



**PROYECTO PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES EN LA REGION
SUROESTE de la República Dominicana
-PROPESUR-**



SISTEMATIZACIÓN DE EXPERIENCIAS LOCALES

**LA PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES
COMO BENEFICIARIAS DE CRÉDITO
ZONA CAÑERA DE LAS PROVINCIAS DE INDEPENDENCIA Y BAHORUCO**

Osilia Mateo
Mirtha Moreta
Luis María Pimentel
David Pérez Julis
Ma. del Rocío Díaz Jiménez

Bahoruco, Prov. Barahona, R. D.
Mayo 2003

CONTENIDO

1.-	Antecedentes.....	3
2.-	Eje de sistematización.....	6
3.-	Metodología de sistematización.....	6
4.-	Descripción y reflexión crítica sobre la situación inicial y su contexto.....	7
5.-	Descripción y reflexión crítica sobre el proceso de intervención.....	11
6.-	Descripción y reflexión crítica sobre la situación actual.....	15
7.-	Hallazgos.....	17
8.-	Conclusiones y Recomendaciones.....	18
9.-	Lecciones aprendidas.....	20

ANEXOS

1.	Definición de Actores.....	21
2.	Plan de entrevistas.....	22
3.	Registro de documentos con información secundaria.....	23
4.	Entrevistas.....	24
5.	Resultados de las entrevistas.....	30
6.	Estrategia de comunicación.....	45

1.- ANTECEDENTES

La Zona Cañera, conocida popularmente como Bateyes, está compuesta por comunidades donde viven los trabajadores o jornaleros del corte de caña del Ingenio Barahona, la mayoría inmigrantes estacionales haitianos y trabajadores dominicanos de origen haitiano.

Ubicada entre las provincias de Independencia, Bahoruco y Barahona, está compuesta por una población heterogénea caracterizada según la fuente de ingresos por: jornaleros, motoconchistas, microempresarios/-as, agricultores, entre otros, que buscan mejorar su estatus socio-económico, debido a que la producción de caña de azúcar, principal fuente de ingreso de la zona, se encuentra privatizada y modernizada con el uso de máquinas, reduciendo así las oportunidades de empleo.

De acuerdo al VII Censo Nacional 1993, la población total de esta zona es de 30,780 habitantes y un promedio de 5.3 miembros por hogar. En cuanto a los hogares, el 19.1% corresponde a los menos pobres, un 41.8% son pobres y un 39.1% son indigentes. Los hogares con jefatura femenina conforman el 15% de los indigentes en la zona cañera.

Por la zona de influencia de PROPESUR, los bateyes ubicados en dos de las tres provincias, quedan consolidados en una sola zona que es intervenida por la APA 7, de la ONG Plataforma VIDA, la cual es contratada específicamente para atender dicha zona, debido a sus características geopolíticas, sociales y económicas.

La participación de la Mujer

En la República Dominicana, existen diferencias entre la mujer y el hombre a la hora de ejercer derechos ciudadanos y políticos, debido a factores legales, culturales y socio-económicos. Esta trae como consecuencia que la mujer tenga una baja participación en la Producción Económica Activa nacional ante el hombre y un nivel de desempleo mayor que éste.

Sin embargo, la mujer dominicana se caracteriza por tener una fuerte iniciativa y disposición para trabajar en proyectos orientados a mejoras sociales y productivas, debido a la formalidad con la que participa en procesos organizativos locales y a su gran responsabilidad ante los compromisos financieros.

Debido a su situación laboral es que se ve en la necesidad de desarrollar microempresas como la mejor estrategia de obtener sus ingresos. No obstante, la mujer presenta algunas dificultades, sobre todo en el área rural, tales como limitaciones en capacidad tecnológica y gerencial, la comercialización de la producción y el acceso al crédito.

En la zona cañera, las oportunidades de empleo para la mujer son aun mas escasas debido a que la actividad productiva principal es la producción de caña de azúcar, donde se emplean casi exclusivamente hombres.

Consecuentemente, la mujer se ve en la necesidad de buscar otras alternativas para sobrevivir: emigrar a otras ciudades en busca de empleo, ya sea como empleadas domésticas o en zonas francas, o realizar actividades productivas en menor escala: ventas de carbón, ventorrillos, frituras, colmados, etc.

Mujer en el Crédito



En el caso de la zona cañera, a pesar de que las oportunidades de acceso al crédito eran reducidas, la mujer siempre ha tenido una alta participación en los programas de crédito ofertados en la zona por algunas instituciones, tales como Fundación de Apoyo al Suroeste (FUNDASUR), Promoción de la Mujer del Sur (PROMUS) y Mujer en Desarrollo (MUDE).

A través del tiempo, la participación de la mujer se va incrementando debido a que tiene más oportunidades de acceso al crédito y de esta manera, puede realizar y diversificar sus actividades productivas, fortaleciendo los deseos de

superación y el interés de mejorar los ingresos de su hogar para el bienestar familiar.

Una de las ventajas que actualmente tiene la zona cañera, es que cuenta con un programa de crédito, auspiciado por el Proyecto de Pequeños Productores Agrícolas del Suroeste (PROPESUR), y ejecutado por el Fondo de Inversión para la Microempresa (FIME), con el apoyo de Plataforma Vida y la APA 7.

Este programa cumple con los lineamientos de PROPESUR de establecer el enfoque de género, permitiendo el apoyo a la participación total de las mujeres rurales en las organizaciones económicas, a fin de reducir la diferencia marcada entre hombres y mujeres productoras con relación a la toma de decisiones y el control de los recursos productivos.

Esta acción contribuye al mejoramiento de la autoestima de la mujer rural y su capacidad de desarrollar sus aptitudes productivas, empresariales y además, de generar ingresos.

2.- EJE DE SISTEMATICION

La participación de las mujeres como beneficiarias de crédito en la zona cañera de las Provincias de Independencia y Bahoruco.

Participación en la demanda, acceso y control del crédito para financiar sus actividades (microempresariales y de comercialización).

3.- METODOLOGIA DE SISTEMATIZACION

La realización de esta sistematización de una experiencia local está basada en la metodología FIDAMERICA -PREVAL. El proceso se inició con la definición del eje a sistematizarse: **“La participación de las mujeres como beneficiarias de crédito en la zona cañera de las Provincias de Independencia y Bahoruco”** debido a que esta experiencia, aún en proceso, muestra aspectos innovadores e interesantes para conocer y considerar si son replicables en otras zonas.

Luego, continuamos con la definición de la situación inicial, el proceso de intervención y la situación actual.

Del desarrollo de todo este proceso de sistematización se derivan conclusiones, recomendaciones, hallazgos y lecciones aprendidas.

Continuamos con la identificación de los actores directos e indirectos en la experiencia. Los actores directos fueron: PROPESUR, APA 7, FIME, beneficiarios de créditos y solicitantes de crédito no aprobados. Como actores indirectos se encontraban: Plataforma VIDA y PROMUS. Una vez identificados estos actores, se procedió a priorizar su participación en el proceso de sistematización.

Estos actores juegan un papel muy importante en el proceso porque son quienes nos suministran informaciones relacionadas al programa de crédito y contribuyen en el análisis de los resultados que se discuten en el taller grupal.

El próximo paso fue la elaboración de las guías de entrevistas por tipo de actor. Luego, se aplican en el terreno a los actores pertinentes.

Una vez aplicadas las entrevistas, se procede a analizar las informaciones obtenidas. Estos datos son compartidos y discutidos con los actores entrevistados en un taller participativo, a fin de aclarar los desacuerdos en las opiniones y validar así las conclusiones, recomendaciones, hallazgos y lecciones aprendidas previas.

En adición a estas informaciones que se obtienen a través de las entrevistas, se hace una revisión y consulta de información documental, con el objetivo de profundizar el eje de sistematización y avalar la información obtenida de los actores. Las fuentes fueron PROPESUR, FIME y APA 7.

Por último, el trabajo fue realizado por un dinámico equipo profesional, compuesto por técnicos de PROPESUR, un promotor de la APA y asesorado por una consultora de Preval. Se trabajó ardua y equitativamente cada día en la recopilación de informaciones, haciendo análisis y discusiones sobre las mismas, lo que permitió conocer más a fondo y mejor el proceso que se realiza con el programa de crédito y su relación con la mujer en la zona cañera.

4.- DESCRIPCIÓN Y REFLEXIÓN CRÍTICA SOBRE LA SITUACIÓN INICIAL Y ELEMENTOS DEL CONTEXTO

La zona en que viven los y las beneficiarias se caracteriza por la precariedad en cuanto a condiciones de vida (escasez de infraestructura y servicios) y por las escasas oportunidades de empleo y de recursos para la producción, determinados por factores socio-económicos, culturales y de género que se manifiestan en una radical división del trabajo entre hombres y mujeres, limitando las oportunidades de éstas para obtener un trabajo formal y de cierta regularidad.

Antes de iniciar el programa de crédito de PROPEUR en la zona cañera, los hombres y las beneficiarias, que han obtenido recursos del mismo realizaban actividades productivas microempresariales generadoras de ingresos de manera permanente y sistemática, en actividades como colmados (venta de provisiones para la alimentación), comercialización de ropa, taller de mecánica y venta de repuestos para vehículos (motocicletas), etc.

El principal rubro productivo de la zona es la caña para la producción de azúcar y es del dominio de un consorcio azucarero que representa prácticamente la única fuente de empleo, a la que pueden acceder, mayormente, braceros y jornaleros de los bateyes. Por el tipo de actividad y la escasa formación de la mayoría de los habitantes de la zona, las mujeres tenían muy pocas oportunidades de ser empleadas allí (30% de las mujeres rurales no tenían ningún nivel de escolaridad y la tasa de desempleo para éstas era de 60%).¹

Por otra parte, las escasas tierras dedicadas a la producción agrícola de subsistencia y para comercialización, eran cultivadas en su mayoría por hombres.² Estas tierras son cuchillas o franjas de carril propiedad del consorcio o parcelas en propiedad de pequeños productores.

Estos factores de exclusión, provocaban que, de entre las pocas alternativas que pudieran presentarse, las mujeres optaran por emigrar hacia las grandes ciudades para emplearse en el trabajo doméstico o permanecer en sus comunidades procurándose por sí mismas otros medios para obtener algún ingreso para su sustento y el de sus familias.

Las formas y estrategias de las mujeres para generar ingresos se evidenciaba en las comunidades en la diversidad de actividades productivas que se realizaban en el hogar: Ventorrillos (venta de verduras, víveres y granos), venta de dulces, helados, frituras, fabricación artesanal de biskuites (pan),

¹ Documento de Evaluación Ex - Ante. Documento de Trabajo 2 Situación de la Mujer Rural, Pág. 4.-

² En 1991 la zona rural sólo un 17% de la PEA femenina trabajaba en esta rama agropecuaria en contraste con un 70% de hombres, hasta ahora los cambios no han sido significativos.

elaboración de aceite de higuera para comercialización, colmados, venta de ropas, comercialización de carbón, etc.

Una parte de las mujeres combinaban su actividad productiva principal con la realización de otras actividades productivas menores complementarias y en algunos casos, trabajaron como empleadas de instituciones. Estas estrategias generadoras de ingresos eran un recurso para atender su situación económica y familiar.

Los ingresos generados mensualmente en esas actividades, oscilaban entre los RD\$3,000 y RD\$6,000. Al referirse a las condiciones de operación de sus microempresas, las beneficiarias expresaron que tenían un negocio pequeño, poco surtido y que debían esperar a disponer de dinero para poder comprar y surtirse de nueva mercancía; las épocas del año en que hay zafra, es cuando las ventas son más altas y se recuperan las ventas a crédito con más facilidad.

Las necesidades de generar ingresos, las limitadas oportunidades de empleo y las diversas actividades productivas provocaban una importante demanda de crédito para ampliar y mejorar las condiciones en que operaban sus micronegocios, la cual tenía que ser satisfecha recurriendo a fondos de crédito informales proporcionados por usureros a una muy alta tasa de interés.

Los representantes de la Plataforma Vida, entidad responsable de la operación de la Agencia de Promoción de Área (APA 7), refiriéndose a las condiciones en que se encontraba la zona cañera para la promoción, demanda y seguimiento del crédito, expresaron que no había oportunidad ni condiciones para crear y desarrollar nuevos negocios, no había suficiente promoción de crédito y además, en las comunidades existían antecedentes de malos hábitos de pago y desvío de los recursos a actividades diferentes para las cuales fue otorgado (inversiones personales).

Manifestaron que como organización no tenían experiencia previa en cuanto a promoción y captación de demanda de crédito para mujeres, también indican que para la promoción del crédito con PROPEUR, Plataforma VIDA no tuvo

ninguna participación directa, ya que esta la realizó la APA en coordinación con FIME y el Proyecto. Esto evidencia la desvinculación que existe entre la ONG y la APA, y entre la ONG y PROPESUR en este tema.

Manifestaron que la participación de la mujer en la demanda de crédito era precaria, aunque mayor que la de los hombres. Ellas hacían negocios con dificultades y con esfuerzos propios, aunque existían otras instituciones como MUDE, PROMUS y FUNDASUR que las apoyaban; sin embargo, estas iniciativas no se consideraban muy ventajosas porque prestaban a intereses más altos, no otorgaban el monto deseado, el proceso de tramitación era muy largo y en algunos casos, condicionaban el crédito a ser miembro de alguna organización de mujeres.

Toda esta situación se desarrollaba en el contexto de una zona en la que incidían varias instituciones que trabajan para el desarrollo de sus comunidades. Entre ellas, el PROPESUR, que inició su programa de crédito a través del FIME, y que tenía poca incidencia en la zona en cuanto a la concesión de créditos.

A esta zona se dio especial atención por sus condiciones deprimidas y por las escasas oportunidades de la mujer de acceder al crédito para desarrollar actividades generadoras de ingresos.

5.- DESCRIPCION Y REFLEXION CRITICA SOBRE EL PROCESO DE INTERVENCION

El programa de crédito se inició en el tercer trimestre del año 2001, cuando los promotores de la APA, en reuniones y asambleas comunitarias, promovían a PROPESUR y todos los servicios que este ofrecía, incluyendo los servicios financieros.

Del Diagnóstico Integral de la Comunidad, realizado el cuarto trimestre del 2001 en asambleas comunitarias (diferentes a las de promoción), se levantó un listado de interesados en el crédito, con el apoyo de líderes y lideresas de la comunidad.

En noviembre del 2001, se contrata a la Intermediaria Financiera, FIME, a partir de este momento sus asesores se incorporan en las diferentes actividades organizadas por la APA en las cuales se abre un espacio para desarrollar el tema de crédito, sus requisitos y condiciones. En este momento, se reparten formularios de solicitud de crédito a los interesados y en este proceso, participan PROPESUR.

Resultado de las actividades anteriores, se realiza la promoción del programa de crédito y se levanta en forma preliminar la demanda. Sin embargo, algunos de los beneficiarios manifiestan que han conocido y accedido el crédito por medio de amigos/as que son clientes y/o a través del mismo asesor de FIME. Esta situación se encuentra principalmente en comunidades en las cuales el proyecto no ha desarrollado el paquete de servicios completo.

Luego de estas actividades, los asesores de crédito de FIME visitan las comunidades para recolectar los formularios, directamente con los beneficiarios. En otros casos, los formularios eran entregados por los beneficiarios a la APA, que los hacía llegar a FIME. También se dio el caso en que los beneficiarios entregaron sus solicitudes directamente en las oficinas de FIME.

Con los formularios, el asesor de crédito visita al posible beneficiario, con el fin de determinar si este cumple con los requisitos y condiciones establecidas en el reglamento de crédito de FIME, avalado por el PROPELUR. Como parte del formulario, se elabora el plan de inversiones del negocio asociado a la capacidad de crecimiento del mismo.

Los beneficiarios manifiestan su aceptación y conformidad con los requisitos y condiciones del crédito, sin embargo, solicitan que se considere ampliar los plazos de pago y así disminuir los montos de las cuotas mensuales. Explican los asesores de crédito que no es posible hacer esta modificación porque esto depende del plan de inversión y el crecimiento proyectado para el negocio, y esta es la base para establecer el plan de pagos.

También se evidenció que no existen requisitos ni condiciones diferenciados o preferenciales para la concesión de créditos a hombres o mujeres y esto no ha significado ningún obstáculo para la participación de la mujer en el programa de crédito.

Con la información levantada durante la visita, la evaluación del negocio realizada por el asesor y el cumplimiento de las condiciones, se presenta un informe para el Comité de Crédito de FIME, en el cual se recomienda los beneficiarios que son sujetos de crédito.

Algunos beneficiarios manifiestan que entre el momento de la solicitud y el de la visita pasa mucho tiempo, lo que provoca desconfianza e incomodidad de los beneficiarios con el proceso. Por lo que recomiendan la incorporación de más asesores de crédito, para facilitar la capacidad de respuesta y aumentar el número de clientes.

A los beneficiarios aprobados por el Comité de Crédito, se les comunica que deben presentarse con el garante solidario a formalizar el crédito. En este mismo momento se les hace entrega del monto total del préstamo.

En la siguiente semana a la entrega del crédito, el asesor realiza una visita de verificación a cada beneficiario, que permite determinar si el dinero se utilizó en la actividad de la que fue solicitado. Después de esta, se realizan visitas mensuales para asesoría y seguimiento.

Por parte de PROPESUR, se realizan dos visitas a cada negocio durante el ciclo de pago para verificar el cumplimiento de los requisitos y la satisfacción de los beneficiarios.

Con relación al primer momento de captación de demanda, en el taller grupal realizado con los actores entrevistados, salió a relucir que el listado levantado en las asambleas no era tomado en cuenta para determinar quien finalmente recibe o no el crédito. Además, la confección del listado genera altas expectativas respecto a las oportunidades de conseguir el crédito y cuando no se consigue, crea desesperanza y presión sobre los promotores. Por otro lado, el volumen de demanda identificada a través del listado supera la capacidad de ejecución proyectada por PROPESUR.

Se ha evidenciado que a pesar de que PROPESUR tiene una clara política de participación de la mujer, la cual se registra en los documentos de Servicios Financieros (contratos con la IFI y el Reglamento de Crédito) que no existen acciones específicas para satisfacer esta política en los procesos de promoción, demanda y control del crédito. A pesar de esto, se demuestra que hay un alto nivel de participación de la mujer en el crédito microempresarial para la zona cañera.

Esto se debe principalmente a la decisión de FIME de apoyar el crédito para crecimiento de microempresas ya existentes, como resultado del convenio suscrito entre PROPESUR y FIME, que estaba sujeto a ser ratificado al término de un año, luego de ser evaluado por el proyecto. Esta condición fuerza a la colocación del crédito a corto plazo y en microempresas con cierto nivel de estabilidad, para obtener resultados concretos y garantizar la pronta recuperación de los fondos invertidos.

El tipo de microempresas financiadas por FIME, está mayoritariamente en manos de mujeres por la forma de distribución del trabajo, debido a factores de género y culturales. Adicionalmente, hay una marcada preferencia de FIME por financiar microempresas propiedad de mujeres, ya que tradicionalmente éstas son mejores administradoras y pagadoras que los hombres.

Es opinión generalizada que para reforzar el éxito que hasta ahora han mostrado estas microempresas, es necesario realizar procesos de capacitación y asistencia técnica especializadas y ajustadas a las condiciones de cada negocio y asegurar el control y sostenibilidad de los mismos por parte de las mujeres.

Durante el proceso de intervención, se captaron 701 demandas de crédito en la zona cañera, de las cuales 474 fueron de mujeres, para un 67.6%.

6.- DESCRIPCIÓN Y REFLEXIÓN CRÍTICA SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL Y ELEMENTOS DEL CONTEXTO

Actualmente, hay mayor movimiento económico en la zona, en los negocios se ve mayor diversidad de productos y volumen de venta, mejor estructura física por ampliación y remodelación, nuevos empleos, mejores ingresos. Esto es resultado de los créditos que se han comprometido, para un total de RD\$1,796,921.94, de los cuales RD\$1,275,088.85 corresponden a créditos de mujeres, representando un 71%. El total de créditos otorgados es de 162, de los cuales 119 son de mujeres (73,45%) y el nivel de recuperación de los mismos es de 98.65%.

Las principales actividades financiadas son ventorrillos, colmados, frituras, salones de belleza, venta de ropa usada y otras mercancías, venta de carne, repuestos de motores de motocicletas. Todas las mujeres siguen siendo responsables y / o propietarias de sus negocios.

Específicamente se manifestó que las beneficiarias se dedican a las mismas actividades productivas pero en mayor escala, combinándolas con otras actividades productivas secundarias. Con la obtención del crédito han ampliado los negocios, aumentado el inventario, construido y ampliado el local, y comprado equipos.

Todas las beneficiarias de financiamiento han experimentado una notable mejoría en sus niveles de ingresos, en algunos casos hasta en un 100%; lo que les ha permitido pagar deudas y atender los asuntos de familia. Sobre esto, manifiestan haber comprado televisor a colores, estufa nueva y más grande, cama nueva, mejor alimentación, ayudar a sus hijos en los gastos para los estudios, aumento del diario de la casa con sus aportes y hasta hay quienes han construido anexos a la casa.

Actualmente, las condiciones de la zona cañera para la promoción y captación del crédito son propicias, hay más información y conciencia para asumir el crédito y para pagarlo. La cantidad de demanda por parte de las mujeres se

mantiene activa, pero el grado de respuesta por parte de FIME ha disminuido por la falta de recursos humanos. Las demandas para nuevos negocios siguen sin ser atendidas, por política de las dos instituciones (FIME y PROPEUR).

Existen demandas para pequeños negocios que requieren montos inferiores a los RD\$5,000, que no se atienden en forma directa por parte de FIME. La propuesta es atenderlos en grupos de demandas a través de bancos comunales.

7.- HALLAZGOS

Se encontró una importante influencia de la estacionalidad de la producción cañera en el movimiento económico de las microempresas de la zona, las cuales dependen en gran medida de la época de zafra para su subsistencia.

Existe una significativa desvinculación entre las acciones de la APA y la PLATAFORMA VIDA, que no permiten a los usuarios visualizar la relación que existe entre ambas entidades.

8.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El programa de crédito del PROPELUR se maneja estrictamente bajo criterios de rentabilidad; no hay ninguna duda de que este criterio debe prevalecer, sin embargo es necesario crear las condiciones para satisfacer los principios de corte social del proyecto entre la población beneficiaria del crédito. Principios que se deben integrar como complemento al desarrollo del negocio.

El sistema de captación de demanda mediante el levantamiento de listados en forma abierta crea grandes expectativas y decepción en los demandantes al no ser atendidas por FIME, por lo que se recomienda sustituir este medio por reuniones o visitas focalizadas en función de la capacidad de atención de la Intermediaria Financiera.

Las beneficiarias y los directivos de Plataforma VIDA, señalan la necesidad de que las usuarias de crédito sean capacitadas en aspectos relacionados con sus negocios, por lo que se recomienda poner en operación un programa de capacitación y asistencia técnica especializada para las mujeres microempresarias a fin de fortalecer su capacidad.

El plazo de pago establecido por FIME en los créditos otorgados afecta a los negocios de menor movimiento económico y limita el mejor desarrollo de éstos; por lo que se recomienda en estos casos ajustar los plazos de pago a las condiciones propias del beneficiario y del negocio.

El criterio de rentabilidad en la implementación del programa de crédito ha contribuido al éxito del mismo, pero limita las oportunidades de participación de gran parte de la población beneficiaria, especialmente mujeres que demandan montos por debajo de lo establecido. Por lo que se recomienda crear los mecanismos de acceso para que las mujeres en estas condiciones tengan participación.

Apoyar el inicio de nuevas microempresas, que tenga como base de intervención la realización de un estudio bien ponderado de la inversión y la experiencia de los o las solicitantes.

Las características y condiciones de la zona en la que se realiza la intervención han sido determinantes para el éxito de esta y para el aprovechamiento de la oportunidad por parte de las beneficiarias.

El porcentaje de participación de la mujer en el crédito (71%), en la zona cañera, sobrepasa significativamente el 40% establecido como política de PROPEUR, estos resultados no se deben a una estrategia de intervención estructurada sino a las características propias de la zona.

El servicio brindado por FIME fue considerado como satisfactorio y contribuye a imprimir dinamismo a determinadas áreas productivas de las mujeres como son las microempresas de bienes y servicios

La mayoría de las usuarias de crédito se manifestaron de acuerdo con el proceso de selección de beneficiarias para la obtención del crédito por parte del FIME y están de acuerdo con que esto contribuye a una mayor participación de las mujeres.

PROPEUR está contribuyendo de manera significativa al mejoramiento de las condiciones de vida de las beneficiarias del crédito en la zona cañera mediante la dinamización de su economía con el desarrollo y crecimiento de microempresas resultado del crédito otorgado a través del programa que ejecuta el FIME.

La disposición de volver a tomar crédito por parte de las beneficiarias es un indicador de su satisfacción con el servicio.

9.- LECCIONES APRENDIDAS

El respeto a las condiciones sociales y culturales de los habitantes de las comunidades, como base para el diseño de métodos de intervención, garantiza en gran medida el éxito del proceso.

La labor de las instituciones que trabajan y tienen incidencia en la zona constituye una base importante para el desarrollo de las comunidades; la cual debe ser tomada en cuenta al proponer nuevas intervenciones, valorando la importancia de establecer relaciones de coordinación con esas instituciones de modo que se potencien los resultados de la intervención.

Al involucrar a las personas de las comunidades en los diferentes procesos participativos se deben definir detenidamente los perfiles de los participantes y reunirlos de acuerdo a sus características comunes, a fin de lograr una mejor integración y motivación que permita la apropiación de los procesos por parte de ellos.

Al intervenir con propuestas productivas se debe hacer respetando la experiencia y preferencias de los usuarios aprovechando sus aptitudes y potenciando sus visiones y perspectivas, Esto nos permitirá evitar riesgos al formar nuevos negocios y nos permite entrar directamente a la consolidación de los negocios que se fomenten.

ANEXOS

ANEXO 1:

Definición de Actores

ACTORES DIRECTOS

ACTORES DIRECTOS DE LA EXPERIENCIA		
Grupo o Tipo	Representantes	Nivel de Prioridad
UGP: PROPESUR Coord. De Serv. Financieros Asesora en género	Elpidio Peña	A
	Luis Pimentel	A
	Osilia Mateo	A
FIME Asesor de crédito de la zona cañera	Américo Peña	A
	Bartolomé Acosta	B
APA 7	David Pérez	A
	Ramona Méndez	A
Beneficiarias	Cuca Lebrón	A
	Esperanza Belisario	A
	Bienvenida Pérez	A
	Estela Cuello	A
	Rosa Ramírez Montas	A
	Amancia Pérez	A
	Rosa Méndez	A
	Ramona Batista	A
Beneficiarios	Octavio Yosef	B
	Germán Sena Vásquez	B
Demandantes no aprobados	1Rosa Peña Lama	A
	2	A

Actores Indirectos

ACTORES INDIRECTOS DE LA EXPERIENCIA		
Grupo o Tipo	Representantes	Nivel de Prioridad
Plataforma Vida	Ramón Batista	B
	Mercedes Feliz	B
	Eusebio Medina	
Baninter	Roberto Acosta	C
Clientes de la microempresa		C
PROMUS	Ma. Batista	B

- **A:** Participación Indispensable
- **B:** Sería muy útil su participación
- **C:** Debe participar solo si hay tiempo o recursos disponibles
- **D:** Su participación no sería necesaria, podemos prescindir de su participación

ANEXO 2:**PLAN DE ENTREVISTAS**

Grupo	Entrevistado	Entrevistador	Localización
UGP: PROPESUR Director	Elpidio Peña	Osilia	
Coord. De Serv. Financieros	Luis Pimentel	Osilia	
Asesora en género	Osilia Mateo	Luis	
FIME Asesor de crédito de la zona cañera	Américo Peña	Osilia y David	Batey 6
	Bartolomé Acosta	Osilia y David	Batey 6
APA 7	David Pérez	Mirtha y Luis	
	Ramona Méndez	Mirtha y Luis	Batey 6
Beneficiarias	Cuca Lebrón	Mirtha y Luis	Batey 6
	Esperanza Belisario	Mirtha y Luis	Batey 6
	Bienvenida Pérez	Mirtha y Luis	Batey 6
	Estela Cuello	Osilia y David	Batey 6
	Rosa Ramírez Montas	Osilia y David	Batey 6
	Ramona Batista	Osilia y David	Batey 6
	Beneficiarios	Octavio Yosef	Osilia y David
	Germán Sena Vásquez	Osilia y David	Batey 6
Demandantes no aprobados	1 Rosa Peña Lama	Osilia y David	Batey 6
	2 Carlos Batista	Osilia y David	Batey 6
Plataforma VIDA	Ramón Batista	Mirtha y Luis	Batey 6
	Eusebio Peña	Mirtha y Luis	Batey 6
Baninter	Roberto Acosta	No	Neyba
Clientes de la microempresa		No	
PROMUS	Ma. Batista	Osilia	Batey 6

ANEXO 3:**REGISTRO DE DOCUMENTOS CON INFORMACION SECUNDARIA**

INFORMACION COMPLEMENTARIA YA DISPONIBLE			
Descripción de la Información	Para que podría ser útil?	Dónde esta o quien la tiene?	Responsable de Obtenerla y analizarla
Reglamento de crédito	Proceso	PROPESUR	Luis
Contrato con FIME	Proceso	PROPESUR	Luis
Contrato con ONG	Proceso	PROPESUR	Luis
Matriz operativa	Proceso	PROPESUR y APA	David
Políticas y estrategia de genero	Proceso	PROPESUR	Osilia
Ex ante	SI y Proceso	PROPESUR	Luis
Contrato con FIDA		PROPESUR	Luis
DRP de la Comunidad	SI	PROPESUR y APA	David
Planes de trabajo Desarrollo Comunal Crédito PROPESUR	Proceso	PROPESUR	Luis
Procedimiento FIME	Proceso	PROPESUR	Luis
Registro de visitas por cliente	SA	PROPESUR	Luis
Informes detallados de FIME	SA	FIME	Luis
TDR FIME	Proceso	PROPESUR	Luis
TDR ONG	Proceso	PROPESUR	Luis

ANEXO 4:

ENTREVISTAS

BENEFICIARIAS/AS

SITUACIÓN INICIAL

1. ¿A que se dedicaba antes de recibir el financiamiento?
2. ¿Cuáles eran sus ingresos y cada cuanto los recibían?
3. Si la respuesta anterior fue que tenían una microempresa: ¿era usted responsable y / o propietario del negocio ó microempresa?
4. ¿Había recibido financiamiento de otra entidad previamente y para que?
5. ¿Cómo describiría su situación antes de recibir el financiamiento?

PROCESO

1. ¿Que lo motivó a hacer su negocio o microempresa?
2. ¿Cómo llega a conocer de la existencia del servicio de crédito que oferta FIME?
3. ¿Cómo influyó el trabajo del promotor en su decisión para demandar el servicios del crédito?
4. ¿De que forma consiguió ser beneficiaria de crédito?
5. ¿Qué opina sobre el proceso de selección?
6. ¿Cuales fueron las condiciones que le exigieron para ser beneficiaria de crédito?
7. ¿Recibió el monto de crédito adecuado?
8. Al momento de solicitar el préstamo, ¿tuvo dificultad con?:
 - A: La forma de pago
 - B: El plazo establecido
 - C: La tasa de interés
 - D: Garantías exigidas

SITUACIÓN ACTUAL

1. ¿A que se dedica actualmente?
2. ¿Considera usted que su negocio va bien?
3. ¿Por qué considera que va bien, ó por que no?
4. ¿Sigue siendo responsable y/o propietario del negocio ó microempresa?
5. ¿En que medida considera que el crédito ha ayudado a crecer el negocio o microempresa?
6. ¿Ha mejorado sus ingresos? ¿Cómo?
7. ¿Ha mejorado su situación familiar con la actividad que usted hace? ¿Cómo?

LECCIONES APRENDIDAS

1. ¿Qué piensa del servicio que ofrece FIME?
2. ¿Las condiciones exigidas se ajustan a su situación y a la actividad que desarrolla?
3. ¿En que medida se favorece ó se limita el acceso de las mujeres al servicio de crédito?
4. ¿Qué debe mejorarse de este servicio? ¿Cómo?
5. Por su experiencia, ¿usted solicitaría un nuevo crédito?

DEMANDANTES RECHAZADOS

SITUACIÓN INICIAL

1. ¿A que se dedicaba antes de solicitar el financiamiento?
2. ¿Ha recibido financiamiento de otra entidad y para que?
3. ¿Cómo describiría su situación cuando solicitó el financiamiento?
4. ¿Cuándo solicitó el crédito al FIME y para que?

PROCESO

1. ¿Que lo motivó a pensar en crear su negocio o microempresa?
2. ¿Cómo llega a conocer de la existencia del servicio de crédito que oferta FIME?
3. ¿Cómo influyó el trabajo del promotor en su decisión para demandar el servicio de crédito?
4. ¿Cuales fueron las condiciones que le exigieron para ser beneficiaria de crédito?
5. ¿Cuales condiciones le impidieron ser beneficiaria?
6. ¿Qué opina sobre el proceso de selección?

LECCIONES APRENDIDAS

1. ¿Qué piensa del servicio que ofrece FIME?
2. ¿En que medida se favorece ó se limita el acceso de las mujeres al servicio de crédito?
3. ¿Qué debe mejorarse de este servicio? ¿Cómo?
4. Por su experiencia, ¿usted solicitaría nuevamente crédito?

FIME

SITUACIÓN INICIAL

1. ¿Qué tipo de intervención (en concesión de crédito) tenía antes del programa con PROPEUR, que características tenía y durante cuanto tiempo lo hicieron?
2. ¿Tenía experiencia en crédito a mujeres, previa al trabajo con PROPEUR?
3. ¿Cómo se establece la relación del FIME con PROPEUR, para el programa de crédito?
4. ¿Con qué condiciones se encuentra usted en la zona cañera para la canalización del crédito?
5. ¿Cuál era el nivel de participación de la mujer al inicio del programa con PROPEUR?
6. ¿Cuál era la situación general de las comunidades y de las familias (en ingresos, actividades productivas, empleo)?

PROCESO

1. ¿Cuál es su opinión sobre el proceso de captación de la demanda y cuáles son sus implicaciones para la participación de la mujer?
2. ¿Cómo valoran el rol del promotor en el proceso de promoción y captación de la demanda y sus implicaciones para la participación de la mujer?
3. ¿Cuáles son los factores que motivan la demanda mayoritaria por parte de las mujeres?
4. ¿Cuales criterios aplica FIME para la concesión del crédito? ¿Cuáles considera que han favorecido la participación de la mujer?
5. ¿Se aplican condiciones diferenciadas para los créditos, entre hombres y mujeres? (plazo, mensualidad, tasa de interés, garantías)
6. ¿Considera usted que las mujeres están invirtiendo en la actividad para la cual solicitaron el préstamo? ¿Cuáles medidas toma FIME para garantizar que esto sea así?

SITUACIÓN ACTUAL

1. Cantidad total de créditos _____ Cantidad de Créditos a mujeres _____
2. Monto total del crédito _____ Monto del crédito a mujeres _____
3. Principales actividades financiadas:

-
-
4. Tasa de interés para mujeres _____ Tasa de interés para hombre _____
 5. Morosidad en hombres _____ Morosidad en mujeres _____
 6. Recuperación en hombres _____ Recuperación en mujeres _____
 7. ¿En qué condiciones se encuentra actualmente la zona cañera, para la canalización del crédito?
 8. ¿Cuál es el nivel de participación de la mujer actualmente?
 9. ¿Cuál es la situación general de las comunidades y de las familias (en ingresos, actividades productivas, empleo)?

LECCIONES APRENDIDAS

1. ¿En que medida se favorece ó se limita el acceso de las mujeres al servicio de crédito?
2. ¿Qué debe mejorarse de este servicio? ¿Cómo?

PROPESUR

SITUACIÓN INICIAL

1. ¿Cuál era la situación general de las comunidades y de las familias (en ingresos, actividades productivas, empleo)?
2. ¿Porque se interesa el proyecto en el programa de crédito en la zona cañera?
3. ¿Cuál es la política de PROPESUR, sobre participación de la mujer en el crédito?
4. ¿Cuál era el nivel de participación de la mujer al inicio del programa de crédito?

PROCESO

1. ¿Cómo garantiza PROPESUR, la aplicación de las políticas en cuanto a participación de la mujer en los procesos de promoción, demanda y acceso al crédito?
2. ¿Se aplican condiciones diferenciadas para los créditos, entre hombres y mujeres? (plazo, mensualidad, tasa de interés, garantías)
3. ¿Considera usted que las mujeres están invirtiendo en la actividad para la cual
¿Cómo garantiza PROPESUR, la aplicación de las políticas en cuanto a participación de la mujer en los procesos de promoción, demanda y acceso al crédito?

4. ¿Cuál es su opinión sobre el proceso de captación de la demanda y cuáles son sus implicaciones para la participación de la mujer?
5. ¿Cómo valoran el rol del promotor en el proceso de promoción y captación de la demanda y sus implicaciones para la participación de la mujer?
6. ¿Cuáles son los factores que motivan la demanda mayoritaria por parte de las mujeres?
7. ¿Cuales criterios se aplican para la concesión del crédito? ¿Cuáles considera que han favorecido solicitaron el préstamo? ¿Cuáles medidas toma PROPESUR para garantizar que esto sea así?

SITUACIÓN ACTUAL

1. Cantidad total de créditos _____ Cantidad de Créditos a mujeres _____

2. Monto total del crédito _____ Monto del crédito a mujeres _____

3. Principales actividades financiadas:

4. Tasa de interés para mujeres _____ Tasa de interés para hombre _____

5. Morosidad en hombres _____ Morosidad en mujeres _____

6. Recuperación en hombres _____ Recuperación en mujeres _____

7. ¿En qué condiciones se encuentra actualmente la zona cañera, para la canalización del crédito?

8. ¿Cuál es el nivel de participación de la mujer actualmente?

9. ¿Cuál es la situación general de las comunidades y de las familias (en ingresos, actividades productivas, empleo)?

LECCIONES APRENDIDAS

1. ¿En que medida se favorece ó se limita el acceso de las mujeres al servicio de crédito?
2. ¿Qué debe mejorarse de este servicio? ¿Cómo?
3. ¿Se han satisfecho las expectativas que estableció PROPESUR con respecto a la participación de la mujer en el crédito?

APA 7 / PLATAFORMA VIDA

SITUACIÓN INICIAL

1. ¿Qué tipo de intervención (en concesión de crédito) tenía antes del programa con PROPEUR, que características tenía y durante cuanto tiempo lo hicieron?
2. ¿Tenía experiencia en crédito a mujeres (promoción y captación de demandas), previo al trabajo con PROPEUR?
3. ¿Cómo se establece la relación de la PLATAFORMA VIDA con PROPEUR, para el programa de crédito?
4. ¿Con qué condiciones se encuentra usted en la zona cañera para la promoción, demanda y seguimiento del crédito?
5. ¿Cuál era el nivel de participación de la mujer al inicio del programa con PROPEUR?
6. ¿Cuál era la situación general de las comunidades y de las familias (en ingresos, actividades productivas, empleo)?

PROCESO

1. ¿Cuál es su opinión sobre el proceso de captación de la demanda y cuáles son sus implicaciones para la participación de la mujer?
2. ¿Cómo valoran el rol del promotor en el proceso de promoción y captación de la demanda y sus implicaciones para la participación de la mujer?
3. ¿Cuáles son los factores que motivan la demanda mayoritaria por parte de las mujeres?
4. ¿Cuales criterios aplica FIME para la concesión del crédito? ¿Cuáles considera que han favorecido la participación de la mujer?
5. ¿Se aplican condiciones diferenciadas para los créditos, entre hombres y mujeres? (plazo, mensualidad, tasa de interés, garantías)
6. ¿Considera usted que las mujeres están invirtiendo en la actividad para la cual solicitaron el préstamo? ¿Cuáles medidas toma Plataforma VIDA para garantizar que esto sea así?

SITUACIÓN INICIAL

1. Cual es el total de demandas recibidas
2. Cuantas de las demandas son de mujeres
3. Cuantas de las demandas se concretan como financiamiento
4. Cuantas son de mujeres.
5. Principales actividades demandadas:

6. ¿En qué condiciones se encuentra actualmente la zona cañera, para la promoción y captación del crédito?
7. ¿Cuál es el nivel de participación de la mujer actualmente, en la generación de demandas?
8. ¿Cuál es la situación general de las comunidades y de las familias (en ingresos, actividades productivas, empleo)?

Lecciones aprendidas

1. ¿En que medida se favorece ó se limita la demanda y el acceso de las mujeres al servicio de crédito?
2. ¿Qué debe mejorarse de este servicio? ¿Cómo?

PROMUS

1. ¿Qué tipo de intervención (en concesión de crédito) tenían?
2. ¿Tenía experiencia en crédito a mujeres?
3. ¿Con qué condiciones se encontró usted en la zona cañera?
4. ¿Cuál es su opinión sobre la participación de la mujer en el proceso de demanda de crédito para proyectos productivos? ¿Qué factores motivan esta participación?
5. ¿En qué condiciones se encuentra actualmente la zona cañera, para la canalización del crédito?
6. ¿Cuál es el nivel de participación de la mujer actualmente?
7. ¿Cuál es la situación general de las comunidades y de las familias (en ingresos, actividades productivas, empleo)?
8. ¿En que medida se favorece ó se limita el acceso de las mujeres al servicio de crédito?
9. ¿Qué debe mejorarse de este servicio? ¿Cómo?

ANEXO 5:

RESULTADO DE LAS ENTREVISTAS

Plataforma VIDA

SITUACION INICIAL	
1 y 2	Plataforma VIDA no tenía experiencia previa en cuanto a promoción y captación de demanda para crédito con mujeres
3	Los miembros de la Junta Directiva de Plataforma VIDA no tuvieron ningún tipo de vinculación con la relación que se estableció con PROPEUR en la promoción y captación de crédito por parte de la APA.
4	Condiciones encontradas en la zona cañera para la promoción, demanda y seguimiento del crédito: No había oportunidad ni condiciones para crear y desarrollar negocios. No había suficiente promoción de crédito. Existían antecedentes de malos hábitos de pago y desvío de los recursos a actividades diferentes para las cuales fue otorgado. (inversiones personales).
5	La participación de la mujer era precaria, aunque mayor que la de los hombres. Se hacían negocios con dificultades y con esfuerzos propios. Existían otras instituciones como MUDE y FUNDASUR, donde participaba la mujer; pero con intereses más altos y no prestaban el monto deseado; además el proceso de tramitación era muy largo.
6	La situación inicial de la zona y las familias era precaria, con pocas oportunidades de empleo para las mujeres, bajos ingresos, no se disponía del servicio de crédito (solo en el Palmar).
PROCESO	
1	La captación de la demanda es abierta y permite a la mujer penetrar a terrenos que le era difícil llegar y esto ha aumentado la participación de la mujer.
2	El rol del promotor en la promoción y captación de la demanda ha motivado la participación de la mujer, convirtiéndose en un canal para llevar la información necesaria sobre la disponibilidad de los servicios que se ofertan en la zona a través del FIME.
3	Los factores que motivan la demanda de crédito en forma mayoritaria por parte de la mujer son: Por la distribución del trabajo debido a factores de género y por factores culturales. Por menos oportunidades de empleo, por lo que se ingenian en la casa una fuente de ingresos.
4	Criterios que aplica FIME: Si tienen crédito con otra entidad. Deben tener seis meses de experiencia en el negocio. Debe residir en la zona. Debe tener garante.
5	No se aplican condiciones diferenciadas para el crédito entre hombres y mujeres.
6	Las mujeres están invirtiendo en las actividades para la cual solicitaron el préstamo.
	Plataforma no toma ninguna medida, esto lo hace PROPEUR y APA 7, que a través de reuniones orienta a las mujeres para que estas inviertan en la actividad para la que solicitaron el crédito..
SITUACION ACTUAL	
1,2,3,4	Los miembros de la Junta Directiva de Plataforma no manejan información sobre las demandas recibidas ni sobre los créditos concretados. Excepto el vicepresidente quien manifestó conocer los informes de la APA 7.
5	Colmados, salones de belleza, venta de ropa usada, ventorrillo y venta de carne de pollo.
6	Las condiciones de la zona cañera para la promoción y captación de la demanda del crédito son propicias, hay más información y conciencia para asumir el crédito y para pagar.
7	La participación de la mujer en la generación de demandas es mayor porque se van capacitando, se van desarrollando y buscan mejoras condiciones de vida. También ha influido la promoción de la APA 7

8	Las condiciones han mejorado, esto se evidencia en: que hay mas recursos circulando, hay servicios que anteriormente no habían, no necesitan recurrir a los usureros, los ingresos han aumentado, hay mas empleo para las mujeres, la mujer es más participativa y está mas vinculada a la producción y el número de negocios ha aumentado.
LECCIONES APRENDIDAS	
1	Factores que limitan la demanda: Un solo promotor y el no acceso de los negocios pequeños.
	Factores que favorecen la demanda: el éxito de otros negocios que motiva a otras personas a desear tener su propio negocio.
2	Se debe aumentar el número de asesores de crédito. Se debe aumentar la promoción por parte de los promotores. Se deben capacitar a las mujeres en administración de negocios. Se debe dar mayor oportunidad de participación a los hombres.

BENEFICIARIOS

SITUACION INICIAL	
1	Se dedicaban a las mismas actividades productivas pero en menor escala, combinándolo con otras actividades productivas secundarias. Algunas de las mujeres tenían otros trabajos como empleadas. En el caso de los hombres, ninguno ha trabajado en algo diferente a su negocio.
2	La mayoría tenía ingresos 2000 a 3000 pesos por mes. Sin embargo algunas están entre los 3500 y 6000 pesos por mes. Los hombres entre los 4000 y 6000 pesos por mes.
3	Todos eran responsables de su negocio.
4	La mayoría había recibido financiamiento previamente, el servicio de crédito lo obtuvieron de FUNDASUR.
5	Antes de recibir el financiamiento, la mayoría de las beneficiarias manifestó que tenía un negocio pequeño y poco surtido y tenían que esperar evolucionar el negocio para poder comprar y surtirse de mercancía.
PROCESO	
1	Los motivos para hacer sus negocios fueron: por tradición familiar y para mejorar sus condiciones de ingresos y de vida.
2	La mayoría de las beneficiarias de la Zona Cañera manifestaron haberse enterado del servicio de crédito que oferta FIME por medio de otras personas que primeramente habían recibido financiamiento.
3	No hubo influencia del trabajo de los Promotores para la demandar el servicio del crédito por parte de las beneficiarias; pero sí orientación y asesoría.
4	La mayoría de las beneficiarias logró el financiamiento entrevistándose con el Asesor de Crédito de FIME quien posteriormente les visitó para evaluarles sus negocios procediendo luego a tramitarles las solicitudes.
5	Todas se manifestaron su satisfacción con el proceso de selección de las beneficiarias de los financiamientos debido a que garantiza que los recursos se les presten a las mujeres que realmente van a dar un uso adecuado, garantizando la recuperación.
6	Condiciones para ser beneficiario: Garantía (y la tenía), pagos mensuales sin falta, artículos de la casa en garantía (electrodomésticos), e inventarios de los negocios.
7	La mayoría de los beneficiarios considera haber recibido menos de lo solicitado y de lo que se ocupaba para el negocio.
8	Sobre las condiciones requeridas, la mayoría manifiesta no haber tenido ningún tipo de problema.
SITUACION ACTUAL	
1	Se dedican a las mismas actividades productivas pero en mayor escala, combinándolo con otras actividades productivas secundarias. Algunas de las mujeres tienen otros trabajos como empleadas.
2	Los negocios van bien, los ingresos permiten comprar más y pagar deudas. El negocio puede mejorar con la zafra.
3	Los negocios van bien porque hay mayor compra, mayor venta, mayor ganancia que permiten atender los asuntos de familia.
4	Todas siguen siendo responsables y / o propietarios de sus negocios. Las que no, es porque han utilizado el crédito en otras actividades
5	El crédito ha permitido, ampliar el negocio, aumentar inventario, construir y ampliar local, comprar equipo.
6	Todas las beneficiarias de financiamiento han experimentado una notable mejoría en sus niveles de ingresos en hasta un 100%. Esta mejoría la han percibido gracias a que han aumentado el tamaño de sus negocios con la ayuda del préstamo.
7	La situación familiar de las beneficiarias han mejorado. Algunas manifiestan haber comprado televisor a colores, estufa nueva y más grande, cama nueva, mejor alimentación, ayudar a sus hijos en los gatos para los estudios, ha aumentado el diario de

	la casa con sus aportes y hasta hay quienes han construido anexo a la casa.
LECCIONES APRENDIDAS	
1	El servicio brindado por FIME es bueno, rápido y ayuda a la gente pobre.
2	Las condiciones exigidas para acauzar los créditos son convenientes y se ajustan a la situación de quienes solicitan el préstamo. Solo el plazo de pago y la mensualidad no siempre son convenientes..
3	Las condiciones del crédito facilitan el acceso, la disposición al trabajo facilita, el promover negocios en la casa facilita en acceso de la mujeres. El no tener un negocio propio limita el acceso al crédito.
4	Disminuir tasa de interés, aumentar el monto según la capacidad de la persona y del negocio y el número de créditos otorgados.
5	Todos los beneficiarios están en disposición de solicitar un nuevo crédito, para ampliar ó diversificar su negocio.

APA 7 /

SITUACIÓN INICIAL

7. No existía ningún tipo de intervención relacionada con la concesión de crédito antes de PROPEUR.
8. Ninguno de los promotores de la APA tenía experiencia en crédito a mujeres.
9. La relación se establece mediante la contratación de la APA-7 como parte de los acuerdos firmados entre estas dos instituciones, donde se incluye la promoción del crédito y la captación de demandas.
10. Con una zona deprimida, con pocos empleos, bajos niveles de ingresos, una gran cantidad de pequeños negocios, pocas oportunidades de financiamientos, y muchas personas deseosas de progresar.
11. La mujer tenía un nivel de participación considerable, ahora bien, dependía mucho del marido para la toma de decisiones, y se adhería con mucha facilidad a los planteamientos que hacían los hombres. Además, había poca información y promoción sobre el crédito.
12. La situación de las comunidades y las familias era sumamente difícil, con ingresos muy bajos, insuficientes para responder a las necesidades básicas; las actividades productivas eran limitadas y estacionarias, y había pocas oportunidades de empleos.

PROCESO

7. Los listados que hacen los promotores son innecesarios, ya que al momento de aprobar o rechazar un crédito, éstos no son tomados en cuenta. Por lo tanto, han tenido implicaciones en la participación de la mujer.
Es efectivo, se hizo a través de los líderes comunitarios y en los talleres y reuniones se hizo promoción sobre la participación de la mujer en los trabajos.
8. El promotor juega un papel importante en la promoción y captación de la demanda, porque da a conocer la existencia del programa de crédito y del FIME en las comunidades donde trabajan. El enfoque de género en la promoción ha motivado el incremento de la participación de la mujer.
9. Los factores que han motivado la participación mayoritaria de la mujer son el tener más facilidad para participar en los encuentros y asambleas comunitarias, tener mayor número de las microempresas establecidas, y contribuir con los ingresos de la familia.

10. Los criterios aplicados por FIME para la concesión del crédito son: crédito a negocio ya instalado, tener experiencia en la actividad a realizar, presentar garantías prendarias, vivir en la zona, bajos ingresos, invertir el dinero en la actividad para la que solicitó, entre otros. De éstos han favorecido la participación de la mujer: tener negocio ya establecido, vivir en la zona y el uso correcto del dinero.
11. Las condiciones exigidas para la concesión de crédito son iguales para hombres y mujeres.
12. Los promotores consideran que sí se está invirtiendo en la actividad para la cual se solicitó el dinero, sin embargo, no toman ninguna medida que lo garantice, ese es un rol de FIME.

SITUACIÓN ACTUAL

9. El número total de las demandas recibidas en la zona cañera es de 701.
10. Las demandas hechas por mujeres son aproximadamente 525.
11. De las demandas hechas en esta zona, se concretaron como financiamiento algunas 126.
12. Del total de financiamientos concretados en la zona cañera, hay 90 para mujeres.
13. Las principales actividades demandadas para fines de financiamiento: colmados, ventorrillos, venta de mercancías, frituras, repuestos de motores, etc.
14. En mejores condiciones que antes del inicio del programa, porque hay más movimiento económico, hay mayor cantidad de negocios y más desarrollados, y mejores ingresos.
15. La participación de la mujer en demandar crédito sigue ocupando cerca del 90% del total.
16. La situación es de notable mejoría, ya que las microempresas se han fortalecido, dando lugar a nuevas actividades productivas que indudablemente crean puestos de trabajos y contribuyen a aumentar los ingresos de las familias, generando movilidad económica en la comunidad y disminuyendo la emigración.

LECCIONES APRENDIDAS

3. Con el aumento de la promoción y las informaciones pertinentes al crédito, el acceso al mismo de parte de la mujer, se ve favorecido por la razón de que poseen negocios ya establecidos cerca de su familia.

4. Es recomendable aumentar el número de Asesores en la zona, debido a la alta demanda. Además, tomar en consideración créditos para iniciar ciertos negocios y el desarrollo de los más pequeños.

DEMANDANTES RECHAZADOS

CARLOS BATISTA (CAQUÉ) BATEY #7.

- 1- yo vendía pan, hacía negocio de mercancías, vendía refrescos y cervezas . yo tenía un friser que cogía doce cajas de cervezas.
- 2- No, nunca lo había solicitado tampoco, aunque yo había hecho negocio local, tomándole prestado a personas de la comunidad, a un 20%, 100 pesos por 120.
- 3- Cuando yo solicité, no tenía efectivo y el negocio que yo hacía no daba para tanto.
- 4- Yo solicité 30,000. Pesos para comprar una camioneta vieja que ya tenía ubicada, era para ponerla ella misma de garantía y así seguir mis negocios.

PROCESO:

- 1- Quería seguir trabajando, abriendo fuente de negocio para mantenerme.
- 2- Llegué a conocer el FIME porque un líder comunitario (Calvo) me habló de él y al “Calvo” yo creo que lo mandaron los Promotores de PROPESUR.
- 3- Podemos decir que en reuniones con la comunidad los Promotores daban aviso.
- 5- no se, sería por parte del FIME.
- 6- Para mí ellos hicieron una separación, una parte adelante y otra atrás. Yo pienso que van a seguir prestando depende si los que tienen préstamo cumplen con ellos. Todos no podemos hallar juntos.

LECCIONES APRENDIDAS:

- 1- Buen servicio, aunque no han cumplido con todos. Yo soy de la gente que piensa, si el otro come primero eso no indica que yo no vaya a comer también.
- 2- el servicio está bien de parte de FIME, de parte de los beneficiarios, deben cumplir para que el FIME siga prestando a los demás, porque si no le pagan no va seguir prestando.
- 3- Si, porque lo necesito, aunque el negocio que yo tenía ya no lo tengo, por eso más es que lo necesito para trabajar, no para lujear.

FIME

SITUACIÓN INICIAL

10. ¿Qué tipo de intervención (en concesión de crédito) tenía antes del programa con PROPEUR, que características tenía y durante cuanto tiempo lo hicieron?

Quando yo entré a FIME, no entré directamente a la zona cañera, anterior a eso la institución estaba en la zona, pero no en toda. Creo que aquí en el Batey 6 habían unos 6 casos, en Mena había un crédito y el resto creo que eran unos 3 ó 4 casos aislados.

El crédito era para negocios establecidos que debían tener mínimamente 8 a 10 meses operando, podían ser formales o informales, ya sea colmados, venta de mercancía, fantasías, etc.

No puedo contestar lo del tiempo, pues no se si las personas habían participado en más de un crédito.

11. ¿Tenía experiencia en crédito a mujeres, previa al trabajo con PROPEUR?

Sí, en la institución los créditos en su mayoría son para mujeres.

12. ¿Cómo se establece la relación del FIME con PROPEUR, para el programa de crédito?

Esa es una pregunta para Manuel Sena.

13. ¿Con qué condiciones se encuentra usted en la zona cañera para la canalización del crédito?

Prácticamente nosotros no vamos directamente a los negocios formados, tenemos personas que nos los recomiendan. Por ejemplo, David me dice "hay una persona allí", sino depende de mí.

14. ¿Cuál era el nivel de participación de la mujer al inicio del programa con PROPELUR?

La mujer en la zona cañera ha tenido más participación que el hombre como parte apoyada (yo tengo más féminas que hombres).

15. ¿Cuál era la situación general de las comunidades y de las familias (en ingresos, actividades productivas, empleo)?

Ustedes pueden imaginar que una persona si no tiene crédito y consigue tiene más ingresos, mejora su negocio. Con los créditos se han mejorado cambios, antes no estaba así.

PROCESO

7. ¿Cuál es su opinión sobre el proceso de captación de la demanda y cuáles son sus implicaciones para la participación de la mujer?

La demanda de crédito ha sido muy buena, hasta ahora no podemos quejarnos de la comunidad y las personas (hombres y mujeres).

Las implicaciones en cuanto a la participación de la mujer, las hembras son las que están resolviendo y nos vamos por ahí, con ellas es mejor. Ellas trabajan su crédito y su negocio.

8. ¿Cómo valoran el rol del promotor en el proceso de promoción y captación de la demanda y sus implicaciones para la participación de la mujer?

Ellos son los mejores hermanos que he conocido, son un gran apoyo, ellos también directamente tienen su trabajo y le dan orientación a las mujeres para acceder al crédito. Cuando yo voy donde ellas ya prácticamente saben todo lo que se necesita.

9. ¿Cuáles son los factores que motivan la demanda mayoritaria por parte de las mujeres?

Mayormente son las mujeres las que están en el hogar y atienden su familia y les gusta pasar de una situación a otra mejor.

Ellas son las negociantes y casi siempre tienen otro negocio, por ejemplo, aparte del colmado tienen otra cosa, puede ser “pepé” o hacen hielo y helados y los venden fuera, no sólo en el colmado.

10. ¿Cuales criterios aplica FIME para la concesión del crédito? ¿Cuáles considera que han favorecido la participación de la mujer?

FIME tiene la política principal de trabajar con negocios establecidos que no sean bares ni centros de juegos de azar o rifas. Luego están las garantías que se buscan para otorgar el financiamiento.

Cuando a una persona se le hace directamente la evaluación ya para el técnico califica como posible cliente. Luego el comité de crédito decide.

Si el negocio es nuevo no se le hace evaluación.

En cuanto a cuales criterios favorecen a la mujer: la mujer es quien mayormente está al frente de los negocios, y es la que también hace los negocios informales, el hombre normalmente tiene otros quehaceres fuera de la casa.

Las características de los créditos se corresponden con eso.

11. ¿Se aplican condiciones diferenciadas para los créditos, entre hombres y mujeres? (plazo, mensualidad, tasa de interés, garantías)

No, las condiciones son las mismas para hombres y mujeres.

12. ¿Considera usted que las mujeres están invirtiendo en la actividad para la cual solicitaron el préstamo? ¿Cuáles medidas toma FIME para garantizar que esto sea así?

Sí, nosotros después de otorgado el financiamiento hacemos un recorrido y verificamos que sí.

Si la persona no invierte en el negocio este se estanca, el crédito es para el desarrollo del negocio y si no se ven los cambios es probable que se hayan desviado los fondos, entonces no hay probabilidad de recobrar el crédito.

Situación actual

Dijo que las demás preguntas había que averiguarlas.

7. Cantidad total de créditos: son unos 200 Cantidad de Créditos a mujeres _____

8. Monto total del crédito _____ Monto del crédito a mujeres _____

9. Principales actividades financiadas:

10. Tasa de interés para mujeres: 2.5% Tasa de interés para hombre: 2.5%

11. Morosidad en hombres: _____ Morosidad en mujeres: No hay cifras
diferenciadas H- M para lo que es morosidad

12. Recuperación en hombres _____ Recuperación en mujeres _____
Podría decir que es prácticamente equilibrado (H-M)

16. ¿En qué condiciones se encuentra actualmente la zona cañera, para la canalización del crédito?

Aunque no con la misma intensidad que se ha ido (unos 200 negocios aprobados), se va ahora con un trabajo más despacio y entra lo que es el seguimiento y esto implica la labor del técnico por lo que se hace más lento, pero aparece todavía buena demanda de crédito.

17. ¿Cuál es el nivel de participación de la mujer actualmente?

La participación de las mujeres es como le dije anteriormente, las mujeres son más asequibles al crédito, ellas son las que están en la casa y los negocios están en la casa.

18. ¿Cuál es la situación general de las comunidades y de las familias (en ingresos, actividades productivas, empleo)?

La zona no vamos a decir que es rica en empleos, pero las personas buscan su forma de vivir, mayormente con la parte agrícola y sus animales.

En cuanto al empleo está el consorcio y mínimamente el Estado.

LECCIONES APRENDIDAS

3. ¿En que medida se favorece ó se limita el acceso de las mujeres al servicio de crédito?

No se limita a las mujeres, porque depende de su negocio, si lo tiene, favorece mejor dicho crédito.

4. ¿Qué debe mejorarse de este servicio? ¿Cómo?

El servicio hasta ahora lo veo bien, no hay ninguna limitación respecto al trabajo que vengo yo realizando, no tiene bajas, al contrario pienso que ha ido mejorando.

PROMUS

10. ¿Qué tipo de intervención (en concesión de crédito) tenían?

Actualmente estamos trabajando en la zona concediendo préstamos, tenemos de 8 a 10 años otorgando institucionalmente crédito a las mujeres.

También tenemos un fondo de crédito para autogestión de la Federación de Junta de Asociaciones de la Zona Cañera, donde le hacemos préstamos a las mujeres que están asociadas (aquí se hacen préstamos de 5000 para abajo, los que son más de ese monto se hacen a través de PROMUS institucionalmente). Hasta ahora el monto máximo que se presta a mujeres es 40,000.

Los créditos se destinan para comercialización, ya sea para montar o darle mantenimiento a esas comercializaciones, entre ellas están: cocinas móviles (frituras) ventas en la frontera, ventorrillos, biskuites, carritos móviles de hot-dog, venta de mabí, helados , dulces (todo lo que sea negocios caseros). Colmado (para éstos solicitan 10 y 15,000 también las comercializadoras de ropa), prendas, agricultoras (las que solicitan entre 20 y 30,000).

Tenemos un proyecto de pequeña fábrica de block que llevó unos 40,000. Tenemos también proyectos de animales (se hace el crédito de 2 formas diferentes: en efectivo o entregando un animal), estos se realizan con fondos de Intermon y Vetermon.

11. ¿Tenía experiencia en crédito a mujeres?

No se aplicó

12. ¿Con qué condiciones se encontró usted en la zona cañera?

Problema de migración en la zona (las mujeres salían a trabajar fuera cuando terminaba la zafra) y poca autogestión de las mujeres, las oportunidades de generar ingresos eran mínimas. Con los proyectos han tenido la oportunidad de desenvolverse, pues las mujeres se interesaron en los proyectos ya que trabajamos autogestión para su desarrollo.

(PROMUS tiene 28 años trabajando en las provincias de Barahona; Independencia y Bahoruco y la Zona Cañera sectorizada con el mismo programa, pero independiente).

13. ¿Cuál es su opinión sobre la participación de la mujer en el proceso de demanda de crédito para proyectos productivos? ¿Qué factores motivan esta participación?

Creo que parte de esos factores los mencioné anteriormente, otro es la misma pobreza, la situación neta de la zona: El consorcio, que como bien se sabe, ahí hay pocas oportunidades para la mujer y sólo accedan las que tengan determinadas profesiones. Como no hay otras fábricas o fuentes de empleo, las mujeres tienen que aprovechar esos créditos para los negocios caseros.

Por ello una de las principales oportunidades son los créditos que tenemos casi todas las instituciones en la zona.

14. ¿En qué condiciones se encuentra actualmente la zona cañera, para la canalización del crédito?

Yo creo que debería haber más fortalecimiento por parte de las instituciones, no solo dar el crédito, además coordinar y determinar a quien le debe el destinatario del mismo y que se pueda detectar la información para que haya más respeto con el uso del crédito, ya que este está muy cerrado porque se le concede casi siempre a las mismas personas.

El objetivo nuestro es que las mujeres tengan menos problemas para que se integren más.

15. ¿Cuál es el nivel de participación de la mujer actualmente?

Es más abierta en cuanto a lo que es la participación en el crédito, especialmente en las organizaciones, pues nada más le prestamos a las organizadas.

En cuanto a la participación de las mujeres en las organizaciones es menor y yo lo veo a partir de lo que se llama desarrollo, hay mujeres estudiando y salen a otras comunidades a estudiar. Aunque se mantienen integradas a las organizaciones, participan menos en las actividades y en fechas y temporadas específicas.

16. ¿Cuál es la situación general de las comunidades y de las familias (en ingresos, actividades productivas, empleo)?

Mala, porque actividades productivas hay muy pocas actualmente, especialmente en agricultura, porque el consorcio, para recuperar sus tierras, no está dejando que siembren, no se pueden tomar carriles ni cuchillas para ello, donde hay cuchillas sembradas el consorcio está reubicando los parceleros.

17. ¿En que medida se favorece ó se limita el acceso de las mujeres al servicio de crédito?

Yo diría que lo que limita es la temporada en la que toman los préstamos, si hay alta o baja, ya que vivimos en un área cambiante, actualmente estamos en zafra y es cuando se vende más (lo limita el trabajo temporal).

Lo que favorece es que se pueden mejorar las condiciones económicas y la de la familia y la comunidad tiene la oportunidad de encontrar a mano lo que busca.

18. ¿Qué debe mejorarse de este servicio? ¿Cómo?

Lo referí antes, una mejor coordinación entre las instituciones que tienen los mismos objetivos en cuanto a los créditos.

ANEXO 6

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Objetivos.

Comunicar a los actores directos e indirectos y organismos de Desarrollo los resultados y lecciones aprendidas sobre el proceso.

El eje sistematizado produjo resultados y lecciones los cuales es importante dar a conocer a los actores involucrados en procesos de desarrollo rural para que sirva como una herramienta en la aplicación de correctivos en este y otros proyectos similares.

COMUNICACIÓN DE LOS RESULTADOS Y DE LAS LECCIONES APRENDIDAS					
Destinatario	Medios de Comunicación				
	Talleres	Radio	Periódicos	Folletos	Doc. Técnicos
UGP					X
FIDAMERICA					
PREVAL					
FIME					X
OTROS PROYECTOS					
ONGs	X			X	X
APAs					X
BENEFICIARIOS	X				
POBLACION ZONA CAÑERA		X			
AUTORIDADES CIVILES Y RELIGIOSAS	X			X	X

