítico, la producción para la venta se ve condicionado por el grado de diversificación productiva y las vías de comercialización utilizados particularmente escasos, asociados con la dependencia de insumos externos que mantienen un efecto directo en la sustentabilidad económica de la unidad de producción. Resulta entonces, la articulación competitiva y sustentablemente a la economía del territorio vinculados a mercados dinámicos [Schejtman & Berdegúe, 2004], es necesaria para contrarrestar los riesgos de precios y producción, información imperfecta o asimétrica y altos costos de transacción [Trivelli & Alvarado, 2004; González-Vega, 2002a; Wenner, 2001], que enfrentan los clientes rurales en la vinculación con los mercados segmentados.

En tanto, la contribución del microfinanciamiento en la sustentabilidad económica del sistema de producción es moderado en la mayoría de los casos, explicado por el acceso al financiamiento agrícola y servicios financieros rurales que resulta particularmente muy costoso y escaso en las zonas rurales. Esto es así, porque las organizaciones de microfinanzas no otorgan préstamos a la agricultura [González-Vega, 1997] [citado por González-Vega, 2002a], y como resultado de las fallas en los mercados financieros rurales, no alcanzan satisfacer las demandas de los clientes rurales, manteniendo una provisión limitada de otros servicios financieros [Wenner, 2001]. Mientras resulta claro que son pocas las organizaciones de microfinanzas que han tenido éxito en manejar carteras de crédito agrícola y existen muy pocos ejemplos de tecnologías desarrolladas para la oferta de crédito agrícola [Buchenau, 1999; Pleitez & Chavez,

1999][citado por González-Vega, 2002a], la baja contribución del microfinanciamiento en los hogares rurales esta asociado directamente a la implementación de las metodologías de crédito rural, varias instituciones de microfinanzas padecen serias deficiencias en el diseño institucional crucial para profundizar el financiamiento rural, “la profundización de las finanzas rurales depende fundamentalmente de innovaciones en tecnologías financieras que permitan atender a clientelas más amplias y a un costo razonable” [González-Vega, 2002a:66].

La sustentabilidad ecológica de los sistemas productivos analizados, mostró los indicadores más críticos condicionados por aspectos económicos y socioculturales, sugiriendo que el manejo de la superficie de producción para autoconsumo no es adecuado para la conservación de los recursos, sobre todo de la vida del suelo, con variantes en el manejo de la biodiversidad, dado que la dimensión ecológica de la sustentabilidad se vincula con los procesos biofísicos y la continuidad de la productividad y funcionamiento de los ecosistemas. [Tommasino, 2000], lo que requiere el mantenimiento de la calidad de los recursos y su productividad, fundamentalmente el rendimiento sustentable del suelo. Las prácticas agrícolas de los prestatarios y el uso de químicos procesados [fertilizantes y pesticidas] ejercen una influencia sobre el suelo y la conservación de la cobertura vegetal, deteriorando la vida en el suelo, tendiendo a ser insostenibles ecológicamente para la finca. La sustentabilidad interpretada como un enfoque o aproximación a la agricultura desarrollada [Hansen, 1996][citado por Tommasino, 2000], emerge como una preocupación sobre los impactos del modelo de agricultura desarrollada en la medida en que la producción de cultivos sustentables, considere “los agroecosistemas y ecosistemas directa o indirectamente afectados por las prácticas de producción agrícolas” [Tommasino, 2000:147].

Mientras tanto, el manejo de la cobertura vegetal es adecuado para proveerle al suelo una protección contra los agentes climáticos, contrarestando los riesgo de erosión asociado al estado del manto vegetal y el grado de orientación de los surcos y pendientes; la sustentabilidad actua como un conjunto de estrategias en el “mantenimiento del cultivo o cobertura de residuos sobre el suelo” [Lockeretz, 1988; Dobbs et al., 1991; Neher, 1992][citado por Tommasino, 2000:143], lo que minimiza los riesgos de erosión cuando la rotación de los cultivos con un grado de asociación media se complementan con el uso de potreros para alternar ganadería con agricultura. Por tanto, la mejora del uso de rotación de cultivos para la diversificación, fertilidad

del suelo y control de plagas [Lockeretz, 1988; MacRae et al., 1989; Edwards, 1990; MacRae et al., 1990; Neher, 1992; O'Connell, 1992][citado por Tommasino, 2000:143], resulta muy pertinente para cumplir con los objetivos de sustentabilidad ecológica.

Así mismo, los menores valores del índice ecológico se correspondieron con los valores del indicador sociocultural. Esto confirma la fuerte relación que existe entre la racionalidad ecológica de los prestatarios de bajos ingresos, sus condiciones socioeconómicas [ingreso, vivienda, educación, salud], el manejo de sus recursos en la finca, y el financiamiento agrícola.

Por tanto, “las consecuencias indirectas ambientales de la extensión del microcrédito a las poblaciones de bajos recursos generalmente incluyen efectos económicos causados por la disponibilidad del crédito” [FAO, 2007:56], lo que presupone que la poca conciencia y conocimiento ecológico en prestatarios pobres repercuten en el deterioro de los recursos debido al efecto sobre la biodiversidad, la biología del suelo y el riesgo de erosión. La reafirmación de la importancia de los valores culturales de los agricultores para la conservación de los recursos como la agrobiodiversidad [UNEP, 1997] [Sarandón et al., 2006], implica reconocer un conjunto de valores en función de la creación de una nueva conciencia social con respecto a los vínculos hombre-naturaleza, y hombres-sistemas productivos.

En consecuencia con lo anterior, los sistemas de financiamiento son inadecuados a las características del productor y del territorio. Queda demostrado que el diseño institucional requiere innovaciones [tecnologías, propiedad, regulación, gobernabilidad], y en particular innovaciones apropiadas en las tecnologías financieras y mejoras en el diseño institucional de las organizaciones financieras pueden permitir un progreso importante en la expansión de la oferta de servicios financieros formales a sectores más amplios de la población [Chaves & González-Vega, 1996][citado por González-Vega, 2002a], que promuevan la cobertura y sostenibilidad, aumentando el acceso a servicios financieros de hogares rurales relativamente pobres que les permita contar con estrategias de diversificación de ingresos bien definidas.

7.6. Desempeño social-financiero de las instituciones de microfinanciamiento

Las experiencias disponibles muestran que las instituciones de microfinanciamiento pueden ser sostenibles atendiendo a los estratos más pobres rurales, proporcionando servicios de ahorro y crédito a un costo moderado, incluso existe una vasta evidencia empírica de que un gran número de prestatarios pobres pueden, de hecho, pagar tasas de interés lo suficientemente altas como para permitir la sostenibilidad de las IMFs [Rosenberg, 1996].

Las instituciones pueden ser rentables trabajando con clientes pobres rurales, aunque surgen conflictos entre el desempeño financiero y sus objetivos sociales, las deficiencias agudas en el diseño institucional de las innovaciones en tecnologías financieras [González-Vega, 1998b] [citado por González-Vega, 2002a], el incremento de costes por la regulación inapropiada [Cabello, 2006] [citado por Gutiérrez, 2009] y la implicación de las diferentes metodologías en cuanto a sus objetivos sociales, tipo de clientes a los que se dirigen y modelos de gestión, costes [Gutiérrez, 2009], son posibles causas de este conflicto entre alcance y sostenibilidad. Sin embargo, hay instituciones que superan el conflicto, a través de nuevos tipos de intermediarios financieros regulados y autosuficientes [Robinson, 2004; González-Vega, 2001], basados en el desarrollo de estrategias a largo plazo, nuevos productos y orientación al cliente [Schliwa, 2004][citado por Gutiérrez, 2009]. Por tanto, las innovaciones financieras constituyen la base del mencionado éxito, promoviendo diseños institucionales que favorecen la eficiencia y la sostenibilidad [González-Vega, 2001], integrando a los segmentos pobres al mercado rural.

Institucionalidad y gobernabilidad, son dos temas claves en la provisión eficiente de los servicios financieros asociado directamente a la sostenibilidad y alcance. Llegar a los pobres y alcanzar la sostenibilidad son, en gran medida, complementarios y, particularmente, que la sostenibilidad apoya la cobertura [Rhyne, 1998][citado por Robinson, 2004]. Las instituciones financieras penetran en las zonas rurales pobres, la selección de clientes se relaciona con objetivos estrictamente económicos, mientras ha quedado claro el debate entre pobreza/sostenibilidad, lo cierto es que las fallas del mercado financiero y administrativas, como los errores en las políticas financieras limitaron las innovaciones en tecnologías financieras, repercutieron tanto en la cobertura de los servicios financieros rurales como en la inclusión financiera de los pobres.

Sólo alcanzando un alto grado de sostenibilidad los programas de microfinanciamiento han logrado obtener los fondos que van necesitando en el tiempo para dar servicio a un gran número de sus clientes pobres [Robinson, 2004], dicho de otra manera, “la demanda de microfinanciamiento se puede alcanzar a una escala global únicamente a través de la provisión de servicios financieros por parte de instituciones autosuficientes” [Robinson, 2004:11]. En este sentido, alcanzar a un gran número de hogares de bajos ingresos, presupone el desarrollo y adaptación de tecnologías crediticias apropiadas, depende del ritmo, sostenibilidad, y amplitud del proceso de desarrollo rural [González-Vega, 2002a].

Una vez más la evidencia práctica demuestra que la proporción de penetración de las entidades financieras es relativamente baja [43.8%], en comparación con la población que demanda servicios microfinancieros [ahorro, crédito, remesas, seguro]. Este escenario presupone que el desarrollo de las finanzas rurales formales aún son muy débiles, la demanda real supera la oferta y los servicios son inaccesibles para las poblaciones rurales pobres en condiciones vulnerables [Nagarajan & Meyer, 2005]. El sistema financiero rural atraviesa por las brechas de la ineficiencia, insuficiencia y factibilidad, contribuyendo a que la actual prestación de servicios financieros rurales sea inadecuada [González-Vega, 2001]. No estamos diciendo que las instituciones financieras no llegan a las pobres rurales, o que los servicios financieros tengan un impacto negativo para las económicas rurales. Al contrario, las instituciones contribuyen en las economías rurales en la generación de ingresos, reducción de pobreza, rentabilidad.

En fin, intentamos destacar que los obstáculos de la escasa provisión de servicios financieros innovadores adaptados a las necesidades productivas de los prestatarios para cubrir la demanda insatisfecha de servicios del sector formal ha estado determinada por las deficiencias agudas en el diseño institucional de las innovaciones en tecnologías financieras [González-Vega, 1998b][citado por González-Vega, 2002a]; el deficiente desarrollo de la infraestructura física e institucional que facilitara la adopción de nuevas tecnologías [González-Vega, 2001]; la inadecuada regulación y supervisión de los intermediarios financieros, la limitada capacidad de ejercer presión de los pobres rurales, la frágil gobernabilidad, la corrupción, y otros factores políticos también limitan la provisión de finanzas rurales [Yaron, Benjamin, y Piprek, 1997] [Citado por Nagarajan & Meyer, 2005]. En vista de estas dificultades, la profundización

financiera dependerá del desarrollo de una infraestructura institucional para mejorar el entorno en que operan los actores en este segmento del mercado; en innovaciones en tecnologías financieras que permitan reducir los costos y atenuar los riesgos que enfrentan todos los participantes en estos mercados, y en el fortalecimiento de los diseños institucionales, y de organizaciones capaces de operar con éxito en condiciones de mercado y de manera sostenida.

En consecuencia con lo anterior, la penetración de los productos crediticios por parte de las IMFs es relativamente moderada, menos del 25% de la cartera bruta de préstamos⁶¹ se ubica en zonas con pobreza alta, y entre el 25%-50% de los prestatarios activos son clientes rurales muy pobres. Muchas de estas instituciones son financieramente sostenibles, pero su presencia en las áreas rurales se ve limitado, porque cuentan con diseños institucionales que a menudo no promueven la cobertura ni la sostenibilidad [González-Vega, 2002a:68], y no cuentan con procesos y metodologías innovadoras [Nagarajan & Meyer, 2005], dirigidos a aumentar una cobertura sostenible y eficiente en las áreas rurales. Aunque intervienen en estas zonas con niveles de pobreza alta, porque son altamente productivas, facilitan el acceso de préstamos agrícolas sin garantías físicas de valor a solo una parte de la población, funcionando como un tipo de seguro para las instituciones financieras. Sin embargo, no existe una evidencia clara de que contribuyan en alguna medida a estimular los préstamos rurales en su conjunto [Nagarajan & Meyer, 2005], y en la mayoría de los casos “pueden tener poco valor efectivo si la infraestructura legal para el cumplimiento de los contratos es ineficiente o inexistente” [González-Vega, 2002a:60].

Durante este proceso de profundización financiera, las “sinergias entre sostenibilidad, cobertura, e impacto son importantes para desarrollar productos y servicios orientados al cliente” [Nagarajan & Meyer, 2005:12]. En gran medida la correlación entre el desempeño social de las instituciones financieras logrando una cobertura a gran escala, y el desempeño financiero de las operaciones ligadas a la provisión de los servicios financieros rurales tiende a aumentar a medida que los diseños institucionales y la infraestructura física e institucional facilitan las innovaciones en tecnologías financieras para incluir a los segmentos de la población rural excluidos del sistema financiero.

⁶¹ La cartera bruta de préstamos de las instituciones financieras entrevistadas ascendía a 48,719.109 [miles de córdobas] a finales de diciembre 2010.

Aunque Gutiérrez [2009] encuentra correlaciones positivas y significativas entre el rating recibido y los indicadores de rentabilidad [ROA, ROP, margen de beneficio], como en el tamaño de la institución [activos totales y cartera bruta de préstamos], su eficiencia [gastos de explotación sobre cartera bruta de préstamos] y la sostenibilidad operacional. Los resultados del estudio revelan que la rentabilidad de las instituciones no está directamente asociada a los rendimientos en la calidad de las carteras y costos de los recursos financieros. Las deficiencias mostradas en el diseño institucional e infraestructuras para atender a una mayor variedad de clientes rurales no implica que la rentabilidad mejore los servicios disponibles para los clientes de bajos ingresos, y reduzcan los costos de transacción aumentando la productividad y eficiencia reflejada en el número de clientes atendidos y el costo de los préstamos. En tanto, los ingresos financieros se corresponden a su vez con la tasas de interés efectiva y los costos en la regulación y supervisión [pago de impuestos, fiscalización]. Mientras tanto, existe evidencia de que el acceso a fuentes externas de financiamiento y “las leyes que regulan al sector financiero y la calidad de las instituciones legales” [Carter & Water][citado por Nagarajan & Meyer, 2005], determinan la profundidad financiera y calidad de carteras de préstamos.

En definitiva, y con las limitaciones de la información del desempeño financiero de la muestra disponible⁶², el estudio refleja que muchas instituciones de microfinanciamiento enfrentan desde hace tiempo: dificultades⁶³ en la rentabilidad [a nivel de ratios], por la combinación de disminución de ingresos financieros e incrementos en los ratios de gastos operacionales y por provisión de cartera de dudosa recuperación, así como dificultades en las posibilidades de lograr financiación externa por el desempeño financiero, con la salida de fondos, restricciones y cancelaciones de líneas de crédito, y en varios casos el aumento de la tasa de financiamiento, mientras los objetivos sociales quedan en un segundo plano.

Casi todas las IMFs [75%] declararon tener a la reducción de la pobreza y el incremento de la renta como objetivo común de desarrollo. Los segmentos de mercado atendidos indicarían que sus prácticas empresariales promueven tal resultado. La mayoría de las IMFs se dirige a los clientes de bajos ingresos, pero no necesariamente a los pobres mientras que el resto se concentra

⁶² Únicamente una institución financiera [Cooperativa de Ahorro y crédito] proporciono información financiera detallada, respecto al desempeño financiero general.

⁶³ Los ratios financieros se deterioraron por suma de afectaciones climáticas y el movimiento no pago.

en los clientes pobres [75%] y muy pobres [25%] ¿Tal concentración en estos segmentos explica que las IMFs alcancen a los excluidos del sistema financiero formal? Los resultados parecen demostrar que no existe ninguna relación entre las IMFs con mejores indicadores financieros y la finalidad social, en los territorios analizados, se estima que en promedio el 38.7%⁶⁴ de los prestatarios se encuentra por debajo de la línea de pobreza.

En efecto, tal como cabía esperar, queda demostrado que la estructura de financiamiento y los ratios financieros influyen sobre la provisión eficiente de servicios financieros, “la fortaleza de las instituciones, sobre todo en lo que respecta a su desempeño financiero, se refleja en su acceso al financiamiento”[FAO, 2007:2], las dificultades en el acceso a fuentes externas mantuvo efectos sobre el tamaño de la cartera de préstamos, depósitos, adecuación capital respecto a los activos influyendo sobre el alcance [número de prestatarios y depositantes], y a la vez ejerciendo presión sobre los márgenes de rentabilidad. Las instituciones en especial las que captan depósitos del público y otorgan crédito aunque tienen excelentes indicadores de desempeño financiero sus bajos niveles de cobertura, implica que no tienen un profundo compromiso con la sostenibilidad frecuentemente pueden estar realizando un trabajo excelente, pero no representan la vanguardia de la industria microfinanciera [MicroBanking Bulletin 1998:40] [citado por Robinson , 2004].

La sostenibilidad no consiste solo en lograr excelentes metas e indicadores de desempeño financiero respecto a las tasas de morosidad, rentabilidad, autosuficiencia operacional y carteras en riesgo, significa que la adopción de innovaciones en tecnologías financieras permita ofrecer ampliamente a los pobres económicamente activos en el largo plazo servicios financieros sustentablemente a un costo institucional adecuada a la capacidad económica del prestatario. De hecho, las instituciones de microfinanciamiento rentables pueden proveer servicios financieros a un costo moderado a muchos más pobres económicamente activos que cualquier otro prestador alternativo de servicios [Rosenberg, 1996].

⁶⁴ Prestatarios que son atendidos que sobreviven por menos de 1 dólar al día.

7.7. Impacto socioeconómico de las microfinanzas en el desarrollo rural

Los servicios microfinancieros pueden contribuir de diversas formas y con grandes alcances a mejorar la calidad de vida de los clientes y miembros de sus familias [Robinson, 2004], en la mayoría de los casos [52.38%] su contribución es profunda particularmente con mejoras en el bienestar socioeconómico del grupo familiar. El cambio más evidente de los servicios financieros ha sido la expansión de las actividades económicas, el incremento de los ingresos [61.78%], y mejoras en la dieta alimenticia y nivel nutricional [38.18%] de los integrantes de núcleo familiar, lo que ha posibilitado en gran medida [...] incrementar las opciones y la confianza en sí mismos, disminuir los riesgos, facilitar el consumo, obtener ganancias mayores sobre la inversión, mejorar el proceso de administración e incrementar su productividad e ingresos, a guardar la liquidez sobrante y obtener rendimientos de sus ahorros [Robinson, 2004].

A menudo, los servicios financieros no constituyen, obviamente, una panacea para aliviar la pobreza. Se necesitan otras estrategias simultáneas, para las personas en condiciones de extrema pobreza que requieren de alimentos y empleo antes de poder hacer uso de los servicios financieros [Robinson, 2004]. No obstante lo anterior, resulta claro que el financiamiento podía tener efectos de gran alcance en el fortalecimiento de la seguridad alimentaria y nutricional sobre clientes pobres, la evidencia que recogen Hulme & Mosley [1996] sugiere que los impactos de créditos son más positivos en los grupos de personas pobres que no se encuentran entre las más pobres. Los servicios financieros disponibles en las áreas rurales ayudan a los prestatarios en la mejora de la nutrición y alimenticia, diversificando la dieta alimenticia [41.34%] y en incrementando las posibilidades de disponer alimentos [28.62%] en tiempos de escases. Este acceso a los servicios financieros también se traduce en una mejor nutrición y en mejores resultados en materia de salud, aumenta la confianza y la seguridad de las mujeres, permitiéndoles enfrentar las desigualdades de género [Littlefield et al, 2003].

Aunque en muchos casos [58.83%] el microfinanciamiento no implica cambios significativos en el estado nutricional y dieta alimenticia de los miembros, no significa que los productos financieros no estén teniendo un impacto positivo sobre estas variables. De hecho, el objetivo [reducción de la pobreza] que se busca a través de la provisión de los servicios financieros ha

quedajo lejos del alcance por las instituciones de microfinanciamientos. Parece ser que las deficiencias agudas en el diseño institucional de las innovaciones en tecnologías financieras [González-Vega, 1998b][citado por González-Vega, 2002a] explican él porque muchas personas pobres no expanden y diversifican sus actividades económicas, aumentando sus ingresos y mejorando los niveles de acceso, disponibilidad y consumo a los alimentos. Este escenario refleja que si bien el crédito es un instrumento poderoso para reducir la pobreza, en condiciones particulares: cuando el diseño instrumental de los productos de crédito no genera un empoderamiento de los pobres en el bienestar económico, el crédito empobrece.

El suministro de los servicios financieros entre los estratos de menores ingresos [pequeños productores] los empodera mediante la reducción de la vulnerabilidad otorgandoles opciones en términos de lucha contra la pobreza. Los resultados del estudio exponen que el ahorrar o pedir prestados en instituciones sostenibles es una poderosa herramienta que mejora satisfactoriamente la condición de pobreza y de calida de vida manifestado en la satisfacción de las necesidades básicas [salud, educación, vivienda, empleos] en el 30.16% de los casos, así con cambios moderados [41.27%] en los clientes que accedieron a programas de financiamiento.

Diversos estudios en el campo de las microfinanzas revelan que acceder a servicios financieros permite un uso más óptimo de los recursos familiares y mayores oportunidades de acceso a mercados agrícolas estacionales, lo que potencialmente contribuye a disminuir la pobreza [Foltz, 2004; Khandker & Faruquee, 2003; Hendrikse & Veerman, 2001; Pitt & Khandker , 1998; Moll, 1989] [citado por Ramírez et al., 2006]. Desde una perspectiva de género, las dificultades de acceso son mayores para las mujeres, sin embargo, la prueba de Khandker [2003][citado por Armendáriz & Morduch, 2005] sugiere que dar prestadas a mujeres produce mayores impactos sociales y económicos que financiar a hombres, lo que influye en la formación de activos fijos, incremento de la renta básica y gestionar la vulnerabilidad a las tensiones económicas y a las adversidades externas. Aunque todavía existe un gran debate respecto a los impactos potenciales de las microfinanzas en la pobreza, lo cierto es que una proporción significativa de los clientes rurales [28.57%], continuan manteniendo impactos muy limitados relacionados a las medidas

promocionales⁶⁵ [pobreza de ingreso] y en algunos casos cambios negativos o nulos respecto al nivel de pobreza. En este sentido, parte de esta explicación suele obedecer tanto a la adaptación de las innovaciones en tecnologías financieras [González-Vega, 2001], la metodología utilizada en cada caso [Gutiérrez, 2009], y la efectividad de las garantías de si su impacto compensa el costo de crearlas, financiarlas y hacerlas funcionar [Gudger, 1998; Levitsky, 1997; Meyer & Nagarajan, 1996][citado por Nagarajan & Meyer, 2005], marcan diferencias en cuanto a los impactos previsibles del tipo de actividad microfinanciera financiada.

Las microfinanzas continúan siendo muy importantes para el desarrollo rural, la cobertura y la sostenibilidad institucional son las metas deseables por las instituciones financieras rurales para conseguir el mayor impacto posible en la vida de los pobladores rurales. Disponer de estos recursos financieros [vía ahorro, préstamo, otros] impacto sobre el medio rural, permite a las familias rurales mejorar sus ingresos y superar las asimetrías económicas y sociales existentes en el medio rural [Foltz, 2004; Khandker & Faruqee, 2003; Hendrikse & Veerman, 2001; Pitt & Khandker, 1998; Moll, 1989] [Citado por Ramírez et al., 2006].

Resulta entonces, que el microfinanciamiento y el impacto que produce, va más allá del otorgamiento de préstamos comerciales [Litlefield et al, 2003], en el 33.33% de los casos los prestatarios han mejorado considerablemente la renta per cápita de la unidad familiar desde el acceso a estrategias de diversificación de actividades e ingresos asociados al uso de los servicios financieros rurales. En tanto, los servicios de microfinanciamiento bien diseñados y adaptados a las necesidades de los prestatarios han ayudado a los prestatarios a reducir riesgos, mejorar la administración, aumentar su productividad, obtener mejores ganancias de sus inversiones e incrementar sus ingresos, mejorando la calidad de sus propias vidas y las de sus dependientes.

En el 66.67% de los casos los prestatarios vieron crecer sus ingresos durante el último año que accedieron a programas de microfinanciamiento, parte de esta tendencia positiva estuvo explicada en gran medida por el grado de diversificación de actividades agrícolas [85.7%] y al tipo de financiamiento otorgado [14.3%]. Nos obliga a repensar que “el microfinanciamiento permite a los pobres proteger, diversificar e incrementar sus fuentes de ingresos, la ruta

⁶⁵ Estas medidas tratan de elevar las rentas por debajo de la línea de pobreza, de forma que los ingresos mantengan una forma sostenida por encima de los niveles mínimos [Hulme & Mosley, 1996]

esencial para salir de la pobreza y el hambre” [Littlefield et al., 2003], sin olvidar que las unidades familiares a parte que han visto crecer sus ingresos han permitido acumular suficiente efectivo para capitalizarse, pagar el préstamo y adquirir activos como materiales para una pequeña empresa, pagar servicios de atención de la salud, o enviar a más hijos a la escuela. Esta capacidad generada en el marco de las finanzas al acceder a una pequeña cantidad de dinero para aprovechar una oportunidad, pagar una matrícula escolar o cubrir una brecha en el flujo de efectivo puede constituir un primer paso para quebrar el ciclo de la pobreza.

Sin embargo, parece ser que los servicios financieros rurales y el decrecimiento en los ingresos hacia el resto de los productores no mantiene una correlación positiva, aquellos que vieron decrecer sus ingresos [92.3%] por debajo del 25% estuvo determinado bajos rendimientos agrícolas asociados a los cambios climatológicos experimentados en el ciclo agrícola. Por tanto, resulta muy pertinente el uso de los servicios financieros como instrumentos modernos, contemporáneos, de redistribución del ingreso, lo que nos conlleva a desarrollar capacidades de gestión y minimización de riesgos en la producción [Díaz, 2007].

Los servicios financieros proporcionados por las instituciones de finanzas rurales aparte de contribuir a crear la capacidad financiera y de gestión de riesgos en las familias rurales, desempeñan una función en la reasignación de recursos para elevar el nivel de rentabilidad de la unidad agrícola. Los datos de campo muestran que el impacto respecto al rendimiento sobre los activos y patrimonios de los prestatarios es moderado en el 30.16% de los casos, disponer de recursos financieros permite a las familias realizar inversiones para su modernización productiva y tecnológica, reducir el riesgo que conlleva dedicarse a las actividades agrícolas en medio de las imperfecciones del mercado y, por tanto, planificar sus sistemas de producción de una mejor manera, que les permita mejorar sus ingresos y superar las asimetrías económica y sociales existentes en el medio rural [Foltz, 2004; Khandker & Faruque, 2003; Hendrikse & Veerman, 2001; Pitt & Khandker, 1998; Moll, 1989] [citado por Ramírez et al., 2006].

CAPÍTULO IX CONCLUSIONES

A continuación se presentan las conclusiones obtenidas, a partir de la discusión e interpretación de los resultados de la investigación:

1. Los productos y servicios financieros ofrecidos por las instituciones de microfinanzas son particularmente costosos para los clientes rurales, poco diversificados e innovadores, inadecuados a las características productivas y económicas de la población rural. Las deficiencias en el diseño institucional de tecnologías financieras, la inadecuada regulación y supervisión, la fragil institucionalidad no permiten una provisión eficiente de los servicios financieros, acceso y cobertura adecuada a segmentos pobres en las áreas rurales.
2. Las microfinanzas han influido de manera moderada en las transformaciones territoriales del medio rural, con efectos en el empobrecimiento de los sectores del campo rural. Estas transformaciones productivas se manifiestan en el incremento de la migración rural, la dependencia del empleo rural no agrícola [ERNA] en la participación del ingreso rural, la descomposición de la reproducción de las fuerzas productivas, y pérdida de autonomía en la producción de alimentos ligadas a los mercados y circuitos económicos.
3. Las transformaciones del entorno institucional [misión y objetivos sociales, financiamiento agrícola, marco legal] han incidido sobre la magnitud y dinamismo en la provisión eficiente de los servicios financieros a segmentos pobres de la zona rural. Las transformaciones de las IMFs se ve manifestado principalmente en: la misión y objetivos sociales se alejan del bienestar económico de las familias, poco comprometidos con la inclusión financiera y la reducción de la pobreza; las restricciones en el financiamiento agrícola por los altos riesgos y costos que conlleva; y, las deficiencias en los marcos normativos y regulatorios.
4. Las instituciones de microfinanzas poseen serías limitaciones en el diseño, aplicación y regulación de productos financieros innovadores consistentes con la sustentabilidad económica, ecológica y socio-cultural de la unidad producción, pero ejercen un impacto en la calidad de vida los pobres promoviendo un desarrollo armónico y sostenido. A su vez, la antigüedad de los prestatarios y el número de préstamos otorgados influye en el índice

general de sustentabilidad moderadamente, mientras tanto la sustentabilidad agrícola en sus dimensiones puede mejorar el acceso de los servicios financieros rurales.

5. Los indicadores financieros [estructura de financiamiento, rentabilidad, productividad, eficiencia y calidad de cartera] de las IMFs no están teniendo mejorías en la provisión eficiente de los servicios financieros a sectores de bajos ingresos, y en los indicadores de desempeño social. A su vez, la rentabilidad [ROA, ROE, margen de beneficio] esta directamente asociada al tamaño de la institución [activos totales y cartera bruta de préstamos], e inversamente a la calidad de la cartera y costos de los recursos financieros. En tanto, la profundidad financiera y sostenibilidad institucional se ve afectada por las deficiencia en los diseños institucionales, financiamiento externo, y la efectividad de los marcos normativos del sector financiero.
6. Los servicios microfinancieros contribuyen moderadamente en el desarrollo rural, principalmente en la calidad de vida [cambios en la dieta alimenticia y nivel nutricional, mejora de vivienda, acceso a servicios básicos], reducción de la pobreza, crecimiento moderado de los ingresos de la unidad familiar y rentabilidad de la unidad de producción con efectos en los niveles de productividad y rendimientos a nivel de unidad de área.
7. Las instituciones de microfinanzas rurales no contribuyen moderadamente a mejorar significativamente los procesos de transformación social [calidad de vida, pobreza, ingresos], transformación productiva [diversificación productiva, nivel de productividad, rentabilidad], transformación institucional [diseños de productos financieros, alcance y sostenibilidad], dado que presentan deficiencias en el diseño en innovaciones financieras, conjugados con el desarrollo de la infraestructura física e institucional, y los marcos normativos, que no permiten un desarrollo de productos y servicios financieros adecuados a las características productivas y económicas de la población rural.

CAPÍTULO X RECOMENDACIONES

Se proponen algunas recomendaciones en base a las conclusiones de la investigación, que puede ayudar a mejorar los desafíos existentes de las microfinanzas rurales:

1. Desarrollo y adaptación de diseños institucionales en innovaciones en tecnologías financieras, que permitan reducir los costos de los préstamos, y atenuar los riesgos que enfrentan los prestatarios en los mercados rurales, así como implantación de un nuevo sistemas de garantías que permitan una evaluación más certera de la capacidad de pago y la generación de incentivos de pago más apropiados para los clientes rurales.
2. Promoción de otros servicios financieros [servicios de depósitos, seguros de depósitos e instrumentos de cobertura, arrendamiento] e innovaciones. Desarrollar nuevos productos y servicios para mejorar la cobertura, impacto y sostenibilidad de las instituciones que operan en el ámbito rural. Transferiría el riesgo más eficientemente y permitiría a los clientes rurales administrar mejor su liquidez, que dependerá de la regulación y supervisión como los marcos normativos apropiados a las operaciones financieras.
3. Creación de un entorno favorable de política de microfinanciamiento. Es fundamental que las instituciones de microfinanciamiento coordinen esfuerzos en la regularización de los derechos de propiedad [titulación] y derechos de posesión con la intendencia de la propiedad y el registro público de la propiedad inmueble y mercantil, utilizando el uso de la tecnología moderna [creación de imágenes por satélite]. Así como propuesta de ley que influyan positivamente en la creación de un nuevo marco legal y regulatorio que reduzcan los costos de transacción y permita la inserción de instituciones financieramente sostenible en la movilización de ahorros a pequeña escala.
4. Creación de capacidad financiera institucional, que permita promover el desarrollo de instituciones sólidas y sostenibles que trabajen en el entorno rural. Para ello se propone promover desarrollo entidades semiformales [ONGs]; promoviendo relaciones y asociaciones entre intermediarios formales e informales de crédito rural.

5. Ampliar la profundización del alcance geográfico. Adoptar normas y políticas que faciliten la extensión de las operaciones en zonas rurales, ofreciendo servicios financieros de buena calidad y bajo costos adaptados a las necesidades de los más pobres y sus actividades económicas, incorporando el modelo de sustentabilidad agrícola.
6. Incremento del ingreso familiar y bienestar de las personas. Diseñar y establecer líneas de base e indicadores de proceso y de impacto que nos permitan evaluar el incremento de la renta familiar y rentabilidad de la unidad de producción, así como ampliar las líneas de financiamiento y modalidades de garantía para fortalecer el acceso al crédito de sectores vulnerables y satisfacer las necesidades del prestatario [a]: salud, educación, y vivienda.
7. Inserción financiera de los pobres y excluidos del sistema financiero. Para la otorgamiento de crédito tiene que haber propuesta viables y tener en cuenta diferentes alternativas de financiamiento para los pobres. Establecer estudios para implementar servicios integrales de microfinanciamiento [ahorro, crédito, pagos de transferencias, seguros], implementación de proyectos pilotos orientados a las familias y las zonas pobres y un sistema de información que sirva de herramienta para el análisis de la cartera y la toma de decisiones, como de criterios de intervención en las zonas pobres.

LITERATURA CITADA

- AMUCSS. 2000. Propuesta para construir un sistema financiero al servicio del desarrollo rural. *Incluyente, equitativo y sustentable*. Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C. México. [En línea] Disponible en www.grupochorlavi.org [Consultado el 27 de Septiembre del 2009] Pp. 58.
- Argandoña, Antonio. 2009. La dimensión ética de las microfinanzas. IESE Business School- Universidad de Navarra, Barcelona, España. Pp. 45.
- Armendáriz de Aghion, Beatriz & Morduch, Jonathan. 2005. The economics of microfinance. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts. London, England. Pp. 346.
- ASOMIF. 2010. Microfinanzas en Nicaragua. [En línea] Disponible en www.asomif.org [Consultado el 1 de febrero del 2011]. Pp. 16.
- Barkin, David. 2001. “Superando el paradigma neoliberal: desarrollo popular sustentable”, en *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Norma Giarraca [Compiladora]. Consejo latinoamericano de ciencias sociales [CLACSO]. Agencia sueca de desarrollo internacional [ASDI]. Buenos Aires, Argentina. Pp. 81-99.
- Bastiaensen, Johan. & Delmelle, Guy. 2007. El desafío de las finanzas rurales en Nicaragua y Centroamérica. Trace 52 [Diciembre 2007]. México [En línea] Disponible en www.cemca.org.mx. [Consultado el 01 de Septiembre del 2009] Pp. 100-118.
- BCN. 2011. Nicaragua in figures 2010. Banco Central de Nicaragua. [En línea] Disponible en www.bcn.org.ni [Consultado el 12 de mayo del 2011].Pp. 38.
- _____.2010. Informe anual. Banco Central de Nicaragua. [En línea] Disponible en www.bcn.org.ni [Consultado el 15 de Agosto del 2010].

- Beroff, Renée. & Prébois, Antonin. S/F. Finanzas Solidarias. Serie Económica Solidaria. Cuaderno de propuestas por el siglo XXI-Ediciones Charles Leopold Mayer. Alianza para un mundo responsable, plural y solidario. [En línea] Disponible en www.finsol.socioeco.org [Consultado el 10 de Agosto del 2009] Pp. 26.
- BID. 2003. Indicadores de desempeño para instituciones microfinancieras. Guia técnica. Tercera edición. MicroRate y Banco Interamericano de Desarrollo [BID]. Departamento de Desarrollo Sostenible.División de Pequeña, Mediana y Micro Empresa.Washington, D.C. Pp. 63.
- Blondeau, Nicolas. 2006. Las microfinanzas. ¿Una herramienta de desarrollo perdurable? Incofin. Traducción :Ofelia Arruti. Francia. [En línea] Disponible en www.diplomatie.gouv.fr [Consultado el 22 de septiembre del 2009] Pp. 4.
- Conde, Carola. 2002. ¿Ahorro o crédito subsidiado? Servicios financieros para pobres. Momento Económico. N° 121, Mayo –Junio de 2002. México. [En línea] Disponible en www.ejournal.unam.mx [Consultado el 01 de marzo de 2010] Pp. 73-92.
- Cordero, Paula., Chavarria, Hugo., Echeverri, Rafael & Sepúlveda, Sergio. 2003. Territorios rurales, competitividad y desarrollo.Cuaderno Técnico N° 23. IICA. San José, Costa Rica. Pp. 18.
- Cosentino, Adrián. 2007. “Servicios financieros rurales y tributación. Caso Argentina: Ingenierías Financieras Innovadoras para Cooperativas de Microproductores”, en Seminario internacional, Economías campesinas y servicios financieros rurales. Del 18 al 20 de julio. La Paz-Bolivia. Pp. 218-222.
- Cuervo, Luis. 2006. “Economía, espacio y territorio”, en Globalización y territorio. Instituto latinoamericano y del Caribe de planificación económica y social [ILPES]. Área de gestión del desarrollo local y regional. Serie gestión pública N° 56. Santiago de Chile. Pp.21-27.

- De Janvry, Alain & Sadoulet, Elizabeth. 2004. Hacia un enfoque territorial del desarrollo rural. Universidad de California [Sede de Berkeley]. Documento preparado para el cuarto foro temático regional de América Latina y el Caribe. Cosechando oportunidades: Desarrollo rural en el siglo XXI. Costa Rica. Del 19 a 21 de octubre de 2004. Pp. 21.
- Desarrollo rural y pobreza en Centroamérica en la década de 1990. 2000. Las políticas y algunos límites del modelo neoliberal. Anuario de estudios centroamericanos, Universidad de Costa Rica. Pp. 139-157.
- Dirven, Martine. 2004. El empleo rural no agrícola y la diversidad rural en América Latina, Revista de la CEPAL N° 83, Santiago de Chile. Pp. 49-69.
- Diaz, Maria. 2007. II Conferencia Magistral. “Políticas públicas de microfinanciamiento para una mayor inclusión”. Boletín de microfinanzas. Programa nacional de financiamiento al microempresario. Mérida, Yucatán. Publicación trimestral. Año 4. N° 10.[En línea] Disponible en www.micofinanzas.org [Consultado el 13 de Agosto del 2009] Pp. 1-2.
- FAO. 2007. Las microfinanzas y las pequeñas empresas forestales. Organización de las naciones unidas para la agricultura y la alimentación. Estudio FAO: Montes 146. Roma. [En Línea] Disponible en www.ecuadorforestal.org [Consultado el 10 de Septiembre del 2009] Pp. 104.
- Flores, Selmira. 2005. Caracterización municipal El Cuá. Desarrollo económico social en los municipios de Waslala, Cuá, Bocay, Tuma-La Dalia, Rancho Grande. Proyecto Zona Norte auspiciado por la Unión Europea y El Gobierno de Nicaragua. Pp. 68.
- FONTAGRO & CATIE. 2009. Caracterización de la agrocadena de café municipio El Cuá, Departamento de Jinotega. Proyecto Agrosilvopastoril. Jinotega, Nicaragua. Pp.20.
- García de León, Salvador. 2002. La microempresa y los servicios financieros de las entidades de ahorro y crédito popular. Administración y organizaciones. Pp.125-147.

González-Vega, Claudio. 2007. I Conferencia Magistral. Extensión y profundización de las microfinanzas en México. Boletín de microfinanzas. Programa nacional de financiamiento al microempresario. Mérida, Yucatán. Publicación trimestral. Año 4. N° 10.[En línea] Disponible en www.microfinanzas.org [Consultado el 13 de Agosto del 2009] Pp. 3-6.

_____. 2002a. “Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales” en Prácticas prometedoras en finanzas rurales: experiencias de América Latina y el Caribe. Mark D. Wenner, Javier Alvarado, Francisco Galarza, editores. Centro Peruano de Estudios Sociales [CEPES]. Lima, Perú. Pp.55-68.

González-Vega, Claudio., Lárde de Palomo, Anabella., Loría, Miguel., Jiménez, Ronulfo., Quirós, Rodolfo., Alvarado, Javier., Galarza, Francisco. & Cajavilca, Juan. 2002. “El entorno económico, legal y regulatorio: hacia la profundización de los mercados financieros rurales”, en finanzas rurales: experiencias de América Latina y el Caribe. Mark D. Wenner, Javier Alvarado, Francisco Galarza, editores. Centro Peruano de Estudios Sociales [CEPES]. Lima, Perú. Pp.69-181.

González-Vega, Claudio. 2001. Estrategia para la profundización de los mercados financieros rurales en los países andinos y del caribe. División de Finanzas e Infraestructura Básica. Banco Interamericano de Desarrollo [BID]. Lima, Perú. Pp.55-68.. Pp.57.

Grammont, Hubert. 2001. “El Barzón, un movimiento social inserto en la transición hacia la democracia política de México”, en ¿Una nueva ruralidad en América Látina? Norma Giarraca [Compiladora]. Consejo latinoamericano de ciencias sociales [CLACSO]. Agencia sueca de desarrollo internacional [ASDI]. Buenos Aires, Argentina. Pp. 153-190.

Gutierrez, Jorge. 2009. Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas. Cuaderno de trabajo de Hegoa. Número 49. Instituto de estudios sobre desarrollo y cooperación internacional.Universidad del país vasco–Euskal Herriko Unibertsitatea. España. Pp.44.

- Hernández, Roberto., Fernández, Carlos & Baptista, Pilar. 1997. Metodología de la Investigación. Primera edición, editorial Mc. Graw Hill, México, D.F. Pp. 411.
- Herrera, Teofilo. 2004. Plan de repuesta municipal con enfoque de gestión de riesgo. Municipio del Cuá, Departamento de Jinotega. Sistema nacional para la prevención, mitigación y atención de desastres [SINAPRED] Convenio AIF/3487N. Pp.78.
- Hulme, David & Mosley, Paul. 1996. Finance against poverty. Routledge, Londres. Pp. 240.
- INIDE. 2008. El Cuá en cifras. Instituto nacional de información de desarrollo. www.inide.gob.ni [Consultado el 12 de mayo del 2009] Managua, Nicaragua.Pp.75.
- _____.2007. Anuario Estadístico. Instituto nacional de información de desarrollo. [En línea] Disponible en www.inide.gob [Consultado el 05 de abril del 2009] Nicaragua. Pp. 426.
- Kay, Cristobal. 2007. Algunas reflexiones sobre los estudios rurales en América Latina. Revista Iconos, N° 29. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Sede Académica de Ecuador. Pp. 31-50.
- KIT, IIRR & FOROLACFR. 2010. Financiamiento de cadenas de valor: “Más allá de las microfinanzas para emprendedores rurales”. Royal Tropical Institute [KIT], Amsterdam; International Institute of Rural Reconstruction [IIRR], Nairobi; Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales [FOROLACFR].Lima, Péru. Pp. 285.
- Lapenu, Cécile. 2000. El Rol del Estado en la promoción de las instituciones de microfinanciamiento. Documento para discusión N° 89. Instituto internacional para la investigación de políticas alimentarias. Washington, D.C. [En línea] Disponible en www.microfinanzas.org [Consultado el 18 de Agosto del 2009] Pp. 43.
- Ley general de Cooperativas. Ley N° 499. Aprobada el 29 de Septiembre del 2004. Publicada en La Gaceta No. 17 del 25 de Enero del 2005. Managua, Nicaragua. Pp. 35.

- Litlefield, Elizabeth., Morduch, Jonathan & Hashemi, Syed. 2003. ¿Constituye el microfinanciamiento una estrategia eficaz para alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio? Enfoques. CGAP. N° 24.[En línea] Disponible en www.cgap.org [Consultado el 18 de Agosto del 2009]. Pp. 18.
- Mazoyer, Marcel. 2007. “Agriculturas campesinas, globalización y desarrollo agrícola sostenible”, en Seminario internacional, Economías campesinas y servicios financieros rurales. Del 18 al 20 de julio. La Paz-Bolivia. Pp. 30-35
- Michel, Miguel Angel. 2009. Microfinanciamiento, capital social y bienestar económico familiar en la caja de ahorro Tosepantomin, Puebla, México. Tesis presentada como requisito parcial para obtener el grado de: Doctor en Ciencias. Colegio de Posgraduados, Campus Puebla. Pp. 196.
- MIX. 2010. América Latina y El Caribe 2009: Análisis e informe de las benchmarking de las microfinanzas. Informe del Microfinance Information Exchange. Washigton D.C. [En línea] Diponible en www.microfinanzas.org [Consultado el 03 de abril del 2010] Pp. 18.
- Nagarajan, Geetha & Meyer, Richard. 2005. Finanzas rurales: Avances recientes y lecciones emergentes, debates y oportunidades. Departamento de agricultura, medio ambiente y economía del desarrollo, de The Ohio State University Columbus, Ohio, USA. Pp.93.
- Pérez, Edelmira. 2001. “Hacia una nueva visión de lo rural”, en ¿Una nueva ruralidad en América Latina? Norma Giarraca [Compiladora]. Consejo latinoamericano de ciencias sociales [CLACSO]. Agencia sueca de desarrollo internacional [ASDI]. Buenos Aires, Argentina. Pp.17-29.
- Ramirez, Eduardo., Caro, Juan Carlos & Vargas, Katherine. 2006. Acceso a servicios financieros de los hogares campesinos de Chile. Debates y temas rurales N° 5. Centro latinoamericano para el desarrollo rural. Santiago, Chile. [En línea] Diponible en www.rimisp.org [Consultado el 06 de julio del 2010] Pp.20.

- RECAMIF & MIX. 2010. Informe de las benchmarking de las microfinanzas en Nicaragua 2010. Red centroamericana de microfinanzas [REDCAMIF] & Microfinance Information Exchange [MIX]. Washigton D.C. [En línea] Dponible en www.microfinanzas.org [Consultado el 09 de enero del 2011] Pp. 16.
- _____. 2009. Informe de las benchmarking de las microfinanzas en Nicaragua 2009. Red centroamericana de microfinanzas [REDCAMIF] & Microfinance Information Exchange [MIX]. Washigton D.C. [En línea] Dponible en www.microfinanzas.org [Consultado el 03 de abril del 2010] Pp. 9.
- Robinson, Marguerite. 2004. La Revolución microfinanciera: Finanzas sostenibles para los Pobres. Lecciones de indonesia. La industria emergente. Secretaria de agricultura, Ganaderia, desarrollo rural, pesca y alimentación [SAGARPA] Mexico. Instituto nacional para el desarrollo de capacidades del sector rural, A.C. [INCA Rural], Mexico. El Banco Mundial, Washigton, D.C. Pp. 357.
- Rosenberg, Richard. 1996. Microcredit Interest Rates. CGAP Occasional Paper 1. World Bank, Consultative Group to Assist the Poorest, Washington, D.C. Pp. 16.
- Rubio, Blanca. 1995. “Agricultura mundial, estructura productiva y nueva vía de desarrollo rural en América Latina”, en De Grammont [Coordinador] Globalización, deterioro ambiental y reorganización social en el campo, Juan Pablo Editor, UNAM-IIS, México. Pp. 19-55.
- Sarandón, Santiago., Zuluaga, Maria., Ciega, Ramón., Gómez, Camila., Janjectic, Leonardo., & Negrete, Eliana. 2006. Evaluacion de la sustentabilidad de sistemas agrícolas de fincas en misiones, Argentina , mediante el uso de indicadores. Agroecologia. [En línea] Disponible en www.dialnet.unirioja.es [Consultado el 04 de octubre del 2009]. Pp. 19-28.
- Schejtman, Alexander & Berdegué, Julio. 2004. Desarrollo territorial rural. Centro latinoamericano para el desarrollo rural [RIMISP]. Documento elaborado para la división América Latina y el Caribe del fondo internacional de desarrollo agrícola [FIDA] y el

Departamento de desarrollo sustentable del Banco interamericano de desarrollo [BID]/ por Alexander Schejtman ; Julio a. Berdegué. Santiago de Chile. Pp. 60.

SIBOIF. 2010. Sistema bancarios y financieras. Informe financiero a diciembre 2010. Superintendencia de bancos y otras instituciones financieras [SIBOIF]. [En línea] Disponible en www.siboif.org [Consultado el 13 de enero del 2011]. Pp.278.

Teubal, Miguel. 2001. “Globalización y nueva ruralidad en América latina”, en ¿Una nueva ruralidad en América Latina? Norma Giarraca [Compiladora]. Consejo latinoamericano de ciencias sociales [CLACSO]. Agencia sueca de desarrollo internacional [ASDI]. Buenos Aires, Argentina. Pp. 45-65.

Tomasino, Humberto. 2001. “Sustentabilidad rural: desacuerdos y controversias”, en Sustentabilidad? Desacuerdos sobre el desarrollo sustentable. PIERRI y FOLADORI, Editores, Ed. Trabajo y Capital, Montevideo [En línea] Disponible en www.cusur.udg.mx [Consultado el 21 de noviembre del 2009] Pp. 137-161.

Trivelli, Carolina. 2007. “Microfinanzas y banca de desarrollo: Limitaciones y potencialidades. Caso Perú: Instituto de estudios peruanos”, en Seminario internacional, Economías campesinas y servicios financieros rurales. Del 18 al 20 de julio. La Paz-Bolivia. Pp. 356-390.

Trivelli, Carolina & Alvarado, Gina. 2004. Lecciones para el desarrollo de las finanzas rurales a partir de 16 experiencias sistematizadas por FIDAMERICA. Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural [RIMISP] /Carolina Trivelli y Gina Alvarado. Santiago de Chile. [En línea] Disponible en www.rimisp.org [Consultado el 06 de Julio del 2009] Pp.33.

Veltmeyer, Henry. 2003. “La búsqueda de un desarrollo alternativo”, en Veltmeyer, Henry & O’Malley, Anthony [coordinadores]. En contra del neoliberalismo. El desarrollo basado en la comunidad en América Latina. Universidad Autónoma de zacatecas y Miguel Ángel Porrúa, México. Pp. 7-38.

Villalobos, Iris & Deugd, Michelle. 2006. Políticas públicas y servicios financieros rurales en Nicaragua. Foro internacional de desarrollo agrícola-FIDA. Unidad regional de asistencia técnica-RUTA. Programa de apoyo a los servicios financieros rurales-SERFIRURAL. [En línea] Disponible en www.serfirural.org [Consultado el 15 de octubre del 2009] Pp.30.

Wenner, Mark. 2002. Estrategia de financiamiento rural. Serie de políticas y estrategias sectoriales del departamento de desarrollo sostenible. Banco interamericano de desarrollo [BID] Washigton, D.C. [En Línea] Disponible en www.iadb.org [Consultado el 06 de Octubre del 2009] Pp.52.

ANEXOS



Anexo 1. Entrevista a instituciones de microfinanciamiento rural.

El Colegio de Postgraduados, Campus Puebla y la Facultad multidisciplinaria de Matagalpa, a través de la maestría en *Desarrollo Rural Territorial Sustentable*, en el proceso de culminación de mi tesis de grado, desarrollo una investigación para analizar el impacto socioeconómico que ejercen las microfinanzas en el desarrollo rural desde la sustentabilidad e institucionalidad en el municipio del Cuá. La información será un instrumento muy valioso para culminarla y se le agradecería la colaboración en este estudio

Cuestionario N° []

Fecha [/ /]

Identificación de la IMFs

Nombre de la institución de microfinanzas: _____

1. Características generales de las instituciones de microfinanzas

1.1. Naturaleza jurídica

a) ¿ Como se encuentra registrada la institución?

Cooperativa Financiera	[]	Institución financiera regulada	[]
Cooperativa de Servicios Múltiples	[]	Institución financiera no regulada	[]

1.2. Regulación y supervisión

a) ¿ Qué institución regula y supervisa la operación y funcionamiento de la institución?

ASOBAN	[]	ASOMIF	[]
INFOCOP	[]	SIBOIF	[]

1.3. Marco legal y operativo

a) ¿Cuál es la ley que rige la operación y funcionamiento de la institución? ¿Cuáles?

Ley General de Bancos e instituciones financieras	[]
Ley General de Cooperativas	[]
Otras leyes financieras	[]

2. Microfinanzas rurales

2.1. Tipologías Crediticias.

2.1.1. Metodologías crediticia

b) ¿Qué tipo de metodología crediticia implementa la institución?

Banco Comunal [] Grupo Solidario [] Individual []

c) ¿Qué tipo de metodología crediticia sostenible financieramente para la institución? ¿Por qué?

Banco Comunal [] Grupo Solidario [] Individual []

2.1.2. Número de préstamos otorgados

a) ¿Cuántos préstamos otorga la institución por prestatario? ¿Cuáles son las razones que explican el mínimo y máximo establecidos?

Un préstamo [] Dos préstamos [] Mas de 3 préstamos []

2.1.3. Tipos de préstamos otorgados

a) ¿Qué tipo de préstamos ofrece la institución actualmente?

Agrícola [] Industria [] Vivienda []
Pecuario [] Servicios [] Otros []
Comercial [] Personal []

2.1.4. Destinos de los préstamos otorgados

a) ¿Cómo se encuentran distribuidos [%] la cartera de préstamos de la institución?

Agrícola [] Industria [] Vivienda []
Pecuario [] Servicios [] Otros []
Comercial [] Personal []

2.1.5. Monto de los préstamos otorgados

a) ¿Cuál es el mínimo y máximo de los crédito otorgados que tiene establecido la entidad?

Mínimo: C\$ _____ Máximo: C\$ _____

2.1.6. Plazo de los préstamos otorgados

a) ¿Cuáles son los plazos de los préstamo actuales en la institución?

Menor a 6 meses [] 18-24 meses [] 36-42 meses []
6-12 meses [] 24-30 meses [] 42-48 meses []
12-18 meses [] 30-36 meses [] Mayor a 48 meses []

2.1.7. Modalidades de pago de los préstamos

a) ¿Cómo es la modalidad de pago de los préstamos otorgados?

Mensual Cuatrimestral Anual
Trimestral Semestral Otra

2.1.8. Tasa de interés cobrada

a) ¿Qué tasa de interés anual cobra la entidad por los préstamos otorgados?

C\$ _____% US\$ _____%

2.1.9. Deducciones de los préstamos

a) ¿Qué tipo de deducciones se efectúan al momento del desembolso de un préstamo?

Comisión Gastos administrativos
Gastos Legales Otro
Seguro de préstamo

2.1.10. Tipo de garantías

a) ¿Qué tipo de garantías exigen para otorgarles un préstamo a los prestatarios [as]?

Prenda Comercial Escrituras en posesión no inscrita
Prenda agraria Cartas de ventas
Escritura en derechos reales Fidusuaría
Escrituras en posesión inscrita

2.1.11. Ahorro obligatorio

a) ¿La institución financiera dedució algún monto de ahorro obligatorio al momento de otorgar el préstamo al prestatario?

Si No

b) ¿Cuál es el monto de deducción de ahorro obligatorio que aplican a los préstamos?

Monto: C\$ _____ Tasa: _____%

2.1.12. Obligaciones financieras

a) ¿Cuáles fueron las razones por la que los prestatarios [as] incumplieron con sus obligaciones financieras en el último año?

2.2. Servicios de ahorro ofertados

2.2.1. Tipo de cuenta de ahorro

- a) ¿Qué tipo de cuentas de ahorro ofrece la institución actualmente?
- | | | | |
|-------------------------------|-----|-------------------|-----|
| Aportaciones | [] | Cuentas navideñas | [] |
| Certificado a plazo fijo | [] | Cuentas escolares | [] |
| Cuenta de depósito a la vista | [] | Otras | [] |

- b) ¿Cuáles son los requisitos establecidos para la apertura de una cuenta de ahorro?
-
-

2.2.2. Tipo de interés

- a) ¿Cuál es la tasa de interés pasiva que pagan por los ahorros de sus cuenta habientes?
- | | | | |
|-------------------------------|------|-------------------|------|
| Aportaciones | []% | Cuentas navideñas | []% |
| Certificado a plazo fijo | []% | Cuentas escolares | []% |
| Cuenta de depósito a la vista | []% | Otras | []% |

2.3. Otros servicios financieros ofertados

2.3.1. Remesas monetarias

- a) ¿La entidad ofrecen pagos de remesas monetarias a sus clientes?
- Si [] No []

- b) ¿Cuál el costo real de la transacción de las remesas monetarias?
- Monto: US\$ _____ Tasa: _____%

- c) ¿Cuál es la agencia de intermediación financiera, por la que captan remesas ?
-
-

2.3.2. Seguro de préstamos

- a) ¿La entidad ofrece seguro a los préstamos de sus clientes?
- Si [] No []

- b) ¿Cuál es el costo y cobertura del seguro de préstamo que ofrecen?
- Costo: US\$ _____ Cobertura: US\$ _____

- c) ¿Qué agencia o organismo nacional o internacional respaldan el seguro de préstamo?
-
-

- d) ¿Cuáles son los requisitos para optar al seguro de préstamos?
-
-
-

2.3.3. Seguro de ahorros

a) ¿La entidad ofrece seguro de ahorro a sus cuenta habientes?

Si [] No []

b) ¿Cuál es el costo y cobertura del seguro de ahorro que ofrecen?

Costo: US\$ _____ Cobertura: US\$ _____

c) ¿Qué agencia o organismo nacional o internacional respaldan el seguro de ahorro?

d) ¿Cuáles son los requisitos para optar al seguro de ahorros?

2.3.4. Transferencias de dinero

a) ¿La entidad ofrece tranferencias de dinero a sus clientes?

Si [] No []

b) ¿Cuál es el costo y monto máximo de las tranferencias de dinero?

Costo: C\$ _____ Máximo: C\$ _____

c) ¿Cuáles son los requisitos para la transferencia de dinero?

2.3.5. Sueldos y pensiones

a) ¿La entidad ofrece pago de sueldos y pensiones a sus clientes?

Si [] No []

b) ¿Cuál es el costo del pago de sueldos y pensiones a los clientes?

Costo: US\$ _____

c) ¿A qué institución ofertan el pago de sueldos y pensiones ?

2.4. Servicios no financieros ofertados

a) ¿Qué tipo de servicios no financieros oferta la institución?

Acopio de productos agrícolas [] Comercialización agrícola []

Asistencia técnica [] Producción agroindustrial []

b) ¿Cuáles son las características de los servicios no financieros ofertados?

3. Transformaciones institucionales

3.1. Misión y objetivos sociales

a) ¿Cuál es la misión institucional de la institución?

b) ¿Cuál es el nivel de pobreza a los cuales la institución proporciona los servicios financieros y no financieros?

Clientes económicos activos [] Clientes muy pobres []

Clientes pobres [] Clientes no pobres []

c) ¿Qué tipo de empresas rurales apoya la institución de microfinanciamiento?

Microempresa rural [] Mediana empresa rural []

Pequeña empresa rural [] Grande empresa rural []

d) ¿Cuáles son los objetivos de desarrollo que la institución promueve a través de sus servicios y productos financieros y no financieros?

Acceso a servicios básicos [] Inclusión Financiera []

Acceso a servicios financieros [] Incremento de renta básica []

Desarrollo de empresas rurales [] Mejora de vivienda []

Desarrollo del mercado rural [] Reducción de pobreza []

Generación de empleos [] Rentabilidad de la UPA []

3.2. Financiamiento agrícola

a) ¿El financiamiento agrícola en la institución cambio en los últimos años?

Sí [] No []

b) ¿Cuáles fueron las razones asociadas a los cambios en los últimos años?

c) ¿Qué efectos determino en el diseño de los productos financieros a nivel institucional?

3.3. Marco legal y regulatorio

- a) ¿De qué manera el marco legal y regulatorio ha influido en el funcionamiento, cumplimiento de los objetivos y alcance de sus metas en los últimos años?

- b) ¿En qué medida las políticas institucionales han sufrido transformaciones respecto al marco legal vigente?

4. Responsabilidad social de las instituciones de microfinanzas

- a) ¿La institución tiene una política sustentable definida hacia el medio ambiente para los clientes que financia?

Política formal escrita	[]
Política informal reflejada en las operaciones	[]
No, en desarrollo planea hacerlo	[]
No	[]

- b) ¿La institución tiene una política de responsabilidad social hacia el medio ambiente en sus propias actividades?

Política formal escrita	[]
Política informal reflejada en las operaciones	[]
No, en desarrollo planea hacerlo	[]
No	[]

5. Desempeño social de las IMF's

5.1. Alcance y cobertura

- a) ¿La institución selecciona sus zonas de intervención según criterios de pobreza?

No es un criterio para las zonas de intervención	[]
Es un criterio de selección, pero no el más importante	[]
Es uno de los principales criterios que consideran en la planeación	[]

- b) ¿Cuál es el porcentaje de créditos otorgados en zonas pobres o excluidas?

Menos del 25% de la cartera de préstamos vigentes	[]
Entre 25%-50% de la cartera de préstamos vigentes	[]
Entre 50%-75% de la cartera de préstamos vigentes	[]
Mayor al 75% de la cartera de préstamos vigentes	[]

c) ¿Cuál es el porcentaje de clientes rurales con acceso a servicios financieros rurales?

Menos del 25% de los prestatarios activos	[]
Entre 25%-50% de los prestatarios activos	[]
Entre 50%-75% de los prestatarios activos	[]
Mayor al 75% de los prestatarios activos	[]

d) ¿La institución otorga créditos sin garantías físicas de valor?

Menos del 25% de los prestatarios activos se respaldan por este tipo de garantía	[]
Entre 25%-50% de los prestatarios activos se respaldan por este tipo de garantía	[]
Entre 50%-75% de los prestatarios activos se respaldan por este tipo de garantía	[]
Mayor al 75% de los prestatarios activos se respaldan por este tipo de garantía	[]

e) ¿La IMF utiliza modalidades de garantía que facilitan el acceso para créditos productivos?

Menos del 25% de los prestatarios activos se respaldan por este tipo de garantía	[]
Entre 25%-50% de los prestatarios activos se respaldan por este tipo de garantía	[]
Entre 50%-75% de los prestatarios activos se respaldan por este tipo de garantía	[]
Mayor al 75% de los prestatarios activos se respaldan por este tipo de garantía	[]

f) ¿Cuál es la demanda de microfinanciamiento que la institución atiende?

Clientes atendidos _____ Clientes no atendidos _____

g) ¿Cuál es el porcentaje de cobertura con la demanda de microfinanciamiento?

Menor del 10% de la población que demanda de microfinanciamiento	[]
Entre del 10% -20% de la población que demanda de microfinanciamiento	[]
Mayor del 25% de la población que demanda de microfinanciamiento	[]

5.2. *Productos y servicios accesibles a los clientes*

a) ¿La institución otorga productos y servicios financieros adaptados a las necesidades productivas de los clientes?

Ningún producto financiero	[]	Dos- tres productos financieros	[]
Un producto financiero	[]	Más de tres productos financieros	[]

b) ¿La institución otorga productos y servicios financieros como no financieros innovadores que son accesibles a sus clientes?

Ningún producto financiero	[]	Dos- tres productos financieros	[]
Un producto financiero	[]	Más de tres productos financieros	[]



Anexo 2. Encuesta a productores del municipio del Cuá

El Colegio de Postgraduados, Campus Puebla y la Facultad multidisciplinaria de Matagalpa, a través de la maestría en *Desarrollo Rural Territorial Sustentable*, en el proceso de culminación de mi tesis de grado, desarrollo una investigación para analizar el impacto socioeconómico que ejercen las microfinanzas en el desarrollo rural desde la sustentabilidad e institucionalidad en el municipio del Cuá. La información será un instrumento muy valioso para culminarla y se le agradecería la colaboración en este estudio.

Cuestionario N° []

Fecha [/ /]

Identificación del Productor [a]:

Nombre del productor [a]: _____

1. Características generales de los entrevistados [as]

1.1. Comunidad

Bocaycito N° 1	[]	Pavona Arriba	[]
Divisiones El Cuá	[]	El Cuá	[]
El Golfo	[]		

1.2. Sexo del jefe de familia

Masculino [] Femenino []

1.3. Edad del jefe de familia _____ Años

1.4. Número de miembros de la unidad familiar _____ Miembros

1.5. Tenencia de la tierra de la unidad familiar

Con tenencia [Propia o familiar] [] Sin tenencia [Alquila] []

1.6. Extensión de tierra y unidad de producción

Extensión total de tierra _____ Mzn Área de producción _____ Mzn

1.7. Actividad económica de la unidad familiar

Agrícola [] Comercio [] Industria []
 Pecuario [] Servicio [] Otros []

1.8. Ingreso económico rural y no rural de la unidad familiar

Actividades	Producción total	Rendimiento x unid. Prod.	Precio	Ingreso Bruto	Costos de producción	Ingreso Neto
Ingreso económico Agropecuario						
Café						
Ganado de leche						
Ganado de Carne						
Ganado porcino						
Granos básicos						
Arroz secano						
Musaceas						
Otros cultivos						
Sub-Total						
Ingreso económico no agropecuario						
Asalariados						
Comercial						
Remesas monetarias						
Sueldos o pensiones						
Jornales						
Alquiler de tierras						
Otros ingresos						
Sub-Total						
Ingreso Total						

2. Microfinanzas rurales

2.1. Tipologías Crediticias.

2.1.1. Acceso a financiamiento formal

a) ¿Accedio a financiamiento formal por parte de las instituciones de microfinanzas?

Si [] No []

b) En caso de no acceder a financiamiento formal. ¿ Cuáles fueron las razones que explican esta falta de acceso a programas de crédito?

c) ¿Tiene conocimiento de algún miembro de la unidad familiar, amigo o vecino que no accedió algún tipo de financiamiento formal de parte de las instituciones de microfinanzas?

Si [] No []

2.1.2. Metodologías crediticia

a) ¿Qué tipo de metodología crediticia ha accedido usted en las instituciones de microfinanzas?

Banco Comunal [] Grupo Solidario [] Individual []

b) ¿Qué tipo de metodología crediticia se encuentra actualmente usted?

Banco Comunal [] Grupo Solidario [] Individual []

c) ¿Qué tipo de metodología crediticia le ha otorgado mayores beneficios sociales y económicos a la unidad familiar?

Banco Comunal [] Grupo Solidario [] Individual []

2.1.3. Antigüedad de los prestatarios

a) ¿Desde hace cuantos años tiene es prestatario de una IMF's o beneficiado por algún programa de financiamiento?

Menor a 1 año [] 2-3 años [] Mayor a 4 años []
1-2 años [] 3-4 años []

2.1.4. Número de préstamos otorgados

a) ¿Cuántos préstamos ha obtenido de las IMF's como prestatario activo? _____

b) ¿Cuántos préstamos vigentes tiene actualmente? _____

2.1.5. Tipos de préstamos otorgados

a) ¿Qué tipo de préstamos ha obtenido de parte de las instituciones de microfinanzas?

Agrícola [] Industria [] Vivienda []
Pecuario [] Servicios [] Otros []
Comercial [] Personal []

b) ¿Qué tipo de préstamo le otorgo la institución de microfinanzas?

Agrícola [] Industria [] Vivienda []
Pecuario [] Servicios [] Otros []
Comercial [] Personal []

c) ¿Accedió al préstamo solicitado en la institución de microfinanzas, para financiar la actividad económica y productiva de la unidad familiar?

Si [] No []

d) Si no pudo acceder al tipo de préstamo solicitado ¿Cuál fue la razón de esta falta de acceso?

e) En caso de no acceder al producto de crédito solicitado. ¿ Accedio a otro tipo de préstamo?
Si [] No []

2.1.6. *Destinos del préstamos otorgados*

a) ¿Cuál fue el rubro de producción agropecuaria que le financio la institución?

Café convencional	[]	Ganado porcino, avicola	[]
Ganado vacuno de leche	[]	Arroz seco o de riego	[]
Ganado vacuno de carne	[]	Musaceas	[]
Granos básicos	[]	Otros productos agrícolas	[]

b) ¿Cuál fue el destino del préstamo otorgado por la institución de microfinanzas?

Activos fijos	[]	Inversiones fijas	[]
Capital de trabajo	[]	Labores agrícolas	[]
Contratación de mano de obra	[]	Materia prima y otros	[]
Cosecha [Primera y postrera]	[]	Pago de préstamos	[]
Gastos personales	[]	Siembra [Primera y postrera]	[]
Insumos agrícolas	[]	Trnasportes y otros	[]

2.1.7. *Monto de los préstamos otorgados*

a) ¿Cuál es el monto del crédito que le otorgo la institución? C\$_____

2.1.8. *Plazo de los préstamos otorgados*

a) ¿Cuál es el plazo del préstamo actual?

Menor a 6 meses	[]	18-24 meses	[]	36-42 meses	[]
6-12 meses	[]	24-30 meses	[]	42-48 meses	[]
12-18 meses	[]	30-36 meses	[]	Mayor a 48 meses	[]

b) ¿Está satisfecho con el plazo y el monto del préstamo que le otorgaron?

Si [] No []

c) ¿Por qué no le otorgaron el plazo y el monto que solicito en la institución?

2.1.9. *Modalidad de pago del préstamo*

a) ¿Cuál es la modalidad de pago del préstamo actual que le otorgaron?

Mensual	[]	Cuatrimstral	[]	Anual	[]
Trimestral	[]	Semestral	[]	Otra	[]

2.1.10. Tasa de interés cobrada por la institución

b) ¿Qué tasa de interés anual cobra la entidad por los préstamos otorgados?

C\$ _____% US\$ _____%

2.1.11. Amortización del préstamo otorgado

a) ¿Cuál es la cuota del préstamo que paga actualmente?

Amortización C\$ _____ Interés C\$ _____

2.1.12. Deduciones de préstamos

a) ¿Conoce las deducciones del préstamo que le otorgó la institución de microfinanzas?

Si [] No []

b) Al momento de otorgarle el préstamo ¿Cuáles fueron las deducciones que le efectuaron?

Comisión [] Seguro de préstamo []

Gastos Legales [] Otros []

2.1.13. Tipo de garantías

a) ¿Al momento de solicitar el préstamo, le exigieron algún tipo de garantías?

Si [] No []

b) ¿Qué tipo de garantía otorgo a la entidad de finanzas para acceder al préstamo?

Prenda Comercial [] Escrituras en posesión no inscrita []

Prenda agraria [] Cartas de ventas []

Escritura en derechos reales [] Fidusuaría []

Escrituras en posesión inscrita [] Otras []

2.1.14. Ahorro obligatorio

a) ¿Al momento de otorgarle el préstamo, le deducieron algún monto de ahorro ?

Si [] No []

2.1.15. Obligaciones financieras

a) ¿Ha entrado en mora en algún crédito otorgado por las instituciones de microfinanzas?

¿Cuáles fueron las razones asociadas por la que entró en mora?

Si [] No []

2.2. Servicios de ahorro

2.2.1. Ahorro entre los prestatarios

a) ¿Actualmente destina parte de su ingreso o producción para ahorrar periódicamente?

Si [] No []

b) ¿Qué forma utiliza para ahorrar parte de su ingreso o producción?

Ahorro formal en una IMF [] Ahorro en especies en su hogar []

Ahorro informal con terceros [] Otra forma de ahorro []

Ahorro monetario en el hogar [] Ninguna forma de ahorro []

2.2.2. Acceso a servicios de ahorro en las IMFs

a) ¿Tiene acceso a servicio de ahorro en las instituciones de microfinanciamiento?

Si [] No []

b) ¿Ahorra usted frecuentemente en las instituciones de microfinanciamiento?

Si [] No []

c) En caso de acceder a servicios de ahorro ¿Cuáles son las razones por la que usted decide ahorrar en la entidad o prefiere no hacerlo?

2.2.3. Tipo de cuenta de ahorro

a) ¿Qué tipo de cuenta tiene actualmente en las entidad de microfinanzas?

Aportaciones [] Cuentas navideñas []

Certificado a plazo fijo [] Cuentas escolares []

Cuenta de depósito a la vista [] Otras []

2.2.4. Saldo promedio de ahorros

a) En caso, de ahorrar en una institución de microfinanzas ¿Cuál es el saldo promedio de sus cuentas de depósito? C\$ _____ o U\$ _____

b) En caso, de ahorrar parte de sus ingresos o producción ¿Cuál es el monto promedio de sus ahorros? C\$ _____ o U\$ _____

2.3. Otros servicios financieros

2.3.1. Remesas monetarias

b) ¿Ha recibido remesas monetarias por medio de las entidades de microfinanzas?

Si [] No []

c) ¿Cuánto es el monto promedio que recibe por medio de la entidad de microfinanzas?

Monto: US\$ _____ Período: _____

2.3.2. Seguro de préstamos

e) ¿Tiene asegurado sus préstamos en la entidad de microfinanzas?

Si No

f) ¿Cuál es el costo que paga por el seguro del préstamo?

Costo: US\$ _____ Tasa: _____%

2.3.3. Seguro de ahorros

e) ¿Tiene asegurado sus ahorros en la entidad de microfinanzas?

Si No

f) ¿Cuál es el costo que pago por el seguro de ahorro ?

Costo: US\$ _____ Tasa: _____%

2.3.4. Transferencias de dinero

d) ¿Ha usado el servicio de transferencias de dinero en la entidad de microfinanzas?

Si No

e) ¿Cuál es el monto promedio de las transacciones que ha realizado?

Monto: US\$ _____ Período: _____

2.3.5. Sueldos y pensiones

d) ¿Ha recibido pagos de sueldos y pensiones en la entidad de microfinanzas?

Si No

e) ¿Cuál es el monto promedio que recibe en concepto de sueldos y pensiones en la institución?

Monto: US\$ _____ Período: _____

2.4. Servicios no financieros ofertados

c) ¿Qué tipo de servicios no financieros ha accedido en la institución?

Acopio de productos agrícolas	<input type="checkbox"/>	Comercialización agrícola	<input type="checkbox"/>
Asistencia técnica	<input type="checkbox"/>	Producción agroindustrial	<input type="checkbox"/>

3. Transformaciones territoriales rurales

3.1. Migraciones rurales

a) ¿Existe algún miembro en la unidad familiar que haya migrado actualmente?

Si No

b) ¿Cuántos miembros en la unidad familiar han migrado? _____ Miembros

c) ¿Cuál fue el destino de su migración rural?

Centroamérica	[]	Otros destinos	[]	Región del Pacífico	[]
Costa Rica	[]	Región del Atlántico	[]	Otros	[]
Estados Unidos	[]	Región Central	[]		

d) ¿Cuáles fueron las razones que influyeron en la decisión de migrar de su familiar?

3.2. Empleo rural no agrícola [ERNA]

a) ¿Trabaja fuera de la unidad de producción agrícola?

En épocas no productivas	[]	Trabaja en la UPA	[]
En épocas productivas	[]	Trabaja fuera de la UPA	[]

b) ¿En qué se emplea fuera de la unidad de producción agrícola?

Asalariado	[]	Obrero agrícola	[]
Comerciante	[]	Otros	[]
Jornalero	[]		

3.3. Fuerza de trabajo de la unidad de producción agrícola [UPA]

a) ¿Cómo se estructura la fuerza de trabajo de la unidad de producción agrícola?

Contradada permanentemente	[]	Fuerza de trabajo familiar	[]
Contratada temporalmente	[]	Fuerza de trabajo mixta	[]

3.4. Estructura del ingreso familiar

a) ¿Cómo se estructura el ingreso de la unidad familiar ?

Ingreso agropecuario	[]	Ingreso por jornales	[]
Ingreso por sueldos y salarios	[]	Ingresos por pensiones	[]
Ingresos comercial	[]	Otros ingresos	[]
Ingreso por remesas	[]		

3.5. Destino de la producción agrícola

a) ¿Cuál es el destino de la producción agrícola y pecuaria de la unidad familiar?

Cooperativas	[]	Mercado nacional	[]
Mercado local	[]	Subsistencia	[]

b) ¿Qué porcentaje de su producción agrícola y pecuaria destina a la Cooperativas?

Producción de Café	[]%	Producción de musaceas	[]%
Producción de leche	[]%	Producción de Granos básicos	[]%
Producción de carne	[]%	Otros productos agrícolas	[]%
Producción de arroz secano	[]%		

c) Qué porcentaje de su producción agrícola y pecuaria destina al mercado local?

Producción de Café	[]%	Producción de musaceas	[]%
Producción de leche	[]%	Producción de Granos básicos	[]%
Producción de carne	[]%	Otros productos agrícolas	[]%
Producción de arroz seco	[]%		

d) Qué porcentaje de su producción agrícola y pecuaria destina al mercado nacional?

Producción de Café	[]%	Producción de musaceas	[]%
Producción de leche	[]%	Producción de Granos básicos	[]%
Producción de carne	[]%	Otros productos agrícolas	[]%
Producción de arroz seco	[]%		

e) Qué porcentaje de su producción agrícola y pecuaria destina a la subsistencia de la familia?

Producción de Café	[]%	Producción de musaceas	[]%
Producción de leche	[]%	Producción de Granos básicos	[]%
Producción de carne	[]%	Otros productos agrícolas	[]%
Producción de arroz seco	[]%		

4. Sustentabilidad del sistema de producción agrícola.

4.1. Sustentabilidad económica

4.1.1. Autosuficiencia alimentaria [A].

4.1.1.1. Diversificación de la producción [A₁].

a) ¿Con cuántos productos de su producción alimentaria satisface el nivel nutricional de la familia?

Más de 6 productos	[]	De 6 a 4 productos	[]
De 4 a 2 productos	[]	Menos de 2 productos	[]
Ningún producto	[]		

4.1.1.2. Superficie de la producción de autoconsumo [A₂].

a) Área de la superficie de producción de autoconsumo _____ Mz.

b) Número de integrantes de la familia _____

c) Superficie destinado para autoconsumo por miembro de la familia.

Más de 5 mz	[]	1-0.5 mz	[]
5 a 3 mz	[]	Menor a 0.5 mz	[]
3-1 mz	[]		

4.1.2. *Ingreso neto mensual [B].*

a) ¿Cuál es el ingreso neto mensual de la unidad familiar?

Más de 5,010.00	[]	3,010.00-2,010.00	[]
5,010.00-4,010.00	[]	Menor a 2,010.00	[]
4,010.00-3,010.00	[]		

4.1.3. *Riesgo económico [C].*

4.1.3.1. Diversificación para la venta [C₁].

a) ¿Cuántos productos comercializa en el mercado?

Más de 6 productos	[]	Menos de 2 productos	[]
De 5 a 4 productos	[]	Ningún producto	[]
3 productos	[]		

4.1.3.2. Número de vías de comercialización [C₂].

a) ¿Cuántos canales utiliza para comercializar sus productos?

4 o más canales	[]	1 canal	[]
3 canales	[]	Ningún canal	[]
2 canales	[]		

4.1.3.3. Dependencia de insumos externos [C₃].

a) ¿Cuál es el grado de dependencia de insumos en su producción?

0 a 20% de insumos externos	[]	60 a 80% de insumos externos	[]
20 a 40 % de insumos externos	[]	80 a 100 % de insumos externos	[]
40 a 60% de insumos externos	[]		

4.1.4. *Contribución microfinanciamiento [D].*

a) ¿Cómo considera la contribución del microfinanciamiento en el sistema de producción?

Mucha contribución	[]	Poca contribución	[]
Moderada contribución	[]	Nula contribución	[]

4.2. *Sustentabilidad ecológica*

4.2.1. *Conservación de la vida de suelo [A]*

4.2.1.1. Manejo de la cobertura vegetal [A₁]

a) ¿Cómo es el manejo de la cobertura vegetal?

100% de cobertura	[]	50 a 25 % de cobertura	[]
99 a 75 % de cobertura	[]	Menor del 25 % de cobertura	[]
75 a 50 % de cobertura	[]		

4.2.1.2. Rotaciones de cultivos [A₂]

a) ¿Cuál es el periodo de rotación de los cultivos?

- Rota los cultivos todos los años. Deja descansar un año, incorpora leguminosas []
- Rota todos los años. No deja descansar el suelo []
- Rota cada 2 ó 3 años []
- Realiza rotaciones eventualmente []
- No realiza rotaciones []

4.2.1.3. Diversificación de cultivos [A₃]

a) ¿Cómo es la diversificación de los cultivos?

- Establecimiento total diversificado, con asociaciones de cultivos []
- Alta diversificación de cultivos, con asociación media entre ellos []
- Diversificación media, con muy bajo nivel de asociación entre ellos []
- Poca diversificación de cultivos, sin asociaciones []
- Monocultivo []

4.2.2. Riesgo de erosión [B].

4.2.2.1. Pendiente predominante [B₁]

a) ¿Cuál es la pendiente predominante?

- Del 0 al 5 % []
- Del 5 al 15 % []
- Del 15 al 30 % []
- Del 30 al 45 % []
- Mayor al 45 % []

4.2.2.2. Cobertura vegetal [B₂]

a) ¿Cuál es el estado de la cobertura vegetal?

- 100% de cobertura []
- 99 a 75 % de cobertura []
- 75 a 50 % de cobertura []
- 49 a 25 % de cobertura []
- Menor del 24 % de cobertura []

4.2.2.3. Orientación de los surcos [B₃]

a) ¿Cuál es el grado de orientación de los surcos?

- Curvas de nivel o terrazas []
- Surcos perpendiculares a la pendiente []
- Surcos orientados 60° con respecto a la pendiente []
- Surcos orientados 30° con respecto a la pendiente []
- Surcos paralelos a la pendiente []

4.2.3. Manejo de la Biodiversidad [C].

4.2.3.1. Biodiversidad temporal[C₁]

- a) ¿Cómo es el periodo de rotación de los cultivos?
- | | | |
|--|-----|-----|
| Rota todos los años el potrero. Deja descansar un año, incorpora leguminosas | [] | [] |
| Rota todos los años. No deja descansar el suelo | [] | [] |
| Rota cada 2 ó 3 años | [] | [] |
| Realiza rotaciones eventualmente | [] | [] |
| No realiza rotaciones | [] | [] |

4.2.3.2. Biodiversidad espacial [C₂]

- a) ¿Cómo es la diversidad de cultivos en el espacio?
- | | | |
|---|-----|-----|
| Establecimiento total diversificado, con asociaciones de cultivos | [] | [] |
| Alta diversificación de cultivos, con asociación media entre ellos | [] | [] |
| Diversificación media, con muy bajo nivel de asociación entre ellos | [] | [] |
| Poca diversificación de cultivos, sin asociaciones | [] | [] |
| Monocultivo | [] | [] |

4.3. Sustentabilidad Socio-Cultural

4.3.1. Satisfacción de las necesidades básicas [A]

4.3.1.1. Vivienda [A₁]

- a) ¿Cuál es el estado de la vivienda?
- | | | | | | |
|-----------|-----|----------|-----|----------|-----|
| Muy buena | [] | Regular. | [] | Muy mala | [] |
| Buena | [] | Mala. | [] | | |

4.3.1.2. Acceso a la educación. [A₂]

- a) ¿Cuál es el acceso a la educación?
- | | | | |
|-------------------------------|-----|-----------------------------|-----|
| Acceso a educación superior | [] | Acceso a educación primaria | [] |
| Acceso a educación secundaria | [] | Sin acceso a la educación | [] |
| Acceso a educación básica | [] | | |

4.3.1.3. Acceso a salud y cobertura sanitaria [A₃]

- a) ¿Cómo es el estado del centro de salud?
- | | | |
|---|-----|-----|
| Centro sanitario con médicos permanentes e infraestructura adecuada | [] | [] |
| Centro sanitario con personal temporario medianamente equipado | [] | [] |
| Centro sanitario mal equipado y personal temporario | [] | [] |
| Centro sanitario mal equipado y sin personal idóneo | [] | [] |
| Sin centro sanitario | [] | [] |

4.3.1.4. Servicios [A₄]

- a) ¿Cómo es el estado de los servicios básicos?
- | | | |
|--|-----|-----|
| Instalación completa de agua, luz y teléfono cercano | [] | [] |
| Instalación de agua y luz | [] | [] |
| Instalación de luz y agua de pozo | [] | [] |
| Sin instalación de luz y agua de pozo cercano | [] | [] |
| Sin luz y sin fuente de agua cercana | [] | [] |

4.3.2. *Aceptabilidad del sistema de financiamiento [B].*

- a) ¿Cómo es la aceptabilidad del sistema de financiamiento?
- | | | |
|---|-----|-----|
| Los productos ofrecidos por la IMFs están de acuerdo a sus necesidades | [] | [] |
| Es beneficiado por la IMFs, pero antes le iba mucho mejor | [] | [] |
| Los productos de crédito no están de acuerdo a su actividad productiva | [] | [] |
| Considera tener mayor acceso a estos productos de crédito | [] | [] |
| Está excluido del sistema financiero. Prefiere utilizar otras formas financiamiento | [] | [] |

4.3.3. *Integración social [C]*

- a) ¿Cuál es la relación con los miembros de la comunidad?
- | | | | | | |
|----------|-----|-------|-----|------|-----|
| Muy alta | [] | Media | [] | Nula | [] |
| Alta | [] | Baja | [] | | |

4.3.4. *Conocimiento y conciencia ecológica [D]*

- a) ¿Cuál es su conocimiento respecto a la ecología?
- | | | |
|--|-----|-----|
| Concibe la ecología desde una visión amplia, más allá de su finca | [] | [] |
| Tiene un conocimiento de la ecología desde su práctica cotidiana | [] | [] |
| Tiene sólo una visión parcializada de la ecología | [] | [] |
| No presenta un conocimiento ecológico, ni percibe los efectos de algunas prácticas | [] | [] |
| Sin ningún tipo de conciencia ecológica, realiza práctica agresiva al medio ambiente | [] | [] |

5. Impacto socioeconómico de las microfinanzas rurales

5.1. Calidad de vida

- a) ¿En qué grado el uso del préstamo otorgado por la institución de microfinanzas contribuyo a mejorar la calidad de vida de la unidad familiar?
- | | | | |
|-----------------------|-----|-----------------------|-----|
| Mucha contribución | [] | Muy poca contribución | [] |
| Moderada contribución | [] | Nula contribución | [] |
- b) Con el acceso a productos y servicios financieros ¿Qué aspectos mejoraron de las condiciones de vida en la unidad familiar??
-
-

5.2. Alimentación y nutrición

a) ¿De qué manera el microfinanciamiento influyo en la alimentación y nutrición de la familia?

Falta de alimentos	[]
Mayor disponibilidad de alimentos	[]
Mejora en la nutrición y alimentación	[]
Sin mejora en la nutrición y alimentación	[]
Sin cambios en la nutrición y alimentación	[]

b) ¿ Pobreza de la unidad familiar

a) ¿En qué grado el microfinanciamiento contribuyo en la reducción de la pobreza de la unidad familiar?

Mucha contribución	[]	Muy poca contribución	[]
Moderada contribución	[]	Nula contribución	[]

5.3. Ingresos rurales de la UPA

a) ¿En qué grado el microfinanciamiento contribuyo a mejorar los ingresos de la unidad familiar?

Mucha contribución	[]	Muy poca contribución	[]
Moderada contribución	[]	Nula contribución	[]

b) Durante el último año que accedio a financiamiento, ¿Cuál fue la tenencia de los ingresos de la unidad familiar?

Aumento < 25%	[]	Reducción < 25%	[]	Sin variaciones	[]
Aumento 25%-50%	[]	Reducción 25%-50%	[]		
Aumento > 50%	[]	Reducción > 50%	[]		

c) ¿Cuáles fueron las razones de este cambio en los ingresos de la unidad familiar ?

5.4. Rentabilidad de la UPA

a) ¿En qué grado el microfinanciamiento contribuyo en la rentabilidad de la unidad de producción agrícola?

Mucha contribución	[]	Muy poca contribución	[]
Moderada contribución	[]	Nula contribución	[]

b) ¿Qué aspectos mejoraron a partir de la contribución del microfinanciamiento en la rentabilidad y productividad de de la unidad de producción agrícola?

Anexo 3. Indicadores financieros de microfinanzas

<i>Características institucionales</i>	
Edad	Años de existencia
Total de activos	Total de activos ajustado a la inflación
Número de oficina	Número de la oficina
Número de personal	Número total de empleados
<i>Estructura de financiamiento</i>	
Patrimonio/activos	Patrimonio/activo total
Razón deuda/capital	Pasivo total/patrimonio total
Depósitos/carera de préstamos	Depósitos totales/carera bruta
Deposito/total de activos	Depósitos totales/total de activos
Cartera de préstamos/activos	Cartera bruta/total de activos
<i>Indicadores de escala</i>	
Número de prestatarios	Número de prestatarios con préstamos vigentes
Porcentaje de prestatarias	Número prestatarias[mujeres]/número de prestatarios
Cartera bruta	Cartera bruta de préstamos ajustada
Préstamos vigentes	Número de Préstamos Vigentes
Saldo Prom. créditos por prestatario	Cartera bruta de préstamos/número de prestatarios
Número de depositantes	Número total de depositantes
Número de cuentas de depósito	Número total de cuentas de deposito
Depósitos	Saldo total cuentas de depósitos
Saldo promedio por depositante	Depósitos/número de depositantes
Saldo promedio por cuenta de depósito	Depósitos/número de cuentas de depósito
<i>Desempeño financiero general</i>	
Retorno sobre activos	[Resultado operacional neto ajustado-impuestos]/ activos total promedio
Retorno sobre patrimonio	[Resultado operacional neto ajustado-impuestos]/ patrimonio total promedio
Autosuficiencia operacional	Ingresos financieros/[gastos financieros + gastos de provisión para cartera + gastos operacionales]
<i>Ingresos</i>	
Razón del ingreso financiero	Ingresos financieros ajustados/activo total promedio ajustado
Margen de ganancia	Resultado operacional neto Ajustado/ingresos operacionales ajustados
Rendimiento nominal s/carera bruta	Ingresos financieros por cartera bruta de préstamos/cartera bruta de préstamos promedio ajustada
Rendimiento real s/carera bruta	[Rendimiento nominal sobre cartera bruta-tasa de inflación][1-tasa de inflación]

<i>Gastos</i>	
Razón del gasto total	[Gastos financieros + gasto de provisión de cartera + gastos operacionales ajustado]/ activo total promedio
Razón de gasto financiero	Gastos financieros ajustados/ activo total promedio ajustado
Razón de gasto operacional	Gastos operacionales/activo total promedio ajustado
Razón de gasto administrativo	Gastos administrativos ajustados/ activo total promedio ajustado
<i>Eficiencia</i>	
Gastos operacionales/cartera bruta	Gastos operacionales ajustados/ cartera bruta de préstamos promedio ajustada
Salario promedio/INB per cápita	Gasto de personal promedio ajustado/ INB per cápita
Gasto por prestatario	Gastos operacionales ajustados/ prestatarios activos promedio ajustado
Gasto por préstamo	Gastos operacionales ajustados/ préstamos vigentes promedio ajustado
<i>Productividad</i>	
Prestatarios por personal	Número de prestatarios activos ajustado/ número de personal
Préstamos por personal	Número de préstamos vigentes ajustado/ número de personal
Prestatarios por oficial de crédito	Número de prestatarios activos ajustado/ número de oficiales de crédito
Préstamos por oficial de crédito	Número de préstamos vigentes ajustado/ número de oficiales de crédito
Depositantes por personal	Número de depositantes / número de personal
Razón de distribución de personal	Número de oficiales de crédito/ número de personal
<i>Riesgo y Liquidez</i>	
Cartera en riesgo > 30 días	[Saldo de préstamos atrasados > 30 días + cartera renegociada) / cartera bruta de préstamos]
Cartera en riesgo > 90 días	[Saldo de préstamos atrasados > 90 días + cartera renegociada) / cartera bruta de préstamos]
Tasa de préstamos incobrables	Préstamos castigados ajustados/ cartera bruta promedio ajustada

Fuente: Elaborado a partir de información de campo