

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE MATAGALPA

**“IMPACTO DEL CREDITO OTORGADO POR PRESTANIC AL SECTOR
PECUARIO, MUNICIPIO DE MATIGUAS, PERIODO 2011 - 2012”**

Tesis para Optar al Título de Máster en Gerencia Empresarial.

Autor:

Lic. Yesenia del Socorro Palacios Herrera.

Tutor:

MSc. José Luis González Rodríguez

Julio, 2014

Índice

I. INTRODUCCION.....	1
II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
III. ANTECEDENTES	4
V. OBJETIVOS:	10
VI. MARCO TEORICO.....	11
6.1 Crédito	12
6.1.1 Tipos de créditos.....	13
6.1.1.1 Crédito Agropecuario	13
6.1.1.2 Crédito Comercial	13
6.1.1.3 Crédito Personal o Consumo	14
6.1.1.4 Crédito Microempresa.....	14
6.1.2 Importancia del crédito.....	14
6.1.3 Cualidades de las políticas de crédito	16
6.2 Políticas de créditos.....	16
6.2.1 El período de crédito.....	17
6.2.2.1 Normas de crédito.....	18
6.2.2.2 Condiciones de créditos	19
6.2.3 Políticas de cobranza.....	19
6.2.4 Tasa de interés.....	21
6.2.5 Formas de pagos.....	21
6.2.6 Plazos.....	22
6.2.7 Garantías.....	22
6.2.7.1 Garantías Hipotecarias.....	23
6.2.7.2 Garantías prendarias.....	23

6.2.8 Capacidad de pago.....	24
6.3 Impacto de los créditos.....	25
6.3.1 Impacto Social.....	26
6.3.1.1 Vivienda.....	26
6.3.1.2 Salud	27
6.3.1.3 Seguridad Alimentaria	28
6.3.1.4 Educación.....	29
6.3.1.5 Patrimonio	31
6.3.1.6 Empleo	31
6.3.2 Impacto Económico.....	32
6.3.2.1 Ingresos	32
6.3.2.2 Producción	33
6.3.2.3.1 Inserción en los mercados	33
6.3.2.4 Inversión.....	36
6.3.2.5 Diversificación de ingresos.....	37
VII. Hipótesis.....	42
IX. Diseño metodológico	43
9.2 Según el Diseño de la Investigación	45
9.2.1 Tipo y Nivel de Investigación.....	45
9.2.3 Enfoque de estudio	46
9.2.3.1 Cuantitativo	46
9.2.3.2 Enfoque cualitativo	47
9.3. Universo y Población	48
9.3.1 Universo.....	48

9.4	Métodos para recolección de datos son teóricos y empíricos.....	48
9.4.1	Método	48
9.4.2	Método empírico	49
9.4.3	Los métodos teóricos	49
9.5	Plan de recolección de datos	49
9.6	Técnicas y su descripción	50
9.6.1	La encuesta.....	50
9.6.2	La Entrevista	50
9.6.3	La Observación	51
9.7	Los instrumentos.....	51
9.7.1	El cuestionario.....	52
9.8	Análisis de la Información	53
9.9	Prueba de Hipótesis.....	54
9.10	Análisis de correlación	55
9.11	Validación.....	55
9.12	Operacionalización de Variables.....	56
X	Análisis y discusión de resultados.....	63
10.1	Análisis de las encuestas.....	64
10.2	El Crédito y su impacto.	75
	Mejoras en la seguridad alimentaria.	76
	Incremento en la comercialización.....	78
	Ventas por la actividad pecuaria mayor al promedio esperado.....	78
	Tenencia de la tierra ex post al crédito.	79
10.3	Caracterización de las políticas crediticias.....	80

10.4 Resultados de las entrevistas aplicadas a los clientes pecuarios.	88
10.5 Resultados de las entrevistas aplicadas al gerente de la microfinanciera Prestanic, Matiguás.....	90
10.6 Síntesis de los resultados de la observación aplicada a los clientes pecuarios respectos a elementos del estudio.....	92
10.7 Triangulación de los resultados obtenidos por las técnicas de entrevista a los clientes pecuarios, entrevista al gerente de Prestanic, encuesta y observación a los clientes pecuarios.....	93
XI. Conclusiones	97
XII. Recomendaciones.....	99
XIII. Bibliografía	100

ANEXOS.

Anexo No.1. Encuesta dirigida a productores pecuarios del municipio de Matagalpa

Anexo No.2. Guía de entrevista para el gerente de Prestanic, Matiguás

Anexo No.3. Guía de entrevista para clientes pecuarios de Prestanic, Matiguás.

Anexo.4 Guía de Observación

Anexo.5 Carta de validación de Instrumentos

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No.1 Clasificación de los clientes.....	21
Tabla No.2 Caracterización de los clientes pecuarios.....	64
Tabla No.3 Caracterización socio-económico de los encuestados.....	65
Tabla No.4 Caracterización de acceso a la tierra.....	69
Tabla No.5 Actividad económica de la finca.....	70
Tabla No.6 Efectos del acceso al crédito.....	71
Tabla No.7 Caracterización de la actividad ganadera.....	72

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No.1. Empleos generados.	76
Gráfico No.2 Acceso a la salud con los créditos obtenidos.....	77
Gráfico No.3 Utilidades ex post al crédito.	79
Gráfico No.4. Destino del crédito.	81
Gráfico No 5. Fuentes de ingresos que han mejorado las condiciones de las fincas.....	82
Gráfico No.6 Las políticas de crédito.	83
Gráfico No.7 Tipos de garantías para obtener un crédito.....	84
Gráfico No. 8 El plazo se ajusta a la actividad económica.....	85
Gráfico N0.9 Formas de pago de los créditos.....	86
Gráfico No.10 Tasas de interés de los préstamos con relación al mercado financiero.	87

Dedicatoria

Un hombre respetado es mejor que grandes riquezas;
Ser estimado es mejor que el oro y la plata “Proverbios 22”
”El Amor verdadero procede del conocimiento de Dios.”

A Dios nuestro padre por su infinita bondad y sabiduría
A mi familia por su fortaleza, nobleza y amor.

A mi abuelita Balbina Blandón Lanzas, quien vivió con
nosotros 102 años y partió para estar con Dios, te amare
siempre abuelita.

DIOS ES AMOR.

Agradecimiento

A mi esposo por sus sabios consejos, tiempo y esmero para realizar el trabajo con éxito.

A mis dos hijos por ser mi fuerza e inspiración.

A mi amiga por dedicarme su tiempo y apoyo.

A mi tutor por su apoyo en la realización del trabajo.

Muchas Gracias.

Carta de Aprobación del Tutor

Por este medio certifico que la tesis con el Tema: **IMPACTO DEL CREDITO OTORGADO POR PRESTANIC AL SECTOR PECUARIO, MUNICIPIO DE MATIGUAS, PERIODO 2011 - 2012**, realizado por la Licenciada Yessenia del Socorro Palacios Herrera, como requisito para optar al grado de Maestría en Gerencia Empresarial, ha sido concluida satisfactoriamente.

Como tutor de Tesis, considero que contiene los elementos científicos, técnicos y metodológicos necesarios para ser sometidos a defensa ante el Tribunal Examinador.

El trabajo de la Maestrante, se enmarca en las líneas de trabajo prioritarias del programa de Maestría en Gerencia Empresarial, que oferta la UNAN Managua a través de la FAREM Matagalpa, referida a la solución de problemas de las instituciones micro financieras del norte del país.

Dado en la ciudad de Matagalpa, Nicaragua a los veintidós días del mes de Mayo del año dos mil catorce.

MSc. José Luís González Rodríguez
Tutor

Resumen

El presente trabajo se realizó para identificar el impacto de los créditos otorgados por Prestanic al sector pecuario en el municipio de Matiguás en el periodo 2011-2012. Tiene como objetivo determinar el desarrollo en el ámbito social y económico del sector pecuario. El impacto social está referido al cambio generado sobre variables sociales, tales como, condiciones de vivienda, salud, alimentación y educación. El impacto económico está referido al cambio generado sobre variables económicas, tales como, ingresos, empleo, capital de trabajo, inversión, y producción.

Las técnicas utilizadas fueron dos entrevista dirigidas, guiadas o estructuradas a los clientes pecuarios y al gerente de la sucursal Prestanic Matiguás, una encuesta aplicada a los clientes pecuarios y una guía de observación directa, todas las técnicas mencionadas fueron aplicadas a una población de 68 clientes, del sector pecuario.

La investigación es producto de la aplicación de una metodología que combina el abordaje cuantitativo y cualitativo.

La información recopilada se procesó de forma cualitativa, en el caso de las entrevistas y observación. Las encuestas se procesaron mediante la estadística descriptiva haciendo uso del programa SPSS.

El universo de la investigación está conformado por sesenta y ocho clientes pecuarios, se tomó toda la población por que la cantidad de personas es pocas por lo tanto no se aplicó ningún muestreo.

Se logra demostrar utilizando la distribución Chi cuadrado que en el aspecto social el crédito impacta sobre el tipo de empleo permanente o temporal.

Pero en el aspecto económico no se logró demostrar que los créditos tengan algún impacto sobre este aspecto.

La obtención de resultados nos demuestra que los créditos otorgados por Prestanic a los clientes pecuarios han mejorado los niveles de vida de los usuarios teniendo un impacto social y económico para todos los clientes pecuarios.

Aunque se ha demostrado la importancia del crédito en el desarrollo social y económico aún se muestran deficiencias sustanciales en el apoyo de las micro financieras al sector pecuario, porque el acceso al crédito es limitado y hay todavía una demanda insuficiente del servicio.

Palabras claves: Impacto, Crédito, Cliente, Pecuario, Social, Económico.

Abstract

This study was conducted to identify the impact of the loans made by Prestanic to the livestock sector in the municipality of Matiguás in 2011-2012. It aims to determine the social and economic development of the livestock sector. The social impact is referred to the change brought about social variables, such as housing, health, food and education conditions. The economic impact is referred to the generated change on economic variables, such as income, employment, working capital, investment, and production. The techniques used were two interviews directed, guided or structured to livestock customers and branch manager Prestanic in Matiguás, a livestock customers and a guide to direct observation survey all the mentioned techniques were applied to a population of 68 out of the livestock sector. The information collected is processed in a qualitative way, in SPSS.

It is shown using the chi-squared distribution, that the social aspects credit impacts the type of permanent or temporary employment. But economically it has failed to demonstrate that appropriations have any impact on this aspect. Research is done through the application of a methodology that combines quantitative and qualitative approach. Results show that credits provided by Prestanic livestock to customers have improved the standards of living of users having a social and economic impact for all livestock customers. Although it has shown the importance of credit in social and economic development still substantial shortcomings in the support of micro financial are shown to the livestock sector, because access to credit is limited and there is still insufficient demand for the service.

Key words: impact, credit, customer, livestock, Social, economic.

I. INTRODUCCION

Las micro finanzas fueron concebidas como un instrumento para mitigar la pobreza y mejorar las condiciones de vida de su clientela meta. No obstante las evaluaciones de los programas de microfinanzas, tradicionalmente, han estado más enfocadas en medir el desempeño y la sostenibilidad institucional de las entidades financieras ejecutoras de los mismos, y, han prestado poca atención a la identificación de los cambios o impactos que se han producido en la vida de los clientes, como resultado de su participación en estos programas.

Por tal motivo la evaluación del impacto permite medir el cumplimiento de la misión y los objetivos organizacionales que las entidades de microfinanzas tienen con relación a su clientela meta es por ello que se debe prestar mayor énfasis a este tipo de evaluaciones.

En el presente trabajo el tema de investigación es **El impacto del crédito otorgado por Prestanic, al sector pecuario municipio de Matiguás, período 2011 al 2012**, tiene como objetivo determinar el desarrollo en el ámbito social y económico del sector pecuario.

En el marco teórico se abordan conceptos, teorías sobre el impacto social y económico de los créditos con sus inferencias y analogías propias del estudio. Se planteó una hipótesis que sirve de guía para la investigación.

Las variables cuantitativas del estudio están debidamente operacionalizadas y una descripción de las cualitativas.

En el diseño metodológico se plantea el enfoque y tipo de investigación, así como las técnicas utilizadas, la población del estudio, los métodos empíricos y teóricos. Los resultados se analizan y se presentan de acuerdo a los

objetivos del estudio, haciendo inferencias y analogías apoyadas por las encuestas, entrevistas y observación.

Las conclusiones dan respuestas al problema de investigación y los objetivos, las cuales van desde lo general hasta lo particular. Las recomendaciones están dirigidas a la microfinanciera Prestanic ya que está directamente vinculada con el estudio. En los anexos se encuentran los modelos de los instrumentos aplicados en la investigación.

Esta investigación permitirá conocer si los créditos solicitados por los clientes son utilizados para el propósito que ellos tienen al inicio de la solicitud, y sobre todo va a fortalecer el interés de la microfinanciera a seguir de cerca a sus clientes, es decir darle asistencia técnica para su desarrollo empresarial y productivo.

Con el apoyo que se le brinda a los pequeños y medianos productores se pretende que ellos aumenten su capital, ya que el objetivo principal es que el productor por medio del financiamiento mejore sus fincas y que los créditos otorgados no sean desviados, porque de ser así, el productor no crecería y no estaría en capacidad de pagar el crédito otorgado por la micro financiera.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Tomando en cuenta que el departamento de Matagalpa tiene un gran número de Microfinancieras y que atiende en su mayoría al sector agrícola, en este caso se pretende buscarle respuesta a un problema que se ha venido observando en los últimos años en la sucursal de PRESTANIC Matiguás en el sector pecuario ya que los créditos otorgados han sido destinados para las actividades pecuarias (compra de novillos, retención de ganado, insumos, implementos agrícolas, compra de vaca parida, etc.), pero el nivel de crecimiento en este sector se ve con poco desarrollo, tanto en el ámbito social como en el económico.

Las microfinancieras juegan un papel importante porque le han servido a los productores para facilitarles créditos que la banca formal no les otorga, ya que las tasas de interés son altas y los productores no las pueden pagar, no existe flexibilidad en las normativas de crédito.

Por tal motivo se presenta la pregunta de investigación.

¿Cuál es el impacto del crédito otorgado por Prestanic al sector pecuario, municipio de Matiguás, periodo 2011 – 2012?

Con este estudio se pretende determinar, si el crédito tiene algún impacto sobre los aspectos sociales y económicos de los clientes pecuarios, es decir si han tenido cambios ya sean positivos o negativos con la obtención de un crédito, también se pretende detectar si existen deficiencias en las políticas crediticias utilizadas por la microfinanciera y si se pueden realizar algunas modificaciones a las mismas.

III. ANTECEDENTES

En los últimos tiempos han surgido interrogantes sobre el enfoque que deben tener las microfinanzas, basadas ya sea en la idea de la intermediación social o en la idea que el crédito por si solo permite mejorar la situación de los clientes. (Marconi & "et, 2003)

El surgimiento de las Microfinanzas como alternativa para atender a los sectores más pobres, se da por la idea de mejorar la intermediación social y económica de los clientes que son desatendidos por la banca formal.

A nivel mundial, en más de veinte años de entrega de microfinanciamiento a los más pobres se ha demostrado, que los propietarios de micro y pequeños negocios han demostrado que repagan sus préstamos, en condiciones de mercado; que el aumento de sus ingresos les permite aumentar sus activos, su nivel de vida y su nivel de participación; los intermediarios financieros (ONG, cajas de ahorro y crédito, cooperativas) y algunos bancos, han comprobado que prestar a personas de bajos ingresos es rentable.

En América Latina, apoyaron el surgimiento de las microfinanzas, el banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Agencia de cooperación Alemana (GTZ), la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID), y otras que contribuyeron con sus aportes monetarios y recursos técnicos, para que el microcrédito fuera realidad y se convirtiera en una oferta sustentable, basadas en prácticas profesionales, incorporando principios de sostenibilidad financiera y económica, impulsando proyectos cuyo foco era la entrega de pequeños créditos bajo diferentes modalidades, como el crédito en grupos solidarios, bancos comunales y el crédito individual pero los estudios que

existen solo aportan al estudio que se está realizando pero no hay ningún estudio sobre el impacto de créditos pecuarios.

Esos proyectos evolucionaron hacia instituciones, consolidando una oferta de servicios de crédito, ampliando su cobertura hacia una mayor base de clientes y profundizando la intermediación al desarrollar tecnologías adecuadas para entender al sector de la microempresa.

Algunos trabajos encontrados se detallan a continuación:

El primero es: Economías Campesinas, servicios financieros rurales, el cual aborda sobre los créditos productivos en Latinoamérica. Comentan que es indispensable el micro crédito y el micro seguro para la agricultura campesina, no se lograra un desarrollo sostenible sin este apoyo. (Marconi, 2007)

Un segundo trabajo es: Estado Actual, oportunidades y propuestas de acción del sector agropecuario y forestal de Nicaragua .El cual tiene como objetivo generar un debate sobre la situación actual, oportunidades y propuestas de acción para el sector pecuario y forestal de Nicaragua.

Dada la situación del sector, su entorno y sus oportunidades abordadas, el sector agropecuario forestal Nicaragüense se enfrenta a un gran desafío; incrementar la productividad e insertarse de manera competitiva al mercado; para ello se requiere facilitar el acceso a servicios financieros de mediano plazo en condiciones que fomenten la producción, transformación y comercialización de bienes y servicios agropecuarios y forestales. (Briones, Tijerino, & Silva, 2012).

El tercer trabajo es: Disponibilidad y uso del crédito de mediano y largo plazo en Nicaragua. (Taboada, 2013)

En este documento de política sobre disponibilidad y uso del crédito de mediano y largo plazo en Nicaragua, FUNIDES analiza la situación del crédito en el país, dado su importancia para el crecimiento y la reducción de la pobreza. El estudio señala que existe una alta concentración de oferentes de crédito, el cual se destina mayoritariamente a actividades y empresas de alta productividad, desarrollo empresarial y capacidad de otorgar garantías.

Un cuarto trabajo es: Análisis de servicios agropecuarios y forestales de Nicaragua. Este informe pretende poner a la disposición de los tomadores de decisiones información de la zona según la dinámica productiva de los diferentes rubros tomados en cuenta y de esta manera asegurar la efectividad de las intervenciones que se diseñen y ejecuten para el desarrollo productivo de la región. (Taboada, 2013).

Y finalmente, Municipio de Matiguás potencialidades y limitaciones del desarrollo agropecuario. Con este estudio se pretende aportar un poco al conocimiento y debate sobre las potencialidades y limitaciones del sector agropecuario y en particular del sector campesino, desde una perspectiva de sistema de producción. (Levard, Lopez, & Navarro, 2013)

En esencia estos estudios recogen la necesidad de promover un nuevo patrón de desarrollo del sector agropecuario, basado en el fortalecimiento de los sistemas de producción campesina y en la reconversión de una agricultura extensiva, por una de mayor intensificación, productividad y valor agregado, así como una institucionalidad nacional y local a favor del desarrollo.

Las microfinanzas en Nicaragua son de reciente origen, las organizaciones han desarrollado sus servicios financieros dirigiéndose hacia personas que operan en el sector de la Microempresa urbana y rural, con créditos pequeños, basados en garantías no Convencionales y la fuerza moral de los propietarios.

En Nicaragua, existe un persistente déficit de atención de servicios financieros a las Microempresas, tanto en recursos para capital de trabajo como de crédito para inversiones en activos fijos, lo que inhibe la dinamización del sector, para emprender estrategias de reconversión y modernización de sus procesos y tecnologías, con el consecuente beneficio de la capitalización de estas unidades al lograr mejores niveles de eficiencia y Productividad.

Las instituciones Nicaragüenses de microfinanzas han evolucionado con la práctica, hacia una mayor especialización, un mejor desempeño, incursionando en la práctica de tomar créditos comerciales para convertirlos en sub-prestamos más pequeños a sus clientes con el consecuente incremento en sus costos financieros y más recientemente, enfrenta la amenaza de la legislación contra mercados financieros basados en la libre determinación del precio de los servicios prestados.

En Matiguás no existe ningún estudio sobre los impactos que han tenido las micro financieras en la vida de sus clientes, en especial Prestanic, no cuenta con ningún documento que especifique el desarrollo que han tenido los clientes pecuarios después de adquirir un crédito, pero si existen otros estudios similares descritos anteriormente; que aunque no son de Prestanic, se habla del crédito y de la actividad pecuaria en Nicaragua

IV. JUSTIFICACIÓN

Con este trabajo se pretende investigar ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido los créditos otorgados por Prestanic, en el municipio de Matiguás?, ya que esta microfinanciera tiene una clara orientación hacia el sector rural. Nicaragua, es eminentemente rural, cualquier plan de desarrollo que intente sacar adelante al país y a la población, debe enfocarse al sector rural, que dicho sea de paso es el más marginado. Existe una subutilización del potencial productivo de Nicaragua, muchos campesinos con vocación productiva y con necesidades de financiamiento no son atendidos por la banca formal y lamentablemente, muy pocas instituciones microfinanciera tienen una clara orientación hacia este sector.

Para atender el sector rural se debe hacer con tasas de interés más bajas que las que comúnmente se cobran a los microempresarios urbanos, debido a la baja rentabilidad de los productos. Por otro lado, el crédito es un poco más caro desde el punto de vista operativo, por la dispersión geográfica y lejanía. En este sentido, las microfinancieras procuran conseguir recursos un poco más blandos para atender a este sector.

PRESTANIC está interesada en continuar trabajando con los diferentes entidades de fondeos, por el enfoque de trabajo de dicha institución, dado que está orientada a promover el desarrollo de la economía campesina y en especial al fomento de las actividades agrícolas y pecuarias, que se manifiestan claramente en sus políticas de atención al sector y por el esfuerzo complementario con otros proyectos de asistencia técnica y desarrollo de proyectos de agroindustria.

Esta investigación permitirá conocer si los créditos solicitados por los clientes son utilizados para el propósito que ellos tienen al inicio de la solicitud, y sobre todo va a fortalecer el interés de la microfinancieras a seguir de cerca a sus clientes, es decir darle asistencia técnica para su desarrollo empresarial y productivo. El interés en este tema fue los bajos índices de crecimientos que ha tenido el sector pecuario en la sucursal de Prestanic Matiguás, también con esta información se va analizar la posibilidad de dar créditos a través de la banca comunal en las diferentes comunidades y encontrar una solución que beneficie de manera directa al productor como a la institución. También puede servir como modelo, para ser aplicada en otros escenarios.

Con esta investigación se pretende conocer como han mejorado sus unidades sociales, familiares a través de los ingresos, patrimonio, empleo, seguridad alimentaria, mejoramiento de las viviendas, acceso a la educación y a la salud, cabe mencionar que es necesario también estudiar la parte económica que tiene que ver con la producción, la inserción en los mercados y los ingresos que perciben por esta actividad.

Esta experiencia, va a permitir tanto al personal, como a la organización en su conjunto, un aprendizaje, que es importante para la permanencia y sostenibilidad institucional. Adecuando los productos, expandiéndose a otras zonas geográficas, ajustando las políticas de crédito y mejorando los modelos operativos. Desde el punto de vista académico, para la Farem-Matagalpa será punto de referencia para otros trabajos que se realicen en la facultad sobre temas relacionados al crédito pecuario. Desde el punto de vista personal sirvió para el enriquecimiento de conocimiento teóricos y prácticos así como la convivencia con otro sector de la sociedad, para compartir diferentes puntos de vista y fortalecer debilidades intelectuales.

V. OBJETIVOS:

5.1. Objetivo General:

Determinar el impacto de los créditos otorgados por PRESTANIC, al sector pecuario, municipio de Matiguás, periodo 2011- 2012.

5.2. Objetivos específicos:

- Detallar los créditos otorgados en Prestanic en el sector pecuario.
- Identificar el desarrollo Social de los productores pecuarios.
- Describir el desarrollo Económico de los productores pecuarios.
- Proponer modificaciones a las posibles deficiencias encontradas en las políticas crediticias del sector pecuario en Prestanic.

VI.MARCO TEORICO

Las microfinancieras ocupan un lugar en el financiamiento tanto en el sector urbano como en el rural, esto se debe a que la mayoría de las empresas en Nicaragua son micro, pequeñas y medianas empresas. En el caso del sector rural, al desaparecer los bancos estatales y de fomento, las microfinancieras se encargaron de ser las nuevas fuentes directas de financiamiento al productor.

En Nicaragua el sector financiero (la banca) solo cubre el sector de consumo y créditos corporativos aún no han entrado al proceso de operaciones de microcrédito. Otro de los factores que ha facilitado en Nicaragua que las microfinancieras se introduzcan en el sector rural y lleven la cobertura donde la banca no llega, es el hecho de que muchas compañías que antes les financiaban la cosecha a los productores, ya no lo hacen.

Analizar el impacto de las intervenciones microfinancieras es especialmente importante, si las intervenciones en ultima instancias se dirigen a la reducción de la pobreza, los profesionales de las microfinanzas realizan esfuerzos para determinar quién está siendo beneficiado por los servicios financieros y como los mismos están afectando sus vidas, se hace difícil justificar las micro finanzas como una herramienta de reducción de la pobreza. El análisis del impacto es el proceso que busca determinar si una intervención ha tenido el resultado deseado. Los efectos examinados dependen de los resultados que se persiguen los objetivos de las intervenciones micro financieras. Por lo general, mientras más limitadas son las metas de la intervención, menos problemático es el análisis de impacto. (Ledgerwood, 1999).

Por lo tanto, para entender mejor el impacto del crédito se debe definir la palabra crédito:

6.1 Crédito:

El término crédito proviene del latín *creditus* (sustantivación del verbo *credere*: creer), que significa "cosa confiada". Así "crédito" en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza. Se considerará crédito, el derecho que tiene una persona acreedora a recibir de otra deudora una cantidad dinero. En general es el cambio de una riqueza presente por una futura, basado en la confianza y solvencia que se concede al deudor. El crédito, según algunos economistas, es una especie de cambio que actúa en el tiempo en vez de actuar en el espacio. Puede ser definido como "*el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura*". También se puede mencionar que crédito es la entrega de un objeto o de una cantidad dineraria a otra persona, con el compromiso por parte de esta última a devolver el objeto o el dinero a su acreedor, en un plazo convenido junto con los intereses que se produjeran. Confianza que se otorga a una persona o a una firma en razón de su solvencia y de su moralidad. (Mosley, 2003).

Un crédito es una cantidad de dinero que se le debe a una entidad (por ejemplo, un banco) o a una persona. En otro sentido, el término crédito se utiliza como sinónimo de autoridad, fama o reputación. También se dice que crédito es la operación por la que se proporcionan fondos al cliente. (Vidal, 2003).

El crédito Agropecuario: modalidad de crédito que busca satisfacer las necesidades de financiamiento de los micro productores de las actividades agrícolas y pecuarias de la zona rural, contribuyendo a su desarrollo,

crecimiento y a su inserción en el sistema financiero formal. El crédito puede ser para capital de trabajo y/o capital de inversión. (Mosley, 2003).

El objetivo de los créditos es sacar a la población de la pobreza, mejorando sus condiciones de vida y aumentando su utilidad a través del buen uso del efectivo para la actividad agrícola.

Para poder obtener cualquier crédito, se debe llenar una solicitud, en la cual se plasma una serie de información, que servirá para tomar la decisión de otorgar o no el crédito.

6.1.1 Tipos de créditos

Según Gutiérrez (2009) los tipos de créditos se definen como agropecuario, comercial, personal o consumo, y de microempresa.

6.1.1.1 Crédito Agropecuario

Destinado al apoyo de las actividades del sistema agrícola y pecuario, a nivel de inversiones y capital de trabajo. El grupo meta son productores cuyas unidades de producción aportan al auto sostenimiento familiar y la economía del país.

6.1.1.2 Crédito Comercial

Destinado al financiamiento del sector de las pymes nacionales. En este segmento participan microempresarios diversos y abundantes, reconocidos por su valioso aporte a la economía del país. En ello se encuentran todas las pulperías, para las cuales se necesita del financiamiento.

6.1.1.3 Crédito Personal o Consumo

Crédito con alto porcentaje de demanda destinado al sector laboral formal para satisfacer necesidades personales. Se considera un producto de constante rendimiento financiero en periodos relativamente cortos.

6.1.1.4 Crédito Microempresa

Son préstamos de pequeña cuantía destinados a la microempresa y a prestatarios con bajos recursos que podrían llegar a tener dificultades para obtenerlos en una entidad de crédito tradicional. Se recomienda invertir estos recursos a capital de trabajo e inversión en activos fijos, rubros que se identifican con el crecimiento empresarial.

Créditos otorgados a personas naturales o jurídicas destinadas al financiamiento de actividades de producción, comercial o prestación de servicios.

Las microempresas surgen de un proyecto emprendedor por parte del dueño del mismo, quien a su vez suele ser el administrador de su propia empresa. Son negocios que venden sus productos en pequeñas cantidades y no requieren de gran inversión para su funcionamiento. Estas pequeñas empresas tienen la posibilidad de crecer y generar competitividad con sus similares.

6.1.2 Importancia del crédito

La importancia del crédito para una economía es muy grande. Gracias al crédito, las personas, las empresas y los Estados pueden tener acceso a recursos que, de otra forma, serían difíciles de obtener. Los créditos pueden incentivar el consumo de las personas y, de esta forma, activar el sistema

productivo del país. Las empresas, gracias a los créditos, pueden realizar proyectos e inversiones que les permitan mejorar su producción y sus ingresos, que, en últimas, también son ingresos para el país. Al Estado, los créditos le permiten llevar a cabo inversión social, en infraestructura y en otros propósitos para mantener la actividad económica del país en niveles aceptables o favorables. Sin embargo, el nivel de endeudamiento (los créditos) debe mantenerse en niveles aceptables, de tal suerte que no se afecte la estabilidad económica de las personas, las empresas, las organizaciones y del país en general.

En la actualidad el crédito es de importancia vital para la economía de los países y de todas las empresas, ya que su utilización, además produce, entre otros beneficios, los siguientes:

- a) Aumento de los volúmenes de venta, incremento de la producción de bienes y servicios.

- b) Elevación del consumo, al permitir que determinados sectores socioeconómicos adquieran bienes y servicios que no estarían a su alcance si tuvieran que pagarlos de contado. Creación de más fuentes de trabajo, mediante nuevas empresas y ampliación de las ya existentes.

Los gerentes de mercadotecnia deben ponderar cuidadosamente la importancia del crédito con relación a las necesidades del mercado meta. Por ejemplo, el objeto del crédito que se otorga a los compradores intermediarios puede ser totalmente distinto al que se concede a los consumidores finales.

6.1.3 Cualidades de las políticas de crédito

Según Gutiérrez (2009), para que una política crediticia sea eficaz se necesita de ciertas cualidades. Las políticas deben ser claras, uniformes, flexibles, y adaptables.

Claros: Para evitar interpretaciones erróneas es decir que el cliente este claro de lo que se compromete a pagar.

Uniformes: Significa que deben aplicarse a todos los clientes. Los criterios para otorgar un crédito no pueden fundarse en aspectos superficiales del solicitante tales como la simpatía, la amistad, las recomendaciones, es decir que a todos los solicitantes de un crédito sean tratados por igual.

Flexibles: Se deben tener en cuenta las características de cada solicitante. Este es uno de los aspectos más importante en el Otorgamiento del crédito y que puede dar lugar a las excepciones para algunos clientes.

Adaptables: Se debe considerar el entorno del solicitante. Por ejemplo, la idiosincrasia de sus habitantes, las características económicas y sociales del territorio, su cultura y costumbres etc.

6.2 Políticas de créditos

Se define como el conjunto de decisiones que incluyen el periodo de créditos, las condiciones de créditos y las políticas de cobranza. Existen tres Manuales de políticas de créditos, diferenciadas en los tres principales rubros a financiar tales como: créditos Agropecuarios, el cual recoge los términos de elegibilidad de los clientes ganadero y agrícola, en el cual se atiende al

micro, pequeño y mediano productor, los Comerciales incluye a las unidades productivas tales como Comercio, servicio, pequeña industria, dentro del segmento que se atiende, que va encaminado a cumplir con la misión de la organización que es al micro, pequeño y mediano comerciante. (Urbina, 2013).

Políticas de Crédito: Se define como el conjunto de decisiones que incluyen el periodo de crédito de una empresa, las normas de crédito, las condiciones de crédito y las políticas de cobranza. (Narváez Sánchez, 2006)

Son todos los lineamientos técnicos que utiliza el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente. La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no debe solo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito. Deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar de la empresa. La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución exitosa de una política de créditos deficientes no producen resultados óptimos.

6.2.1. El período de crédito

Consiste en la longitud del plazo del tiempo que se confiere a los prestatarios para que liquiden sus obligaciones. Los plazos otorgados según la actividad a financiar van a depender de los prestatarios, en dependencia de la actividad económica a la que se dedican.

Según Gutiérrez (2009), los plazos otorgados van desde los 3 meses hasta 24 meses de plazo. En el sector agrícola, son al vencimiento en dependencia al ciclo del cultivo.

En los créditos pecuarios los plazos son de 3 a 18 meses, en dependencia del rubro, engorde hasta 6 meses y desarrollo hasta 18 meses, para el rubro de compra de vacas paridas con cuotas mensuales de 3 hasta 24 meses de plazo y los comerciales de 3 a 24 meses de plazo.

6.2.2.1 Normas de crédito

Se refieren a la fuerza y a la dignidad de crédito que debe mostrar un cliente para calificar como sujeto de crédito. Si un cliente no satisface los términos ordinarios de créditos, podrá aun hacer compras a la empresa, pero bajo términos más restrictivos. (Narváez Sánchez, 2006)

Los clientes con deseos de optar a un financiamiento, tiene que pasar por un diagnostico previo en cuanto a sus referencias crediticias, comerciales y personales, del cual se tendrá una visión más clara del entorno en que se mueve el cliente, permitiendo ver si es sujeto de crédito o no. Este análisis va en conjunto de visitas insitu y corroborar referencias de los mismos, tanto comerciales como personales. Revisión en el buro de crédito, evaluación y análisis de la unidad productividad a financiar y medir su capacidad instalada, sus estados financieros apegados a la realidad económica del negocio. (Urbina, 2013).

6.2.2.2 Condiciones de créditos

Las condiciones del crédito, van a estar en dependencia de los resultados y hallazgos encontrados como resultado del análisis financiero, económico y social de la actividad económica, tales como monto, plazo, tasa de interés, tipo de garantía, formas de pagos, tipo de fianza ofrecida, costos legales del desembolso, claridez y transparencia de los gastos administrativos y los términos legales que ello conlleva.

6.2.3 Políticas de cobranza

Se mide por la rigidez o por la elasticidad en el seguimiento de las cuentas de pago lento. (Narváez Sánchez, 2006)

Es decir que son la serie de procedimientos establecidos para el cobro de las cuentas por cobrar una vez que estas se han vencido se pueden utilizar cartas cuando los clientes se han pasado de su fecha de pago, se pueden hacer llamadas telefónicas en caso de que el cliente no se presente a pagar, se puede pasar a cobro prejudicial o judicial, en dependencia de la antigüedad de saldo.

Es muy importante llevar registro de las gestiones realizadas en el proceso de cobranza de un crédito, ya que de esta manera se podrá establecer el adecuado nivel de presión de cobro que se aplicará al cliente, por lo que se debe llevar control de (Urbina, 2013):

- Número de visitas:
Refleja las veces que ha sido visitado el cliente y los resultados de las mismas. El expediente deberá registrar copias de los avisos enviados y visitas realizadas.

- A quien se ha visitado:

Hace constar quien es la persona que ha recibido la visita, si es el cliente, cónyuge o familiar. No se deberá considerar efectiva una visita hasta encontrar al cliente, por lo que habría que programar nuevo plan de visitas. Aplica igual para el fiador. Se debe recoger la firma de quien recibe el aviso.

- Acuerdos realizados :

Permitirá evaluar los resultados obtenidos con los acuerdos realizados con el cliente y la necesidad de cambiar la estrategia o forma de presión. Todo acuerdo de pago deberá realizarse en la sucursal y el responsable del mismo será el gerente de Sucursal, el que podrá acompañarse por el asesor legal. Bajo ninguna circunstancia los acuerdos de pago se realizarán en las oficinas del asesor legal y sin la presencia del Gerente de Sucursal.

- Medios de cobranza utilizados:

Si han utilizado algunos medio para gestionar la mora, que midan el impacto que ha tenido en la recuperación, si los medios utilizados no ha sido efectivos se deberá cambiar de estrategia de comunicación además se puede utilizar la tabla número uno, para observar con cuantos días un cliente a caído en mora y esto permitirá ver la clasificación de cada cliente. Ver tabla No.1

Tabla No.1. Clasificación de los clientes

Días de atraso	Clasificación	Característica
0	Cliente a	Excelente
01 – 08	Cliente b	Muy bueno
08 – 15	Cliente c	Bueno
16 – 30	Cliente d	Regular
Mayor a 30 días	Cliente e	Malo

Fuente: Manual de Políticas de crédito. (Gutiérrez, 2009)

6.2.4 Tasa de interés

Se define la tasa de interés como el rendimiento porcentual que se paga durante algún periodo contra un préstamo seguro, al que rinde cualquier forma de capital monetario en un mercado competitivo exento de riesgos, o en el que todos los riesgos están ya asegurados mediante primas adecuadas. (Ortíz Soto, 2001).

En el caso de instituciones de microfinanzas (IMFs), están regidas por las tasas publicadas mensualmente por el Banco Central de Nicaragua con sus respectivas variaciones y ajustes a las tasas ponderadas en dependencia de los rubros, las cuales son las aplicadas a la hora de otorgar un préstamo, procurando que las instituciones de microfinanzas (IMFs), logre cubrir sus gastos y costos financieros y su excedente traducido como el rendimiento esperando por ella.

6.2.5 Formas de pagos

Las formas de pago serán por sesiones, por semanas vencidas; si es por tanto alzado en los plazos previstos en el contrato. Cuando el tiempo de

vigencia del contrato sea superior a los 15 días, el actor podrá solicitar y tendrá derecho a percibir anticipos. (Ortíz Soto, 2001).

Las instituciones de microfinanzas (IMFs), establecen sus formas de pago de acuerdo a lo establecido en su manual de Políticas de créditos, es decir, esta podrá ser de manera semanal, quincenal, mensual, bimensual, trimestral, semestral o bien anual, en dependencia de la actividad económica.

6.2.6 Plazos

Es el espacio máximo de tiempo señalado para el cumplimiento de una obligación o para la realización de un acto (corto, mediano, largo). El plazo es estipulado de acuerdo a su actividad económica, lo cual se deja plasmado de mutuo acuerdo entre la institución y el cliente comprometiéndose a pagar en tiempo y forma. Por lo general los clientes desean que los plazos sean mayores para tener mayor oportunidad de pagar sus deudas.

6.2.7 Garantías

Carta suscrita por un tercero para garantizar a una entidad financiera el buen fin de una operación de crédito de un cliente. Conjunto de bienes y solvencias que avalan un crédito. Es decir se debe poner una garantía para respaldar el crédito que se está otorgando. Las garantías aseguran que los clientes regresen el dinero prestado, ya que muchas veces lo que queda en garantía su valor monetario es mayor que el crédito otorgado. (Narváez Sánchez, 2006).

6.2.7.1 Garantías Hipotecarias

Garantía constituida mediante una hipoteca. Recae sobre bienes inmuebles (casas, terrenos) y bienes muebles sujetos a registro (automóviles y otros). Es decir que si la persona no puede pagar el crédito la institución procede a retirar las garantías que se habían hipotecado, desde un inicio la persona debe estar clara de todos los procedimientos legales que se van a tomar en caso de no pagar la deuda.

6.2.7.2 Garantías prendarias

Es el aseguramiento del deudor del cumplimiento de sus obligaciones entregando al acreedor o a quien le represente algún bien mueble para que le sirva de garantía. Para considerar una garantía prendaria hay que tomar en cuenta lo siguiente: no se debe dar en prenda las cosas ajenas sin el consentimiento expreso del dueño. El dueño conserva el dominio de la prenda dada, pero no puede empeñarla a otra persona, mientras no se le devuelva libre de responsabilidad.

Garantía que se establece mediante determinados bienes muebles que quedan afectados al cumplimiento del acreditado. Estas garantías son las más utilizadas por las microfinancieras pero los clientes no están de acuerdo en su utilización porque ponen en riesgos sus prendas al no poder pagar la deuda ya que en este sector pueden ser sujetos a prenda:

- Los animales de cualquier especie y sus derivados
- Las maquinas de cualquier especie y su producción
- Las maquinas en general, las instalaciones, herramientas, utensilios y demás cosas muebles, destinados a trabajos agrícolas y ganaderos.

6.2.7.3 Garantías Fiduciarias

El fiador (a) deberá ser persona de reconocida solvencia moral y económica, entre 21 y 65 años de edad, cuyo capital e ingresos sean verificables y representativos para responder por el préstamo. El nivel de ingreso del fiador deberá garantizar el pago de las obligaciones del deudor.

6.2.8 Capacidad de pago

Es la estimación de la capacitación de una persona para hacer frente a los vencimientos de deudas y créditos que tiene. Se mide mediante el examen de los resultados económicos a través de la relación: flujo caja (deuda + intereses). Tanto en el pasado inmediato y de aquellos que se prevén (capacidad futura de pago) en la ejecución de un micro-proyecto propuesto para su financiamiento. (Ortíz Soto, 2001).

Cabe mencionar que al recibir una solicitud de crédito se revisa la documentación presentada y se analizan los estados financieros para determinar si la persona es sujeta de crédito, si no cumple con los requisitos el crédito debe ser denegado.

Por lo general los ingresos deben ser mayores que los egresos para que el cliente pueda responder a la deuda contraída.

Las instituciones de microfinanzas (IMFs) establecen márgenes topes que miden el porcentaje máximo permitido para medir capacidad de pago de un cliente, por ejemplo hasta un 40% de disponible obtenido como resultado de practicar un examen de todos sus ingresos menos sus gastos y al disponible neto se medirá la porción de la cuota a pagar en un determinado tiempo de

plazo. Otras llegan hasta un 60% de su disponible neto obtenido, exponiendo aun más el riesgo permitido en el sector. (Urbina, 2013).

Teniendo en cuenta las definiciones de crédito, importancia y tipos de créditos otorgados por Prestanic, es necesario conocer como los créditos pecuarios influyen en el desarrollo de las unidades productivas y familiares.

6.3 Impacto de los créditos

Impacto: Efecto producido en la opinión pública por un acontecimiento o un rumor sobre algo. Efecto que se produce en la economía o en un sector específico, debido al movimiento de variables específicas y/o factores externos. (Mosley, 2003). Es decir que cuando hay un impacto hay un cambio el cual puede ser positivo o negativo.

Impacto del Crédito. Es todo cambio positivo o negativo, tangible o intangible, de carácter significativo y sostenido, que las organizaciones de micro finanzas generan en sus clientes, así como, en su unidad económica y en su unidad familiar. (Ledgerwood, 1999).

Dándole seguimiento a esta investigación se llego a una conclusión sobre los cambios positivos o negativos que han tenido los productores del sector pecuario en sus actividades de ganadería como engorde, desarrollo y la compra de vacas paridas de doble propósito es decir vacas para leche, toretes para engorde estas actividades se logran mediante la obtención de un crédito que es un contrato entre una o varias partes que tienen por objeto la prestación de un servicio(crédito), en la cual se obligan y acuerdan una serie de obligaciones.

6.3.1 Impacto Social

Está referido al cambio generado sobre variables sociales, tales como: condiciones de vivienda, salud, alimentación, educación, empleo, patrimonio. (Ledgerwood, 1999). Se puede decir que existe un cambio positivo cuanto todas las variables antes mencionadas favorecen al cliente pecuario.

6.3.1.1 Vivienda

Es todo local formado por uno o más cuartos, estructuralmente separados e independientes, destinados al alojamiento de una o más personas, parientes o no.

Es separado porque está delimitado por paredes, muros o cercas y es independiente porque se puede entrar y salir sin pasar por otras viviendas teniendo acceso directo desde la calle o por medio de un pasillo. (Rodríguez Serrano, 2007).

Por vivienda se entiende que es una edificación cuya principal función es ofrecer refugio y habitación a las personas, protegiéndolas de las inclemencias climáticas y de otras amenazas. También se denomina vivienda, a la obra arquitectónica humana, que cumple las necesidades básicas del hombre actual, con un mínimo de confort, que asegura reparo contra el frío, mínimas necesidades de privacidad a cada integrante del núcleo familiar por lo general éste, está formado por 3 o 4 personas, seguridad frente a incendios y contra el ingreso de extraños.

Es una edificación, cuya principal función es ofrecer refugio y habitación a las personas, protegiéndolas de las inclemencias climáticas y de otras amenazas.

En la parte de vivienda se deben conocer los cambios que ha habido en sus viviendas, es decir, si tienen techos, pisos, paredes de concreto o de tablas, cantidad de cuartos, energía eléctrica, agua potable, el tamaño de la vivienda y la valoración de la vivienda. Todas estas variables pueden mejorar las condiciones de vida de los clientes pecuarios.

Si el crédito les permite mejorar las condiciones de sus viviendas los clientes van a querer obtener más créditos para seguir mejorando las mismas para bienestar de su familia.

6.3.1.2 Salud

Es el estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de enfermedad o dolencia. (Greco, 2003).

En esta variable se debe conocer si los clientes visitan un médico, si se realizan exámenes de control y con qué frecuencia, ya que según los ingresos que las personas tienen, pueden tener acceso a la salud de su familia.

La importancia de esta variable radica en que las personas saludables siempre piensan en incrementar sus negocios, expandirse y cuando sus recursos son limitados, accedan a los créditos para poder satisfacer esa necesidad; por lo tanto, incrementa el bienestar financiero de la microfinanciera.

6.3.1.3 Seguridad Alimentaria

Hay seguridad alimentaria y nutricional cuando hay disponibilidad suficiente y estable de alimentos, el acceso y el consumo oportuno y permanente de los mismos, en cantidad, calidad e inocuidad por parte de todas las personas, bajo condiciones que permitan su adecuada utilización biológica, para llevar una vida saludable y activa. (Clementi & Serrano, 2007).

Consiste en la ingestión de una serie de sustancias que tomamos del mundo exterior y que forman nuestra dieta. La alimentación es un acto voluntario y consciente, que aprendemos a lo largo de nuestra vida.

La seguridad alimentaria existe cuando todas las personas tienen acceso en todo momento (ya sea físico, social, y económico) a alimentos suficientes, seguros y nutritivos para cubrir sus necesidades nutricionales y las preferencias culturales para una vida sana y activa.

La seguridad alimentaria de un hogar significa que todos sus miembros tienen acceso en todo momento a suficientes alimentos para una vida activa y saludable. La seguridad alimentaria incluye al menos: 1) la inmediata disponibilidad de alimentos nutritivamente adecuados y seguros, y 2) la habilidad asegurada para disponer de dichos alimentos en una forma sostenida y de manera socialmente aceptable (esto es, sin necesidad de depender de suministros alimenticios de emergencia, hurgando en la basura, robando o utilizando otras estrategias de afrontamiento).

Alimentación es todo lo que comemos y bebemos normalmente. Se valora cualitativamente por tipos de alimentos que se consumen, preferencias alimentarias de la población, disponibilidad física y económica de alimentos

que la población no suele consumir, alimentos que por alguna razón ha dejado de consumir y por tabús y creencias alimentarias de la población.

En esta variable se puede conocer la altura y el peso de cada miembro de la familia y relacionarlo con la edad, para poder demostrar las condiciones en que se encuentran los miembros de la familia y esto tiene que ver con los créditos otorgados y el buen o mal uso que se le haya dado, es decir, si han tenido ingresos que se puedan utilizar en la compra de alimentos para la familia, para mejorar su dieta. La ganadería es una actividad económica de origen muy antiguo que consiste en el manejo de animales domesticables con fines de producción para su aprovechamiento.

La agricultura es la actividad agraria que comprende todo un conjunto de acciones humanas que transforma el medio ambiente natural, con el fin de hacerlo más apto para el crecimiento de las siembras.

6.3.1.4 Educación

Es el proceso multidireccional, mediante el cual se transmiten conocimientos, valores, costumbres y formas de actuar.

Cada año de estudio realizado tiene un fuerte impacto positivo sobre las condiciones de vida: la salud familiar mejora, el salario aumenta y hay un impacto sobre la productividad nacional. Asimismo la educación tiene un efecto positivo sobre las reducciones en las tasas de fecundidad y mortalidad infantil.

La educación es un proceso multidireccional mediante el cual se transmiten conocimientos, valores, costumbres y formas de actuar. La educación no

sólo se produce a través de la palabra, pues está presente en todas nuestras acciones, sentimientos y actitudes.

El proceso educativo se materializa en una serie de habilidades y valores, que producen cambios intelectuales, emocionales y sociales en el individuo. De acuerdo al grado de concienciación alcanzado, estos valores pueden durar toda la vida o sólo un cierto periodo de tiempo.

En Nicaragua el sistema educativo es caracterizado por una baja eficiencia y calidad interna, aunque con una cobertura bastante extensa, y elevados niveles de repetición y deserción, especialmente en primaria.

La educación es un factor importante en la lucha contra la pobreza. Existe una estrecha relación entre el nivel educativo de la población y los niveles de pobreza de un país; al mismo tiempo el problema nacional del analfabetismo esconde la existencia de grandes brechas entre pobres y los no pobres, entre áreas rurales y urbanas a medida que el ingreso disminuye, el analfabetismo crece, de esta manera la tasa de analfabetismo es mayor entre los pobres y mucho menor en los sectores sociales más ricos.

Según estudios de Unesco cada año de escolaridad que se aumenta en una sociedad genera un incremento de 3.7% en la tasa de crecimiento económico. A su vez, la CEPAL advierte que se requiere al menos de doce años de escolaridad para que una persona no corra el riesgo de caer en pobreza. (Sola Montserrat, 2008).

En la aplicación del instrumento se debe conocer el nivel académico de cada miembro de la familia, si sabe leer y escribir o estudia la primaria, secundaria o universidad, se puede determinar mediante la asistencia escolar de los

menores de edad, adultos a centros educativos o a centros de capacitaciones en los últimos años, después de haber obtenido el crédito.

Por lo tanto entre mayor sea el nivel académico mayores serían las necesidades de aumentar sus ingresos y esto favorecerá a la microfinanciera para que haya más personas interesadas en adquirir un crédito. En esta familia su nivel de escolaridad es primario, algunos tienen únicamente el primer grado aprobado, otros tienen sexto grado.

6.3.1.5 Patrimonio

Son el conjunto de los bienes, derechos y obligaciones que posee una empresa o una persona. (Goxenns & Goxens,2003)

De acuerdo a Goxenns es todo lo que posee en activos fijos como terrenos, equipos de trabajo, mobiliarios, como también sus activos circulantes, como cuentas en los bancos, inventarios, clientes.

6.3.1.6 Empleo

Puede entenderse empleo como la ocupación u oficio, que desempeña una persona en una unidad de trabajo. Aquí se puede mencionar la fuerza de trabajo que se contrata como también los cambios en los niveles de empleo.

Con los créditos otorgados estos productores han generado nuevos empleos, ya sean temporales o permanentes, dependiendo de la actividad que se realice en sus fincas. Si se realiza la actividad ganadera, por lo general los empleos son permanentes, si la actividad que realiza es agrícola, los empleos son temporales, dependiendo del producto que se coseche, si se

dan las dos actividades anteriores en la finca, entonces los empleos son mixtos.

6.3.2 Impacto Económico

Referido a los cambios generados por el programa de micro finanzas sobre variables de campo económico, tales como: ingresos, empleo e inversión y diversificación de ingresos. (Ledgerwood, 1999)

A través del análisis realizado en las variables económicas realizada a los clientes, se hace con el objetivo de verificar la satisfacción de los clientes y obtener recomendaciones para mejorar los productos y servicios recibidos. Es decir, que hay un impacto si las variables del campo económico son favorables para el cliente pecuario. Pero puede haber un impacto negativo, si las variables mencionadas no han tenido ningún resultado positivo en la vida de los clientes.

6.3.2.1 Ingresos

Aportación de dinero en una cuenta. Abono a una cuenta. Entrada real de dinero. (Marconi, 2007).

Fuente de ingreso: Cantidad de dinero que recibe una persona o empresa por la venta de su producción o por un salario que devenga. En este sector el ingreso promedio por venta de productos pecuarios es de \$ 205 dólares. (Según entrevista con el gerente de Prestanic, Matiguás)

Dentro de esta variable se deben contemplar los montos promedios de las ventas mensuales, los montos promedios de gastos mensuales, las ganancias obtenidas de todas las actividades realizadas en la producción del negocio.

También el ingreso familiar se elevará y permitirá financiar un mayor gasto para el hogar. En la medida en que las mejoras en el negocio sean mayores, se tendrá la posibilidad de generar un mayor ahorro para el hogar, que permita financiar la inversión en activos. Las mejoras en los ingresos mejoraran las variables sociales tales como, la seguridad alimentaria, la vivienda, la prevención de la salud y la educación de sus miembros.

6.3.2.2 Producción

Es la actividad económica que aporta valor agregado por la creación y suministro de bienes y servicios. La función de producción es la relación entre la cantidad de factores utilizados para producir un bien y la cantidad producida de ese bien. (Mankiw, 2000)

6.3.2.3.1 Inserción en los mercados

Es la introducción de los productos pecuarios al mercado, estos pueden ser: leche y sus derivados, carnes y ventas de ganado en pie. Estas actividades son realizadas por los clientes, algunas tienen más incidencia en su vida que otras, como es la venta de leche y sus derivados.

En esta variable se estudio la comercialización. El término comercio proviene del concepto latino *commercium* y se refiere a la transacción que se lleva a cabo con el objetivo de comprar o vender un producto.

Por comercialización se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean.

También comercialización es el conjunto de actividades de compra y venta de una mercancía incluyendo promociones, tarifado y exposiciones. (Vidal, 2003). De esto se desprende que la comercialización es una parte importante y determinante dentro de cualquier sistema comercial que deberá ser atendida prioritariamente por supuesto.

Actualmente existe mayor opción de venta del ganado con el establecimiento de mataderos autorizados en el país, tales como Sukarme, capital mexicano, matadero de Nandaime, entre otros. Estos tienen corredores encargados en la zona de reunir y comprar los animales para su posterior traslado a los diferentes Mataderos del país los productores pecuarios pueden tomar la opción de vender sus productos a:

Comerciante: Es en términos generales, la persona que se dedica habitualmente al comercio. También se denomina así al propietario de un comercio.

El comerciante es quien realiza por cuenta propia actos de comercio, o sea actos jurídicos lícitos para constituir, transferir modificar o extinguir obligaciones comerciales, haciendo de ello su profesión habitual, y por cuenta propia.

Intermediario: Persona o Empresa que interviene en el proceso de Comercialización ya sea entre el productor primario y el industrial o entre

éste y el Consumidor. Los intermediarios cumplen la Función especializada de unir al productor con los demandantes finales de lo que éste produce, y su Función se hace más importante, hasta llegar a ser indispensable, a medida que se complejizan los intercambios en las sociedades modernas y los mercados se extienden en el Tiempo y en el espacio. Al especializarse en la tarea de comprar y vender el Intermediario puede realizarla mucho más eficientemente que los otros agentes del proceso productivo.

Acopio: El origen etimológico del vocablo almacén es árabe “Al” (el) y “Majzan” (tienda o depósito). Es por ello que cuando hablamos de almacén aludimos al acopio de materias primas o productos en algún sitio, ya sea para guardarlos o venderlos al por mayor.

Los centros de acopio cumplen la función de reunir la producción de pequeños productores para que puedan competir en cantidad y calidad en los mercados. Los productores pecuarios vende sus productos en los acopios buscando tener mejor precios y la garantías de que sus productos serán comprados en tiempos de inviernos y verano lo que les proporciona mayor seguridad y estabilidad económica.

Cooperativa: es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para formar una organización democrática cuya administración y gestión debe llevarse a cabo de la forma que acuerden los socios, generalmente en el contexto de la economía de mercado o la economía mixta, aunque las experiencias cooperativas se han dado también como parte complementaria de la economía planificada. Su intención es hacer frente a las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes a todos los socios mediante una empresa. La diversidad de necesidades y aspiraciones (trabajo, consumo, comercialización conjunta,

enseñanza, crédito, etc.) de los socios, que conforman el objeto social o actividad corporativizada de estas empresas, define una tipología muy variada de cooperativas.

Cooperativa agrícola son las que venden en común los productos de varios propietarios y compra, también colectivamente, las mercancías necesarias. También los clientes pecuarios venden sus novillos de engorde a los comerciantes y a los mataderos

6.3.2.4 Inversión

Es un término económico, con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital, y la postergación del consumo.

La inversión es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo. Es decir que los clientes su objetivo es aumentar su capital para poder desarrollar otras actividades necesarias en las fincas. Esta inversión conllevará a generación de mayores ingresos a través de mayores ventas y ganancias. Las mayores ganancias serán reinvertidas nuevamente en el negocio, creando así un círculo virtuoso entre inversión e ingresos. Las mayores ganancias del cliente están destinadas a mejorar la situación de su hogar tanto en el campo económico como social.

6.3.2.5 Diversificación de ingresos

Es importante tomar en cuenta que el ingreso agropecuario también puede provenir de distintas fuentes, desde el ingreso netamente agrícola, pasando por el ingreso pecuario y el ingreso por productos derivados de la producción agrícola y/o pecuaria.

Diversificación de ingresos son actividades que reducen la dependencia de: Un tipo específico de ingresos (por ejemplo: donaciones, ventas de un producto o servicio específico). Por lo tanto entre más variadas son las entradas de ingresos es mejor la estabilidad del productor, ya que ellos tratan de solventar sus deudas con los primeros ingresos que reciben.

Estas variables tienen mucha relación con el tema de investigación, porque de la operatividad y la medida que se pueda aplicar se van a obtener resultados que darán una respuesta al problema de investigación; es decir, si estos productores han tenido cambios en los ingresos, ya sea por la venta de leche y sus derivados o por la venta de vacas cubiertas, terneros o novillos de engorde, todo lo anterior tiene que ver con la producción y la inserción en los mercados.

Las instituciones financieras proporcionan el mejoramiento de las actividades generadoras de ingresos de sus clientes, contribuyendo a incrementar los ingresos, la inversión, elevar la diversificación y el tamaño de la fuerza laboral de la unidad económica.

Patrimonio: Conjunto de propiedades, bienes, derechos y obligaciones pertenecientes a una persona o entidad. (Marconi, 2007)

Todas estas variables se pueden medir, son operativas y se encuentran en la realidad estudiada. Pero las decisiones respecto al grado, la frecuencia y el alcance del análisis de impacto implican la consideración de los siguientes factores:

El tiempo y los costos, los inconvenientes para la institución y sus clientes, la manera en cómo se utilizaran los resultados (el temor de malas noticias).

Todas las intervenciones tienen consecuencias no planeadas. Es opcional buscar e investigar los impactos no planeados, pero el análisis es más completo en la medida en que estas consecuencias no planeadas pueden ser esclarecidas.

Los profesionales y donantes se preocupan de mejorar sus instituciones o las instituciones que apoyan, y de saber si sus intervenciones tienen el impacto deseado. También están interesados en el impacto del análisis como forma de investigación del mercado a través del cual podrán aprender más sobre las necesidades de sus clientes y sobre la manera de mejorar sus servicios. La evaluación de los impactos también puede contribuir a las decisiones relacionadas con las asignaciones presupuestarias.

Por otro lado, las organizaciones se deben preguntar si los promotores tienen salarios que compensen su esfuerzo y cuenten con una política de estímulo y de formación que incentive el buen cumplimiento. (Gómez, 1999)

A los formuladores de políticas y a los académicos solamente les preocupa atribuir los efectos del impacto a las intervenciones de las microfinanzas--.

Pueden utilizar la información para influenciar los cambios de políticas y las decisiones relacionadas con la asignación presupuestaria y para abordar cuestiones apropiadas para la investigación académica.

La mayoría de las instituciones de microfinanzas ven en el microfinanciamiento un medio rentable de reducir o de aliviar la pobreza, pero las intenciones y expectativas detalladas de los programas de micro financiamiento pueden diferir considerablemente. Un buen punto de partida para los analistas de impacto es la misión o meta de las instituciones de microfinanzas. Las micro finanzas en Nicaragua son de reciente origen, las organizaciones han desarrollado sus servicios financieros dirigiéndose hacia personas que operan en el sector de la Microempresa urbana y rural, con créditos pequeños, basados en garantías no Convencionales y la fuerza moral de los propietarios.

En Nicaragua, existe un persistente déficit de atención de servicios financieros a las Microempresas, tanto en recursos para capital de trabajo como de crédito para inversiones en activos fijos, lo que inhibe la dinamización del sector, para emprender estrategias de reconversión y modernización de sus procesos y tecnologías, con el consecuente beneficio de la capitalización de estas unidades al lograr mejores niveles de eficiencia.

Las instituciones nicaragüenses de micro finanzas han evolucionado con la práctica, hacia una mayor especialización, un mejor desempeño, incursionando en la práctica de tomar créditos comerciales para convertirlos en sub-prestamos más pequeños a sus clientes, con el consecuente incremento en sus costos financieros y más recientemente, enfrenta la amenaza de la legislación contra mercados financieros, basados en la libre determinación del precio de los servicios prestados. En Nicaragua, existen

alrededor de unas 158,000 unidades de este tipo de negocios a nivel urbano y otras 150,000 en el sector rural; a estas actividades organizadas o no, se les conoce como micro y pequeñas empresas dado el tamaño de la escala de operaciones, que requiere de poco capital de trabajo o porque generan empleo a las familias o hasta veinte personas, según la clasificación que esta variable se hace en diferentes partes del mundo. (Urbina,2013)

Las personas que están al frente de estas unidades lo hacen en carácter de propietarios por la fragilidad de sus activos, por su carácter de informalidad, por la carencia de referencias comerciales acreditables y por la poca posibilidad de otorgar garantías, son considerados sujetos de alto riesgo por la banca tradicional, por lo que estas personas enfrentan serias limitaciones para tener acceso al crédito convencional.

La población rural de Nicaragua ha visto agudizar, de manera cuantitativa y cualitativa, sus problemas endógenos, mientras la aplicación de políticas económicas nos señala el logro de bondades macroeconómicas. La concentración de pobreza en este sector, con sus secuelas de inseguridad alimentaria, riesgos en la salud, deterioro ambiental, déficit de modernización de la agricultura, escasa articulación social y escasez de oportunidades, es un hecho por todos conocidos, sin embargo, el complejo tejido de relaciones y actores rurales ha sido insuficientemente analizado.(Dauner, 1998).

De ahí que alrededor del mundo han surgido ofertas alternativas para mejorar las condiciones de acceso a estas personas, originando con ello el concepto que se conoce como micro crédito, desde hace ya un poco más de veinte años. Más recientemente, esta oferta ha tomado un carácter organizado, desarrollando variadas tecnologías para posibilitar la entrega de

servicios financieros, de donde se ha dado en llamarle, la industria de las Microfinanzas, por su carácter emergente y por su consistente aplicación de ciertos principios básicos de gestión y control especializado, que le van dotando de su propia personalidad en el campo mundial de las finanzas.

El problema de acceso a servicios financieros para las personas que operan en el sector de la micro y pequeña empresa, se espera resolver con el desarrollo del Microfinanciamiento, que significa, suministro de crédito, ahorros y otros servicios financieros a los sectores pobres de la población, que dependen de sus negocios de pequeña escala para la generación del ingreso familiar. Esos proyectos evolucionaron hacia instituciones, consolidando una oferta de servicios de crédito, ampliando su cobertura hacia una mayor base de clientes y profundizando la intermediación, al desarrollar tecnologías adecuadas para entender al sector de la microempresa (Urbina, 2013).

VII. HIPÓTESIS

PRESTANIC a través de los créditos pecuarios contribuyen al desarrollo social y económico de los productores pecuarios.

IX.DISEÑO METODOLOGICO

El presente trabajo se realizo para determinar el impacto que han tenido los créditos otorgados al sector pecuario por PRESTANIC, en el municipio de Matiguás.

9.1 Caracterización de Prestanic.

PRESTANIC fue creado por CEPAD en 1991, como un departamento de crédito. Desde su fundación, PRESTANIC, ha funcionado como un fondo revolvente de crédito, orientado hacia el sector rural. A finales de 1998 la Asamblea General de CEPAD, autorizó la autonomía de PRESTANIC, y se inició el trámite para su personería jurídica, la que se obtuvo en Noviembre de 1999.

Durante los años 2000 al 2008, PRESTANIC se ha consolidado como entidad, ha incrementado sus operaciones, ha fortalecido sus sistemas administrativos, ampliado su red de agencias a 15 oficinas a nivel nacional, ha diversificado sus fuentes de financiamiento y sus productos.

PRESTANIC se constituyó como una asociación civil sin fines de lucro, en la ciudad de Managua, el día veintiuno de enero de mil novecientos noventa y nueve, ante Hernán Estrada Santamaría, Abogado y Notario.

La personalidad jurídica del Fondo Nicaragüense para el Desarrollo Comunitario, conocido como PRESTANIC fue otorgada por la Asamblea Nacional de la República de Nicaragua, el día ocho de Noviembre de 1999, según decreto No. 2368 y publicado el día jueves 18 de noviembre del mismo año, en la Gaceta No. 221.

La Asociación PRESTANIC está inscrita en el Libro de Registro de Personal Jurídicas sin fines de lucro, bajo el número perpetuo No. 1486, de la página No.

2787, Tomo IV, Libro Quinto del Departamento de Registro y Control de Asociaciones del Ministerio de Gobernación de la República de Nicaragua. Dicho registro se realizó conforme resolución del día 3 del mes de diciembre de 1999, por parte del Lic. Mario Sandoval López, Director del departamento de Registro y Control de Asociaciones.

Misión.

PRESTANIC, una institución de compromiso cristiano que brinda servicios financieros en forma eficiente y sostenible, a los empresarios y productores urbanos y rurales de las micro, pequeñas y medianas unidades económicas y asalariados, construyendo una relación de confianza con los clientes y contribuyendo a su desarrollo.

Población Meta:

- Pequeños/as y medianos/as productores/as del sector rural.
- Mujeres y Hombres de los sectores urbanos y rurales que sean dueños de pequeños negocios.
- Asalariados y microempresarios con deseos de mejorar sus viviendas.

Servicios que ofrece:

- Préstamos individuales para las actividades agrícolas y pecuarias, en sector rural.
- Préstamos individuales para las actividades de pequeña industria, servicios y comercio, en los sectores urbano y rural.
- Préstamos para el mejoramiento de viviendas.
- Préstamos de consumo

Visión de Prestanic.

Prestanic destaca en el mercado financiero por su calidad, competitividad, eficiencia, amplia cobertura en el sector rural e impacto en el desarrollo de los micros y pequeños empresarios rurales y urbanos

9.2 Según el Diseño de la Investigación

En esta investigación se aplica el diseño no experimental, el cuál para Sampieri, (2010), es la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos. De corte transversal ya que los datos se extraerán una sola vez en un momento dado.

El Diseño metodológico, es una relación clara y concisa de cada una de las etapas de la intervención que se realizará durante y después de la aplicación de los instrumentos.

9.2.1 Tipo y Nivel de Investigación

En base al concepto de paradigma, que se define desde la epistemología, la ciencia del conocimiento, como aquel gran conjunto de creencias que permiten ver y comprender la realidad de determinada manera; con posibilidad de intuir, los paradigmas se encuentran en constante cambio, cambios que guarda relación con los avances y descubrimientos científicos que abren nuevas perspectivas y horizontes. (Ortez, 2000)

Se realizo una investigación explicativa, ya que según (Díaz, 2002):“*La investigación explicativa se centra en la comparación de grupos que difieren en cuanto a la acción de la variable independiente a la vez que se procura el control*

de otras variables ajenas mediante la conformación de grupos homogéneos”, porque se busca encontrar las razones o las causas que permitan determinar el nivel de impacto en la parte social y económica de los productores pecuarios atendidos por PRESTANIC Matiguás, durante el periodo 2011 al 2012 el objetivo es explicar porque ocurre el problema y las condiciones de este.

Según el alcance es explicativo y según el tiempo es transversal. Transversal porque se estudian las variables a lo largo de un periodo de tiempo en el caso de la investigación es de dos años, pero puede variar según las características del problema y variables de estudio, y prospectivo porque se va a registrar la información según van ocurriendo los hechos.

9.2.3 Enfoque de estudio

9.2.3.1.- Cuantitativo

Sampierie,(2010) establece que se utiliza secundariamente la recolección de datos fundamentada en la medición, posteriormente se lleva a cabo el análisis de los datos y se contestan las preguntas de investigación, de esta manera probamos las hipótesis establecidas previamente, confiando en la medición numérica, el conteo, y en el uso de la estadística para intentar establecer con exactitud patrones en una población. Se utilizo el enfoque cuantitativo, porque al realizar el análisis se aplicó la estadística para la interpretación de los datos y el proceso deductivo en la discusión de los resultados con el marco teórico.

En el enfoque cuantitativo con algunos elementos cualitativos. “La clave es aprovechar la amplitud del enfoque cuantitativo y el alcance del enfoque cualitativo. La integración de metodología puede tener como resultado una mejor medición: confirmar, refutar, enriquecer y explicar puede resultar en un mejor

análisis; y fundir las conclusiones cuantitativas y cualitativas en una serie de recomendaciones respecto a las políticas puede conducir a una mejor acción”.

9.2.3.2.- Enfoque cualitativo

Estudia especialmente los significados de las acciones humanas y de la vida social. Utiliza la metodología interpretativa, a través de la interacción. Busca llegar al conocimiento desde adentro por medio del entendimiento y el uso de la empatía y tiende a ser más inductivo que deductivo.

Es utilizado por las personas y comunidades para resolver problemas, bajo la guía de técnicos, pero con la participación directa de todos los interesados en su desarrollo. Es una forma moderna de investigar a través de un proceso permanente de interacción y retroalimentación en sus distintas etapas. Por lo tanto, es también un proceso activo, porque es una investigación acción, que modifica y transforma el medio en que se lleva a cabo y sobre el que actúa, dentro de sus características están:

- Interesada en comprender la conducta del ser humano
- Examina hechos, permite describir variables, pretende comprobar juicios
- Ha sido desarrollada para la tarea de describir o de generar teorías
- Orientado al proceso.
- Todo lo anterior aplicado al estudio genera nuevas teorías o soluciones al problema existente ya que trata de describir las distintas situaciones en las que pueden estar los productores pecuarios.

En las fuentes secundarias se tomo información de los datos internos de la institución como son los registros existentes, bases de datos, expedientes de los clientes del sector pecuario que servirá para saber quiénes son los clientes y donde viven para poder hacer la visita para el llenado de los instrumentos se

utilizaran, también se utilizaran datos externos como revistas emitidas por las instituciones financieras nacionales e internacionales en donde se puede obtener información importante sobre este sector en estudio. Esta información secundaria va a servir para reforzar la información primaria que se tomara de los clientes.

9.3. Universo y Población

9.3.1 Universo

El universo se define como: “La totalidad de individuos o elementos de los cuales pueden representarse determinadas características susceptibles de ser estudiadas” (Ortez, 2000), por tal razón el universo del estudio fue de sesenta y ocho clientes.

El universo está conformado por todo los clientes de la microfinanciera, pero la población del estudio son 68 clientes del sector pecuario, de acuerdo con la importancia que reviste para el estudio, utilizare el 100% de la población para tener mayor grado de confiabilidad. La población objetivo de la investigación está conformada por personas que cumplen los siguientes requisitos:

Ser clientes de la institución, varones o mujeres, mayores de edad y dedicados a la actividad pecuaria. Ser clientes de la institución con una antigüedad de al menos dos años.

9.4 Métodos para recolección de datos son teóricos y empíricos

9.4.1 Método

Es un procedimiento general para lograr de una manera precisa el objetivo de la investigación. De ahí, que la metodología en la investigación nos presenta los métodos y técnicas para realizar la investigación (Tamayo, 1994).Es decir un

proceso lógico y conciso tomando en cuenta toda la información necesaria sobre el tema de investigación.

9.4.2 Método empírico

Este lo concibe Francisca de Carales, citada por Sequeira, V. (2003), como el registro visual de lo que ocurre en una situación real, clasificada y consignada los acontecimientos pertinentes de acuerdo con algún esquema previsto y según el problema que se estudia.

Este estudio se recomienda, porque se recolecto información a través de la aplicación de técnicas de entrevistas, encuestas, y observación a los productores pecuarios del municipio de Matiguás, sobre el desarrollo social y económico.

9.4.3 Los métodos teóricos

También se utilizo de cierta manera el método teórico: “Los métodos teóricos cumplen una función gnoseológica importante, ya que nos posibilita la interpretación conceptual de los datos empíricos encontrados”. Es necesario este método porque se debe contrastar el comportamiento real del fenómeno, con las fuentes bibliográficas y cierta información que se pudiera encontrar en Internet. Por lo tanto la aplicación de estos dos métodos proporcionan las respuestas a preguntas sobre un problema específico aclarando la incertidumbre que se tenía sobre el problema planteado.

9.5 Plan de recolección de datos

La recolección de datos se refiere al uso de una gran diversidad de técnicas e instrumentos que pueden ser utilizados para desarrollar los sistemas de

información (Yuni, 2006, pág. 33); es decir, que es la forma que se utiliza para poder recolectar la información de tal forma que nos sea útil para resolver el problema de investigación.

9.6. - Técnicas y su descripción

La técnica es un sistema de supuestos y reglas que permiten hacer bien las cosas (Yuni, 2006, pág. 13). Debido a las diferentes reglas que se utilizan en cada uno de los métodos, la investigación consigue la triangulación de los datos para su validez, es por ello, que se hará uso de encuestas, entrevistas y observación no estructurada los que a continuación se describen con mayor profundidad.

9.6.1 La encuesta

Se define como el Procedimiento que consiste en hacer las mismas preguntas, a una parte de la población, que previamente fue definida y determinada a través de procedimientos estadísticos de muestreo. La obtención de la información es mediante la interrogación escrita (Ortez, 2000, pág. 101). En el trabajo de investigación se realizaron las encuestas a los clientes pecuarios de la microfinanciera Prestanic. (Anexo No.1)

Según su finalidad es explicativa porque se tendrá que indagar, describir los hechos o fenómenos existentes y además se deberán de explicar, con el objetivo de hacer una evaluación sobre las respuestas obtenidas.

9.6.2. La Entrevista

Se refiere a la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y los sujetos, de estudio a fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto (Ortez, 2000, pág. 99) (Anexo No.2 y No.3).

Por consiguiente, la entrevista permite que el investigador recoja la información y establezca una relación más directa con el problema que se estudia, a través del diálogo que se establece con el entrevistado quien puede ser parte del estudio o tiene algún contacto con el problema de investigación. Además, permite recoger información que a simple vista no se observa. En el trabajo de investigación se realizaron dos entrevistas dirigidas, guiadas o estructuradas aplicadas al gerente de la sucursal y a los clientes pecuarios.

9.6.3 La Observación

La observación ha sido considerada como el método fundamental en la búsqueda de información cuando se estudia un determinado fenómeno.

Francisca de Canales, expresa que la observación: "Es el registro visual de lo que ocurre en una situación real, clasificando y consignando los acontecimientos pertinentes de acuerdo con algún esquema previsto y según el problema que se estudie". En el trabajo se realizó una observación directa porque el investigador es quien observa el fenómeno, él observa las características del fenómeno que pretende estudiar por lo tanto los datos obtenidos son más confiables, creíbles y la interpretación será más exacta. (Anexo No.4).

Además, a través de la observación se puede relacionar lo observado con las respuestas que el cliente brindó en la encuesta, cabe destacar que el uso de estos dos instrumentos permiten que la información recabada sea más confiable y objetiva.

9.7. Los instrumentos

Los instrumentos constituyen para el investigador una guía que orienta la obtención de los datos que se necesitan para dar cumplimiento a los objetivos de la investigación y medir las variables e indicadores definidas en el estudio (Sequeira, V. 2003).

Todo instrumento de medición ha de reunir dos características fundamentales: validez y confiabilidad. La primera, se refiere a la eficacia con que un instrumento mide lo que se desea. La segunda, indica el grado de seguridad que muestra al medir.

9.7.1 El cuestionario

Es el instrumento de la encuesta y se define como: conjunto de preguntas, preparadas cuidadosamente, sobre los hechos y aspectos que interesan en una investigación (Ortez, 2000, pág. 101)

Las herramientas que se utilizaron después de detectar el problema a través de la aplicación de la entrevista, son las encuestas que se aplicaron a los clientes pecuarios para recopilar la información y también la observación al momento del llenado del instrumento.

Los instrumentos para recopilar la información son cuestionarios de treinta y dos preguntas cerradas, que tienen que ver con el enfoque de la investigación y son de mucha utilidad a la hora de hacer el análisis de resultados.

9.8 Análisis de la Información

Cuando las encuesta y la entrevista fueron aplicadas la información se tabulo, analizo y proceso a través de gráficos y cuadros respectivamente en donde se describieron las variables independientes y dependientes que tienen que ver con las causas y los efectos en el problema de investigación, apoyada con las observaciones que hizo el investigador, las variables de estudio están en la Operacionalización de variables.

Para el análisis de la información se utilizo el programa SPSS, se pretende describir los datos y posteriormente efectuar el análisis estadístico.

El programa SPSS está diseñado para la entrada, organización, manejo y análisis de datos estadísticos. Para generar un archivo de datos SPSS, es necesario cumplir con dos parámetros fundamentales; el primero corresponde a tratar de introducir la información de forma numérica. El segundo parámetro es definir cada una de las propiedades de las variables de acuerdo a las características de los datos que contiene.

La Estadística en singular es la ciencia de recolectar, organizar, analizar e interpretar información; la estadística en plural, son números obtenidos de un conjunto o colección de información. (Weimer, 2009)

Por lo tanto la estadística es la ciencia que se encarga de recolectar datos de una población o muestra. Es el arte de realizar inferencias y sacar conclusiones a partir de datos imperfectos. Los datos son generalmente imperfectos en el sentido que aún cuando posean información útil no nos cuentan la historia completa. Es necesario contar con métodos que nos permitan extraer información a partir de los datos observados para comprender mejor las situaciones que los mismos representan.

9.9 Prueba de Hipótesis

Una hipótesis es una afirmación o declaración acerca de un parámetro de la población. Se utilizan los datos para verificar que tan razonable es una afirmación. (Weimer, 2009).

Es un procedimiento que se basa en la evidencia de las muestras y en la teoría de probabilidad para determinar si la hipótesis es un enunciado razonable.

La prueba de hipótesis se inicia con una afirmación o suposición acerca de un parámetro de la población: como la media de la población. (Weimer, 2009).

Por lo tanto, la hipótesis plantea es una afirmación real la cual se pudo constatar a través del cruce de la información entre el cliente, la microfinanciera y el investigador.

Por lo tanto la hipótesis se sometió a prueba para determinar si es apoyada por lo que se investigó no se puede probar que la hipótesis sea verdadera o falsa, sino argumentar que de acuerdo con los datos obtenidos en la investigación fue apoyada por los resultados obtenidos. Se acepta la hipótesis de acuerdo con el estudio realizado, ya que existe aportación de evidencias a su favor. Desde luego entre más investigaciones apoyen la hipótesis, más credibilidad tendrá y por supuesto es válida para el contexto (lugar, tiempo, sujeto u objeto) en el cual se comprobó. Se logró demostrar utilizando la distribución Chi cuadrado que:

En el aspecto social el crédito impacta sobre el tipo de empleo permanente o temporal; pero en el aspecto económico no se logró demostrar que los créditos tengan algún impacto sobre este aspecto. Esta comprobación se logró haciendo el cruce de las variables del estudio, crédito, aspectos sociales y económicos.

La hipótesis se sometió a prueba mediante la aplicación de un diseño de investigación, recolectando datos a través de varios instrumentos como encuesta,

entrevista, observación y analizando e interpretando dichos datos, para garantizar el aporte al conocimiento sobre el tema de investigación que no existía.

9.10 Análisis de correlación

Es la herramienta estadística que podemos usar para describir el grado hasta el cual una variable esta linealmente relacionada con la otra. Con frecuencia el análisis de correlación se utiliza junto con el análisis de regresión para medir que tan bien la línea de regresión explica los cambios de la variable dependiente. Y sin embargo, la correlación también se puede usar solo para medir el grado de asociación entre dos variables. En el trabajo se va a relacionar los créditos otorgados con el desarrollo tanto económico como social de los productores pecuarios.

9.11. Validación

Para el proceso de validación de instrumentos se consultaron dos personas de la institución involucrada, dos maestros del área de investigación de la universidad y dos maestrantes. Todo esto con el objetivo de consolidar los instrumentos dentro del proceso investigativo y tomar las sugerencias sobre la investigación. (Anexo No.5). Mediante el proceso de validación de los instrumentos se tomaron en cuenta algunas sugerencias como elaborar una guía de preguntas para aplicarla a los clientes, ordenar la Operacionalización de acuerdo a los objetivos, estas sugerencias fueron tomadas en cuenta ya que fueron hechas por los especialistas con el objetivo de mejorar el trabajo y luego poder aplicar los instrumentos a los clientes y personal de la institución involucrados en la investigación.

9.12 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Dimensión	Definición y conceptualización	Subvariable	Descriptor	Escala	Dirigido	Instrumento	Preguntas
Créditos otorgados	Tipos de crédito	Es una agrupación de diferentes créditos otorgados en una entidad financiera		Agropecuarios Comerciales Servicios	__Ganaderas	Clientes pecuarios	Entrevista al gerente.	¿Cuáles son los créditos otorgados por Prestanic? ¿Cuáles son las actividades que realiza en su finca?
					__Agrícolas			
					__Ambas			
				Créditos	__Agropecuario		Encuesta a los clientes	¿Qué tipo de crédito ha solicitado?
__Comerciales								
__Servicios								
__Microempresa								
Crédito	Políticas crediticias	Son el conjunto de decisiones que incluyen el periodo del crédito de una empresa, las normas de créditos, condiciones y políticas de cobranza	Tipos de créditos	Agropecuarios Comerciales Servicios Microempresa	__Agropecuarios	Clientes pecuarios	Entrevista al gerente.	¿Cuáles son los requisitos para los créditos pecuarios?
					__Comerciales			
					__Servicios			
					__Micro empresa		Entrevista a los clientes	¿Se ajustan las políticas de crédito a sus unidades productivas?
					__Si			
					__No			
Sugerencias que considere incorporar a las políticas de créditos.								

Continúa..

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Dimensión	Definición y conceptualización	Subvariable	Descriptor	Escala	Dirigido	Instrumento	Preguntas
Crédito	Políticas crediticias	Son el conjunto de decisiones que incluyen el periodo del crédito de una empresa, las normas de créditos, condiciones y políticas de cobranza	Garantías	Hipotecarias, prendarias y fiduciaria	-Hipotecaria	Clientes pecuarios	Encuestas a los clientes Entrevista al gerente	Para obtener el crédito, ¿qué tipo de garantía utilizó? ¿Cual es el plazo para los créditos pecuarios? ¿El plazo otorgado se ajusta a su actividad económica?
					-Prendarias			
					-Fianza			
				Forma de pago	Mensual		Encuestas a los clientes	¿Cuál es la forma de de pago de su crédito?
					-Trimestral			
					_al vencimiento			
			Tasas de interés	variables	_Excelente		Entrevista al gerente Encuesta a los clientes	¿Cuáles son las tasas de interés para los créditos pecuarios? ¿Como considera las tasa de interés de los prestamos con relación al mercado financiero?
					_Muy Buena			
					_Buena			
					_Regular			
					_Mala			
		Entrevista a los clientes	Sugerencias que considere sobre las tasas de interés de los prestamos					

Continúa...

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Dimensión	Definición y conceptualización	Subvariable	Descriptor	Escala	Dirigido	Instrumento	Preguntas
Desarrollo social de los productores pecuarios	Impacto de los créditos	Esta referido a los cambios generados por el programa de microfinanzas sobre variables del campo social	Impacto o Social	Solicitud	Capital de trabajo	Clientes Pecuarios	Encuestas a los clientes	¿Cuáles han sido las razones para solicitar un crédito?
					Mejoras en la finca			
					Pagar deudas otros			
				Fuentes de Ingresos	Crédito			¿Qué fuentes de ingresos le ha permitido mejorar las condiciones de su finca
					Remesas			
					Otros negocios			
				Patrimonio	0 a 10 Mzs			¿Cuántas Mzs mide su propiedad?
					11 a 20			
					21 a 30			
					31 a 40			
					41 a 50			
					Más de 50			
					Propia			
Alquilada	¿La propiedad que utiliza para la actividad pecuaria es?							
Familiar								

Continúa...

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Dimensión	Definición y conceptualización	Subvariable	Descriptor	Escala	Dirigido	Instrumento	Preguntas
Desarrollo social de los productores pecuarios	Impacto de los créditos	Esta referido a los cambios generados por el programa de microfinanzas sobre variables del campo social	Impacto o Social	Empleo	__Si	Clientes pecuarios	Encuesta a los clientes	¿Con los créditos obtenidos a generados más empleos?
					__No			
					__Permanentes			
					__Temporal			
					__Ambos			
				Seguridad alimentaria	__Si		Observación	¿Después de adquiridos uno o varios prestamos a mejorado su seguridad alimentaria? A mejorado su seguridad alimentaria
					__No			
				Mejoramiento de vivienda	__Si		Observación	¿Ha tenido mejoras en su vivienda? Mejoras en la vivienda
					__No			
					__1			
					__2			
					__Más de 2			
					__Si			
					__No			
Observación	__Si	Observación	¿Tiene acceso a energía eléctrica? Acceso a energía eléctrica					
	__No							
Observación	__Si	Observación	¿Tiene acceso a agua potable? Acceso a agua potable					
	__No							

Continúa...

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Dimensión	Definición y	Subva	Descriptor	Escala	Dirigido	Instrumento	Preguntas
Desarrollo social de los productores pecuarios	Impacto de los créditos	Esta referido a los cambios generados por el programa de microfinanzas sobre variables del campo social	Impacto Social	Acceso a educación	_Si	Clientes pecuarios	Encuesta a los clientes	¿Con los créditos obtenidos a mejorado el acceso a la educación?
					_No			¿Sabe leer y escribir?
					_Si			¿Cuál es el nivel educativo que tienen?
					_No			
					_Primaria			
					_Secundaria			
				Acceso a Salud	_Universidad			¿Ha mejorado el acceso a la salud con los créditos obtenidos?
					_Si			¿Con que frecuencia se realiza exámenes médicos?
					_No			
					_Cada 6 meses			
					_Cada año			
					_Más de 1 año			
					Nunca			
					_Hospital			
_Clínicas privadas								
_Otros								

Continúa...

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Dimensión	Definición y conceptualización	Subvariable	Descriptor	Escala	Dirigido	Instrumento	Preguntas
Desarrollo económico de los productores pecuarios	Impacto de los créditos	Referidos a los cambios generados por el programa de micro finanzas sobre variables del campo económico, tales como: Inserción en el mercado, Patrimonio, ingresos, empleo y diversificación de ingresos.	Impacto Económico	Producción	_ Menos de 5 Ltrs	Clientes pecuarios	Encuesta a los clientes	¿De cuantos litros es la producción de leche en su finca?
					_ 6 a 8 Ltrs			
					_ Más de 8 Ltrs			
					_Menos de 10 vacas			
					_11 a 20 vacas			
					_21 a 50 vacas			
					_Más de 50 vacas			
					-Menos de 10			
					-Más de 20			
			Impacto Económico	Inserción en los mercados	_Si		Entrevista a los clientes	¿Ha incrementado la comercialización de sus productos? Recomendaciones para la comercialización de los productos pecuarios
					_No			
					-Comerciantes			
					-Intermediarios			
					-Acopio			
					-Cooperativas			
					-Empresas			
					-Otros			
					-Comerciantes			
-Mataderos								
-Otros								
							¿Dónde vende su producción de leche y sus derivados?	
							¿Dónde vende los novillos de engorde?	

Continúa...

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Dimensión	Definición y conceptualización	Subvariable	Descriptor	Escala	Dirigido	Instrumento	Preguntas
Desarrollo económico de los productores pecuarios	Impacto de los créditos	Referidos a los cambios generados por el programa de micro finanzas sobre variables del campo económico, tales como: Inserción en el mercado, Patrimonio, ingresos, empleo y diversificación de ingresos.	Impacto Económico	Patrimonio	-Propia	Clientes pecuarios	Encuesta a los clientes	¿Tenencias de las tierras dedicadas a la actividad pecuaria?
					-Alquilada			¿El monto de las ventas por la actividad pecuaria es mayor del promedio esperado?
				Ingresos	_Si			¿Ha tenido utilidades en los últimos años ex post del crédito?
					_No			
					_Si			
					_No			

X. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.

En los últimos años, según los datos estadísticos de Prestanic los diferentes créditos pecuarios otorgados han crecido a tasas anuales de un 32% o superiores, convirtiéndose en el sector más dinámico de los créditos.

En Nicaragua hay una larga tradición de producción pecuaria. Los sectores más relevantes son el ganado bovino, el avícola y el porcino, con un desarrollo todavía incipiente y modesto de la ganadería ovina y caprina.

La ganadería bovina (carne, leche y sus derivados) que representa casi el 67 % del total pecuario, ha demostrado ser una actividad muy dinámica que ha venido creciendo considerablemente. La mayor parte de los ganaderos existentes son pequeños y medianos, manejan más de la mitad de la población ganadera bovina. Además se estima que más del 90 % del hato ganadero, es explotado en sistemas de doble propósito, lo cual limita la especialización de la producción. (Levard, Lopez, & Navarro, 2013)

Es interesante destacar cómo las actividades económicas más beneficiadas por la cartera de Prestanic son el comercio, el sector agrícola y el sector pecuario.

Con alrededor del 85 por ciento del total de la cartera destinado para las actividades agropecuarias, y tan sólo un 15 por ciento dividido entre los sectores de vivienda, consumo, servicios, pequeña industria. Para el análisis y discusión de los datos se tomó en cuenta las encuestas aplicadas a los clientes pecuarios, las entrevistas al gerente de la sucursal de Prestanic y de los clientes pecuarios, así como la observación realizada por el investigador con el objetivo de triangular la información para obtener mejores resultados sobre el tema de investigación.

10.1 Análisis de las encuestas

Tabla No. 2 Caracterización de los Clientes Pecuarios.

Comunidad a la que pertenecen	Porcentaje (%)
Pancasan	10.29 %
Muy Muy	26.47
Cusile	11.76
El Jobo	25.00
Balsamo	26.47

Según la tabla No. 2, de los encuestados, el 10.29% pertenecen a Pancasán, el 26.47 % pertenecen a Muy Muy, el 11.76% pertenecen a Cusile, el 25 % pertenecen al Jobo y el 26.47% pertenecen al Balsamo.

Estas preguntas se realizaron con el objetivo de conocer que comunidades atiende la microfinanciera y cuál es la cobertura que existe en cada una de ella.

Con los resultados obtenidos se puede observar que la microfinanciera Prestanic tiene mayor presencia en tres comunidades, esto es debido a que las oficinas de Prestanic están más cerca de las comunidades acá mencionadas lo que les permite tener menores costos de transporte y alimentación a los clientes pecuarios por lo tanto optan por ser clientes de esta micro financiera.

Es importante destacar que saber dónde hay mayor presencia para la micro financiera es conveniente, ya que ellos pueden aprovechar la oportunidad para visitar a más personas en las comunidades donde la presencia es mínima.

Los resultados obtenidos se deben a la tenencia de las tierras, ya que los hombres son los que se dedican más a la actividad pecuaria y las mujeres juegan el papel más de amas de casa. Cabe mencionar, que se debe de trabajar en relación a la equidad de géneros porque hombres y mujeres deberían de tener los mismos derechos y oportunidades para adquirir crédito.

Tabla No.3. Caracterización Socio-económica de los encuestados.

Variables del estudio	Resultados
Rango de edad	21-65 años
Escolaridad	Primaria (100% sabe leer y escribir)
Ingresos medio \$/mes	\$205
Número de dependientes	3-4 miembros
Sexo	98.53% masculino 1.47% femenino.
Estado civil	Unión libre.
Acceso a servicios de salud	El 10.29%, se realiza exámenes cada año, el 32.35% anual, el 48.53% semestral y el 8.82% nunca.

Acceso a servicios de salud	Atención por enfermedades El 79.41 % se atiende en hospitales, el 1.47% en clínicas privadas y 19.12 % otros lugares, naturistas, curanderos.
Número de dormitorios en la vivienda	Un dormitorio 4.41 % Dos dormitorios 32.35 % Más de dos dormitorios 63.24 %
Acceso a energía eléctrica y agua potable	El 92.65 %, tiene energía y agua potable. El 7.35 %, No tienen energía, ni agua potable.

Según datos de la tabla No.3, consultados en la microfinanciera Prestanic, la edad promedio de los clientes oscila entre 21 y 65 años. En estos rangos de edades tienen que estar una persona que desee un crédito, de lo contrario le será denegado. La escolaridad de los clientes pecuarios es de primaria, según la encuesta aplicada el 100%, respondieron saber leer y escribir, lo que concuerda con el gráfico anterior, es decir en algunos casos sólo saben escribir sus nombres, por lo tanto el oficial de crédito debe utilizar vocabularios sencillos para poder comunicarse con los clientes. Según la tabla No.3, de los encuestados, el 89.71% dijeron haber tenido acceso a la educación, pero 10.29% dijeron que no han tenido acceso a la misma. Cabe mencionar que estas personas pueden leer y escribir, pero los oficiales de crédito a la hora de hacer sus visitas deben usar un tipo de vocabulario acorde a la cultura y costumbres de los prestatarios, para poder entablar una relación de respeto y confianza, lo que dará paso a construir una relación a largo plazo con los clientes.

Según la tabla No.3, el 94.12% dijeron tener solo primaria, estos niveles de educación son bajos porque algunos clientes solo lograron aprobar el primer grado lo que les dificulta la comprensión de algunos términos técnicos, utilizados en la obtención de los créditos y el 5.88% dijeron tener secundaria.

Los ingresos que tienen los clientes pecuarios en promedio son de \$ 205 en el mes. Del jefe de familia dependen de 3 a 4 personas, sus hijos y su compañera.

Por género se entiende que es el contenido social que cada cultura atribuye a cada sexo, es decir, que en cada territorio, según su cultura se van construyendo las bases del género y los roles asignados a cada quien dentro de la sociedad, dependiendo del desarrollo cultural y social de ese territorio.

Según la tabla No.3 del total de las personas que constituyen los hogares de los prestatarios, el 98.53% son hombres y el 1.47 % son mujeres lo que indica que la jefatura de los hogares está en manos de los hombres.

Por lo tanto, con las cifras expresadas se refleja la brecha de género que favorece a los hombres y esto debido a la tenencia de las tierras, ya que los hombres son los que se dedican más a la actividad pecuaria y las mujeres juegan el papel más de amas de casa. Cabe mencionar que se debe de trabajar en relación a la equidad de géneros porque hombres y mujeres deberían de tener los mismos derechos y oportunidades para adquirir créditos y la micro financiera a través de las capacitaciones a las mujeres puede insertarlas de una mejor forma al mercado de trabajo, metas que aún no se alcanzan, por las fuertes desigualdades que se enfrentan cuando tocan puertas para incursionar en el mercado laboral.

Por los resultados obtenidos en la encuesta, según la tabla No.3, el 32.35% de los encuestados, dijeron que se realizan exámenes cada año, 48.53 % clientes dijeron que cada seis meses, 10.29 % dijeron, que se realizan exámenes después de un

año y 8.82 % dijeron que nunca se hacen exámenes; según estos datos obtenidos, podemos decir que los clientes están cuidando su salud ya que en su mayoría se están realizando exámenes, como parte del control sobre su salud.

Según la tabla No.3, de los encuestados, el 79.41 % respondieron que se atienden en los hospitales, ya que no pagan por el servicio y además son los lugares donde tienen mayor acceso, 19.12 % de los encuestados visitan otros lugares para revisar su salud como curanderos, parteras, naturistas comentan que es más rápido y seguro que ir hasta un hospital; y solo 1.47 % de las persona visitan clínicas privadas, ya que aseguran que se sienten más seguros.

Según lo expuesto en la tabla No.3, el 4.41%, de los encuestados, dijeron tener 1 cuarto, el 32.35% tienen dos cuartos y el 63.24% tienen más de dos cuarto. Cabe mencionar que las divisiones utilizadas en algunos casos son hechas por tablas y otros materiales a los cuales los clientes tienen acceso. Después de adquirido el crédito y de obtener utilidades los clientes mejoraron sus habitaciones.

Lo antes mencionado, indica que sí han mejorado sus habitaciones, pero no han tenido la capacidad de adquirir materiales más duraderos para las divisiones de sus viviendas.

Según la tabla No.3, el 92.65% de los encuestados dijo tener energía eléctrica y agua potable y solo el 7.35% dijo no tener energía eléctrica, ni agua potable.

Con respecto al servicio de agua potable, que es el agua que está en condiciones de ser consumida por las comunidades, cabe destacar que no cuentan con una infraestructura adecuada; en algunos casos ellos se abastecen de pozos u ojos de agua ubicados en sus propiedad, es decir, que el gobierno aún no ha ejecutado ningún proyecto que lleve el suministro hasta las casas de habitación de los

pobladores y por lo tanto, los clientes pecuarios en este caso, tienen que buscar la forma de llevar el agua hasta sus casas de habitación con esfuerzo propio.

Según lo que se muestra en la tabla No.4, la mayoría de los clientes tienen entre 31 y 40 manzanas, y en una minoría más de 50 manzanas. Los datos anteriores pueden ser utilizados por la microfinanciera para ampliar la cobertura de los créditos para que los clientes pecuarios incrementen su hato ganadero en vez de solo utilizarlo en la mayoría de casos, para cultivo de pasto para dar alimento a un pequeño hato ganadero.

Tabla No.4. Caracterización de Acceso a la Tierra.

Variable del estudio	Resultados
Tipo de posesión de la propiedad	Propia 98.53 % Familiar 1.47 %
Tamaño de la propiedad	11-20 mz, 22.06% 21-30 mz, 27.94% 31-40 mz, 39.71% 41-50 mz, 4.41% Más de 50 mz. 5.88%

Tomando en cuenta, que uno de los requisitos para otorgar un crédito pecuario, es que la propiedad sea del solicitante del crédito, 67 encuestados, que corresponden al 98.53%, respondieron que son dueños de sus propiedades desde hace más de cinco años y solamente una persona que corresponde al 1.47% respondió que es familiar. Se observa, que existe soporte suficiente para

garantizar los créditos pecuarios y que se puede ampliar cartera en este sentido, dado que después de analizar el número de manzanas con relación a la cantidad de ganado, todavía existe espacio para extender el rubro por cada cliente. Esta es una oportunidad para que la Micro Financiera pueda ampliar el techo del crédito para los clientes pecuarios.

Tabla No.5. Actividades económicas de la finca.

Variable de estudio	Resultados
Actividades realizadas en la finca	Ganaderas 35.29 % Agrícola y ganadera 64.71%

Al aplicar la encuesta, la gran mayoría de los clientes pecuarios, respondió que la actividad que realizan es la ganadera con un 35.29 %, y un 64.71 % que realiza otra actividad como es la agricultura para solventar los gastos generados. Lo antes mencionado corresponde con lo que se logró observar con la visita a los clientes pecuarios.

Según la tabla No.6, de los encuestados 89.71%, dijo haber hecho mejoras en sus viviendas cuando se realizó la encuesta se pudo constatar que existe un mejoramiento de las viviendas de los clientes, tomando en cuenta la construcción de las mismas. Estas viviendas presentan las condiciones mínimas de confort. En algunos casos, los clientes dijeron, que antes del crédito su casa era de madera, pero después del crédito la construcción de su casa es de concreto, es decir sus paredes y el piso es embaldosado, el techo es de zin lo que le permite tener una mayor seguridad y comodidad para toda la familia. Pero 10.29%, de los encuestados, dijeron que no han hecho mejoras en sus casas, porque los créditos obtenidos los utilizaron para la actividad pecuaria y no habían obtenido utilidades

como para invertir en sus viviendas. Esto indica que de alguna manera el financiamiento ha venido a ayudar al crecimiento de la estructura familiar en la mayoría de los casos.

Tabla No.6. Efectos del acceso al Crédito.

Variable de estudio	Resultados
Mejoras en la vivienda	89.71% Si 10.29 % No
Generación de empleos. Empleos generados	El 97.06% han generado empleo y el 2.94 % no han generado empleo. Permanentes 36.76 %, Temporales y permanentes 63.24%

Por los resultados obtenidos en la encuesta, se puede afirmar que los clientes pecuarios, a través del crédito han generado empleos; es decir, trabajo en las actividades relacionadas al sector pecuario y agrícola.

En los resultados, se obtuvo que 43 clientes que corresponde al 36.76% de los encuestados, generan trabajos permanentes, porque se dedican en un cien por ciento a la actividad pecuaria, lo que conlleva, a que los trabajadores deben permanecer en las fincas por las diversas actividades que hay que realizar diario, en cambio, 25 encuestados, que corresponde al 63.24%, respondieron que generan empleos permanentes y temporales, ya que realizan ambas actividades; es decir pecuaria y agrícola, por lo que necesitan tener siempre trabajadores en sus fincas. Por lo tanto, se puede decir que los clientes pecuarios no alcanzan el nivel de enseñanza primaria obligatorio; esto es un problema nacional, porque

para que un país salga del subdesarrollo debe por lo menos tener aprobada la primaria completa.

Tabla No.7 Caracterización de la actividad ganadera de los encuestados.

Variables del estudio	Resultados
Tamaño de hato de vacas paridas	58.82%, tienen de 5 a 10 vacas. 41.18 %, tienen de 11 a 20 vacas.
Producción de leche (litros)	5 a 6 lts, 86.76% 7a 8 lts,5.88% Más de 8 lts,7.35 %
Tamaño de hato de Novillos de engorde	5 a 10 novillos, 79.41% De 11-20 novillos, 19.12% Más de 21 novillo, 1.47 %.
Destino de Venta de leche	Comerciantes 11.76% Intermediarios 20.59% Acopio 57.35% Cooperativa 10.29%
Destino de Venta de novillos	Comerciantes 75 %, mataderos 25%.

Según la tabla No.7, el 58.82% tienen de 5 a 10 vacas y 41.18% tienen de 11 a 20 vacas paridas.

Las vacas paridas que tienen los clientes, representan un porcentaje del 19%, en comparación a la cantidad de tierras que poseen y el resto es utilizado para las actividades agrícolas y para novillo de engorde, ya que están dentro de la escala de 5 a 10 vacas paridas por unidad productiva y una escala de 11 a 20 vacas paridas por unidad productiva representa un porcentaje del 59 %, siendo este sector de clientes con mayor capacidad instaladas, pero también utilizan el resto de sus propiedades para prácticas de actividades agrícolas y para novillo de engorde.

El sector que atiende Prestanic, son micro, pequeños y medianos productores para las actividades agropecuarias, y no son atendidos por la Banca formal por los montos y los plazos otorgados, como también el alto riesgo que representa este sector en Nicaragua.

Según la tabla No.7, los encuestados el 86.76%, dijeron que la producción de leche es de 5 a 6 litros, el 5.88% dijeron que producen de 7 a 8 litros y el 7.35% dijeron que la producción de leche es de más de 8 litros lo que demuestra que en la producción de leche de un animal intervienen varios factores, como la alimentación, la edad del animal, número de lactación, número de ordeños, genética del animal, etc. Por lo tanto la producción de leche se ajusta a un carácter cuantitativo genético en el que intervienen factores ambientales, genéticos y la interacción de ambos. La producción de leche ha disminuido, ya que los clientes no tienen una buena prácticas pecuarias (Desparasitante, vacunas, vitaminas, pastos utilizados). También hay incidencia en la falta de capacitaciones y asistencias técnicas, porque los únicos que dan asistencia técnica a estos clientes pecuarios es la UNAG.

Lo que es necesario es que las instituciones financieras le den seguimiento a los créditos, pero a la par dar la asistencia técnica, con el objetivo de que se mejore el

hato ganadero mediante el cruce de razas lecheras. También es necesario que los clientes pecuarios tengan sistemas de riego para mejorar los pastos, como también el establecimiento de pastos mejorados resistentes y con mayor grado de receptividad para la época de verano.

Según la tabla No. 7, el 79.41%, tiene de 5 a 10 novillos, el 19.12% tienen de 11 a 20 novillos y el 1.47 % tienen más de 21 novillo.

En su mayoría poseen más de 5 a 10 novillos sin ningún inconveniente, lo cual es muestra que los productores necesitan financiamiento para aumentar su hato ganadero, y la práctica en la zona para estos productores no les resulta tener animales a medias por la cantidad que es pequeña y tendrán que repartir las ganancias al final que se saque a la venta el ganado con el dueño, y es acá donde se ven disminuidas sus utilidades, al tener que compartir sus ganancias. Por lo tanto, el productor está en la necesidad de buscar financiamiento para sus unidades productivas.

Según la tabla No.7, el 11.76%, venden la producción de leche y sus derivados a los comerciantes, el 20.59% a los intermediarios, el 57.35% en los acopios y 10.29% venden a las cooperativas.

La venta depende en algunos casos del productor, éste busca quien le pague mejor por sus productos, otros prefieren que lleguen a comprar hasta las fincas por que dicen ahorrarse tiempo y dinero.

Según la tabla No. 7, de los encuestados 51 cliente que corresponde al 75%, dijo vender sus novillos a los comerciantes ya que se les hacía más fácil, porque llegan hasta las fincas, por lo tanto ahorran tiempo y dinero;17 encuestados, que corresponden al 25 % dijeron vender sus novillos de engorde a los mataderos se

hace más difícil hacer negocio con los mataderos porque las exigencia en cuanto a la trazabilidad del ganado es muy cuestionado con el objetivo de garantizar a la población carne de calidad. Por tal razón, los productores solicitan más capacitaciones y sobre todo el apoyo para poder comercializar sus productos.

Cabe mencionar, que los clientes pecuarios venden sus novillos a los comerciantes, porque la cantidad que tienen de novillos es poca y no les resulta trasladarlos hasta los mataderos, porque incurren en mayores costos. Además no tienen ningún acuerdo con los mataderos que les garantice la compra de sus novillos.

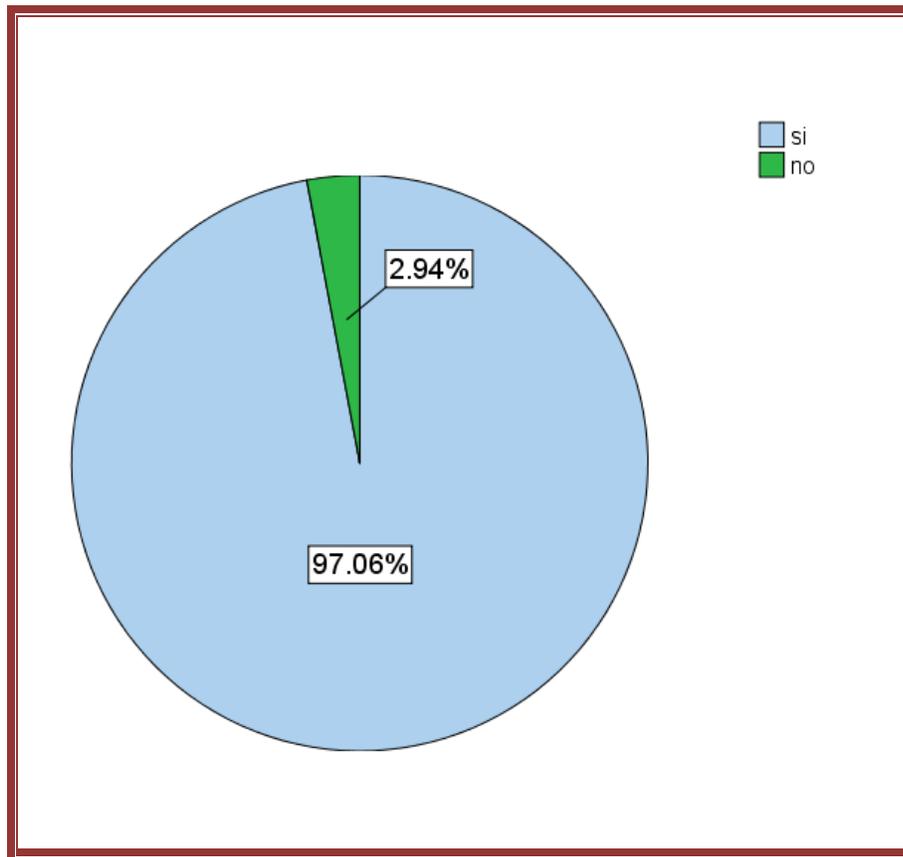
10.2 El Crédito y su impacto.

Según las personas encuestas respondieron que han tenido un impacto positivo en la generación de empleos, en la seguridad alimentaria, acceso a la salud, incremento en la comercialización, utilidades mayores a los promedios, tenencia de las tierras y utilidades por ventas.

Según el gráfico No.1, el 97.06 % respondieron que si han generado empleos en sus fincas y solamente el 2.94 % respondieron que no han generado empleos.

La generación de empleos dependen de las actividades que se realizan en las fincas, cuando son netamente pecuarias los empleos son permanentes y si las actividades son pecuarias y agrícolas los empleos son permanentes y temporales.

Gráfico No.1. Empleos generados.



Fuente a partir de la información de las encuestas.

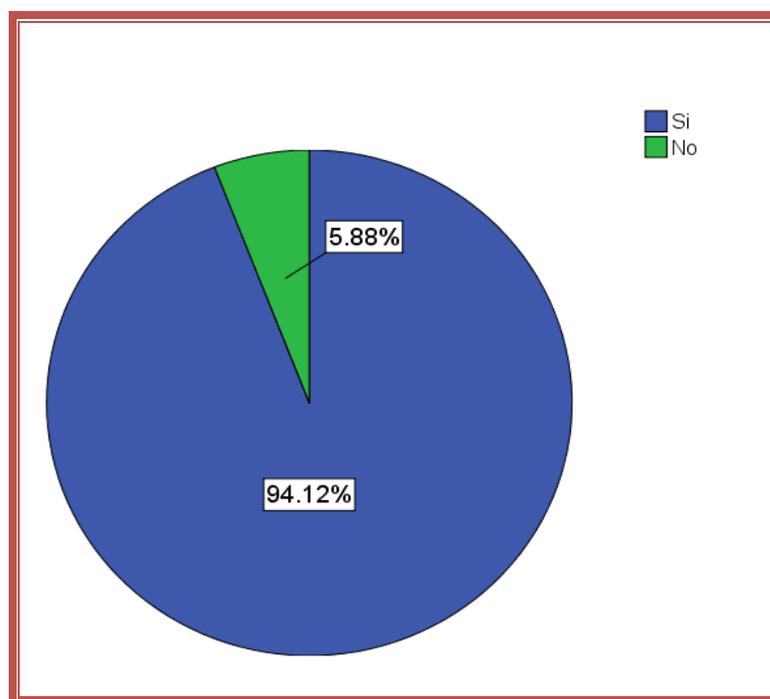
Mejoras en la seguridad alimentaria.

Según los 68 encuestados, que corresponde al 100%, respondieron que han mejorado la seguridad alimentaria; es decir, que han tenido los alimentos necesarios para poder responder a la necesidad de satisfacer el hambre de los miembros de la familia.

Ellos mencionaban que de la venta de la leche y sus derivados podían comprar otros productos, para completar su dieta diaria, lo que hacía que sus platos fueran más completos. Analizando que después de un crédito, la seguridad alimentaria

ha mejorado los clientes se sienten más satisfechos, porque consideran que el crédito fue oportuno, lo cual para la microfinanciera tiene incidencia, ya que va a haber mayor demanda de créditos.

Gráfico No.2 Acceso a la salud con los créditos obtenidos



Fuente a partir de la información de las encuestas.

Según el Gráfico No.2, el 94.12%, de los encuestados dijeron haber tenido más acceso a la salud después de obtenido un crédito, esta mejora les permite que las personas cuando se enfermen tengan donde acudir, ya sea a un hospital, centro de salud y otros medios que garanticen la salud de la familia. Por lo tanto, al garantizar que los clientes se mantengan con salud, permitirá que los clientes puedan responder a las obligaciones contraídas con terceros, en este caso con la micro financieras. Solo el 5.88% dijeron no tener acceso a la salud. Por lo tanto, la educación tiene estrecha relación con la pobreza de la sociedad, en este caso de los clientes pecuarios.

Incremento en la comercialización.

Según los encuestados, el 100 % de los clientes pecuarios, dijo que han incrementado la comercialización de sus productos, algunos vende el producto en sus fincas ya que los comerciantes llegan hasta las mismas, en otros casos el productor pecuario sale hasta los acopios a vender el producto y en el caso de los novillos se venden en los mataderos, cabe destacar que no todos los productores vende en los mataderos.

Ventas por la actividad pecuaria mayor al promedio esperado.

Según los encuestados, el 100% de los encuestados, respondió que han tenido utilidades mayores que las esperadas, ya que habían podido comercializar a buenos precios sus productos lo que les permitía tener mayores ingresos, aunque sus productos son vendidos a los comerciantes. También argumentan que con asesorías y capacitaciones sobre precios, comercialización y mercados, sus utilidades pueden incrementarse.

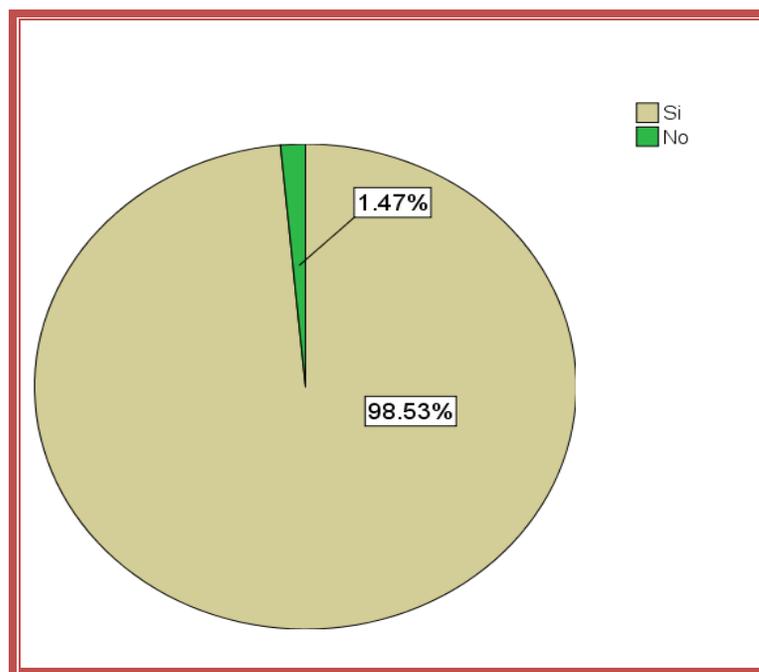
Tomando en cuenta los resultados, se puede aprovechar la oportunidad para ampliar el crédito, pero también dar acompañamiento a los productores para que tengan mayores oportunidades para producir, comercializar sus productos y venderlos a mejores precios. Precio esperado de novillo es de 15,000 mil córdobas, vacas de descarte entre 6,000 y 7,000 córdobas el promedio esperado para cada cliente, pero hay ocasiones que venden por encima de este precio (Según entrevista con el gerente).

Tenencia de la tierra ex post al crédito.

Según los encuestados, el 100%, que corresponden a 68 clientes, dijeron que las tierras que utilizan para la actividad pecuaria son propias, lo que significa que pueden obtener créditos, ya que una de las políticas de Prestanic, es que el cliente sea dueño de la propiedad que utiliza para su actividad pecuaria.

Con este derecho que tienen los clientes sobre sus propiedades, la micro financieras tienen la oportunidad de ampliar su cobertura en cuanto al crédito otorgado a los clientes, ya que ellos son tenedores de sus propiedades y pueden decidir si mejorar sus actividades agrícolas y pecuarias o no.

Gráfico No.3 Utilidades ex post al crédito



Fuente a partir de la información de las encuestas.

Según el gráfico 3, el 98.53 % que corresponde a 67 clientes, respondió que sí han obtenido utilidades por la actividad que realizan y solamente el 1.47 % que corresponde a 1 cliente, dice que no ha tenido utilidades; esto lo aduce a que tuvo pérdida en su actividad pecuaria; es decir no ha tenido un excedente después de haber realizado una venta. Los resultados indican que la situación de los clientes pecuarios ha mejorado y la institución puede observar los resultados y mejorar la oferta crediticia para ellos.

10.3 Caracterización de las políticas crediticias

Tipos de créditos solicitados.

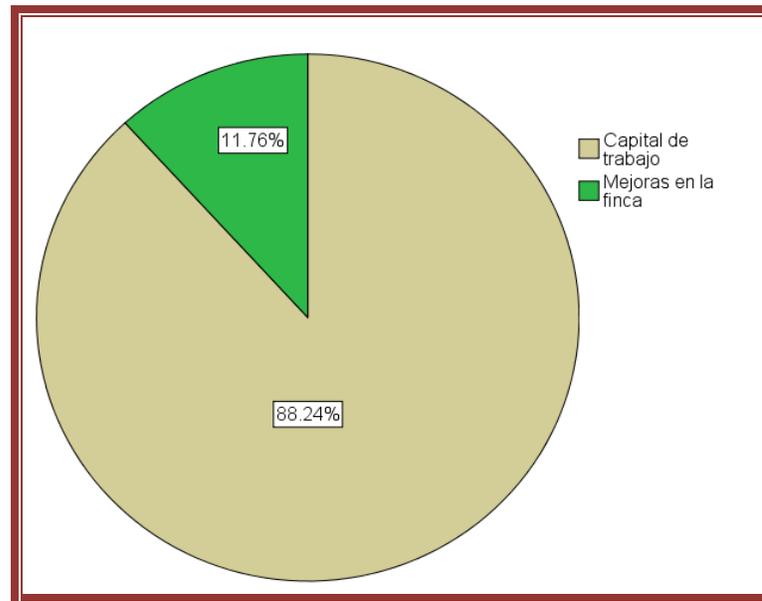
En un 100% los créditos solicitados según las encuestas, son los agropecuarios en donde están contemplados los créditos pecuarios. Los créditos pecuarios son destinados a la compra de vacas lecheras, novillos de engorde; estos financiamientos son fuentes de inversiones que aseguran una capitalización de las fincas agropecuarias por medio de la reproducción de sus pequeños hatos.

Además, con la leche diaria y sus derivados se asegura la dieta de los miembros de las familias, mejorando así la seguridad alimentaria para el consumo interno.

La cartera de crédito rural representa, una parte importante de la cartera total de la institución, por lo tanto, la misma debe ser concedida considerando parámetros que permitan su adecuada evaluación, control y seguimiento, a efectos de minimizar el riesgo crediticio y de mantener una cartera sana y productiva.

Los criterios más importantes para el otorgamiento de los créditos agropecuarios tienen que ver con la necesidad de financiamiento, de la capacidad de pago, el nivel de endeudamiento y las garantías.

Gráfico No.4. Destino del crédito.



Fuente a partir de la información de las encuestas.

Según el gráfico No.4, el 88.24 % utiliza el crédito para capital de trabajo y el 11.76%, lo utilizan para mejoras en las fincas. Por lo general, los clientes que ya tienen sus fincas establecidas, son los que solicitan para mejoras en las fincas cabe destacar, que estos son muy pocos y por el contrario los clientes que están iniciando son los que solicitan el crédito para capital de trabajo

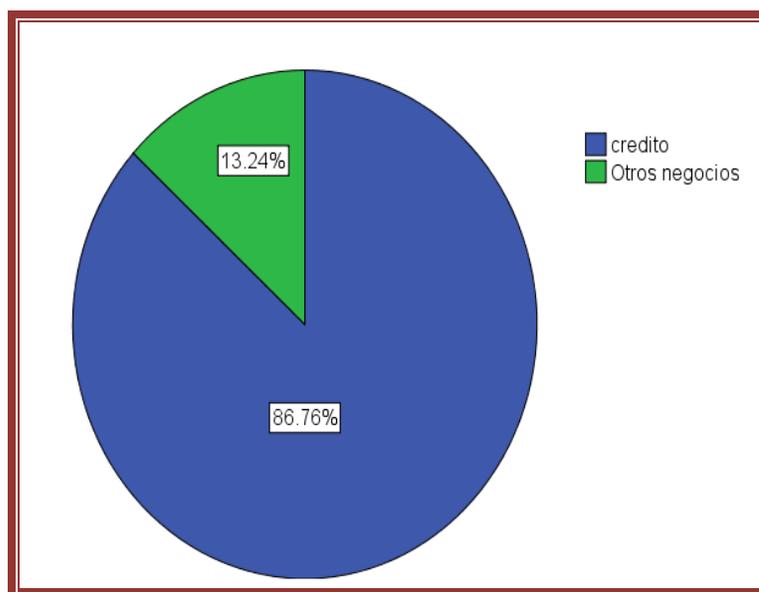
Con este dinero se mantiene a flote la actividad pecuaria pero también se tiene el capital de trabajo temporal, en este caso se determina como la cantidad de esos activos circulantes que va variando y modificándose en base a los requerimientos o necesidades de tipo estacional que vayan teniendo lugar.

El mantenimiento de la finca tiene que ver con las condiciones necesarias que debe poseer la finca para mantenerse con un crecimiento constante teniendo en cuenta que en la actividad pecuaria se necesita componer cercas, corrales, comederos, salas de ordeños, comprar utensilios relacionados a la producción de

la leche como son las pichingas, baldes, mecates, tinas etc., por lo tanto, el efectivo es parte importante para el negocio.

La micro financiera debe contemplar que todo negocio pecuario tiene necesidad de efectivo, tanto para capital de trabajo como para el mantenimiento de las finca, por lo tanto, a través de la visita de los oficiales de crédito pueden observar las necesidades del productor y así aprovechar de satisfacer la necesidad de efectivo, mediante el otorgamiento de préstamos.

Gráfico No 5. Fuentes de ingresos que han mejorado las condiciones de las fincas.



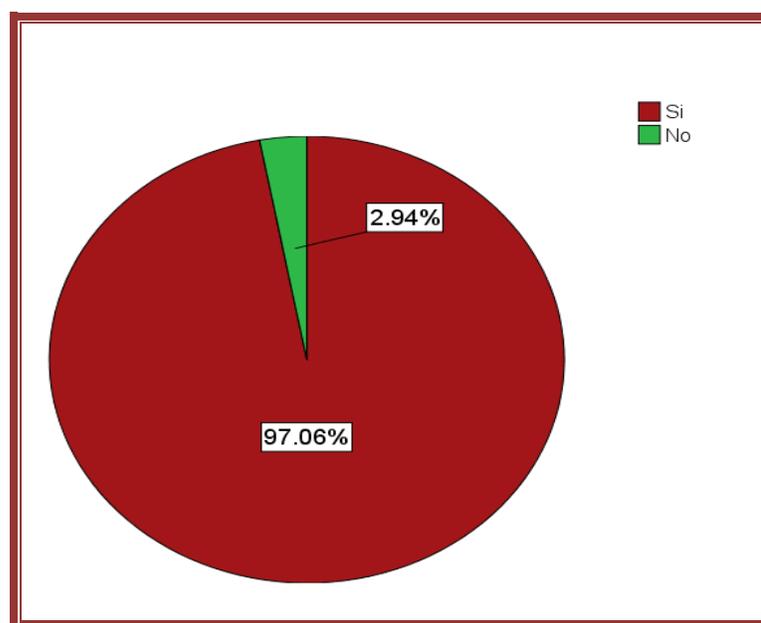
Fuente a partir de la información de las encuestas.

Según el gráfico No. 6, los ingresos que han ayudado a mejorar las condiciones de sus fincas son los créditos, según 59 encuestados que corresponde al 86.76%, los cuales aducen que los créditos son muy importantes para poder desarrollar la actividad pecuaria ya que se necesita de mucho dinero para sostener una finca y ellos por su cuenta no lo podrían lograr y el 13.24% respondieron que no son los créditos los que les han ayudado, sino otros negocios que realizan, como es la

agricultura y en algunos casos las remesas familiares, que son otra fuente de ingresos que obtienen estas familias. Por lo tanto, podemos observar que los créditos han ayudado a mejorar las fincas y por ende su unidad productivas y familiares, pero cabe destacar que el crédito no es una fuente de ingreso sino que el crédito, sirve para generar ingresos mediante la transformación de la materia prima a producto terminado.

Según el gráfico 6, el 97.06 % que corresponde a 66 clientes, dicen que las políticas de crédito se ajustan a sus unidades productivas, pero también mencionan que hubieran de mejorar, para garantizar mayor estabilidad y seguridad.

Gráfico No.6 Las políticas de crédito.



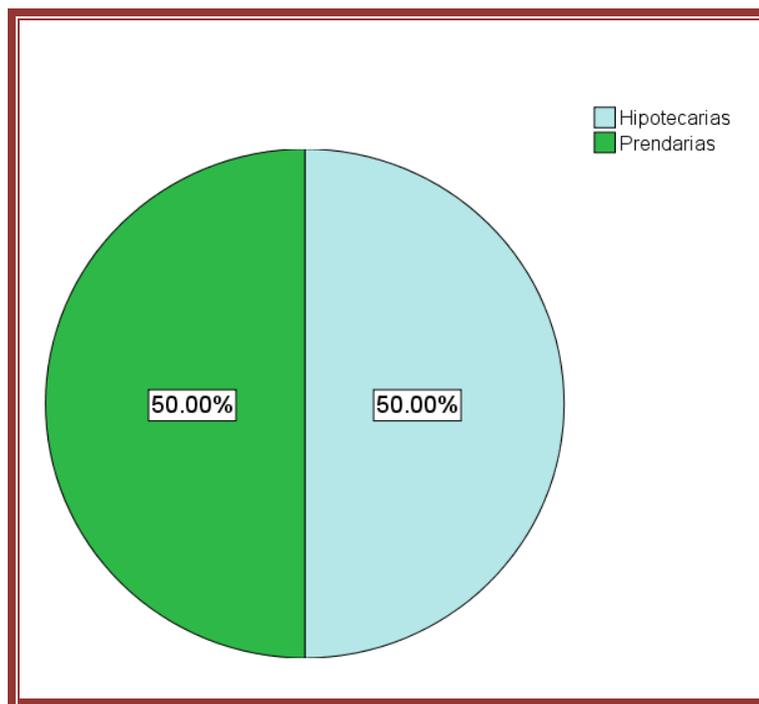
Fuente a partir de la información de las encuestas.

Según el gráfico No.7, el 2.94 %, que corresponde a 2 clientes, dijeron que no se ajustan las políticas de crédito a sus unidades productivas, por lo tanto proponen hacer modificaciones. Pero el gerente de la sucursal Prestanic, considera que sus

políticas de crédito están establecidas, según las normativas del banco central de Nicaragua, por lo tanto no se pueden hacer modificaciones.

Según el gráfico No. 7, el 50% que corresponde a 34 clientes, dijo que las garantías utilizadas fueron las hipotecarias, ya que Prestanic solo acepta establecer garantías en primer grado sobre propiedades registradas en derechos reales que no tengan ningún tipo de gravamen; estas incluyen terrenos, infraestructura y mejoras.

Gráfico No.7 Tipos de garantías para obtener un crédito.



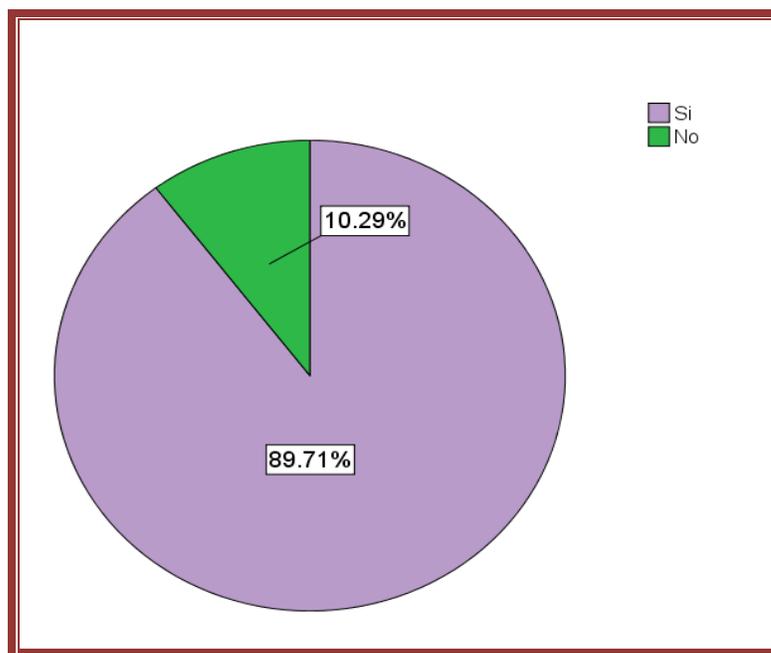
Fuente a partir de la información de las encuestas.

Según el gráfico No.7 obtenido a partir de las encuestas, el otro 50%, que corresponde a 34 clientes, dijeron utilizar garantías prendarias, que consiste en poner como garantías algunos bienes, como: semovientes, implementos agrícolas,

camiones, motores, maquinarias y sistemas de riego. Por tal razón, los clientes quieren modificaciones para no poder en riesgos sus propiedades y otros bienes.

El gráfico No.8, muestra que el 89.71 %, que corresponde a 61 cliente, dijeron que los plazos se ajustan a la actividad económica que realizan es decir, que las microfinanciera toman en cuenta el tipo de actividad para poder otorgar el préstamo a un plazo que se ajuste a su actividad económica, pero el 10.29 % que corresponde a 7 clientes, dijo que los plazos no se ajustan a su actividad económica, por lo tanto se necesitan modificarlos.

Gráfico No. 8. El plazo se ajusta a la actividad económica.

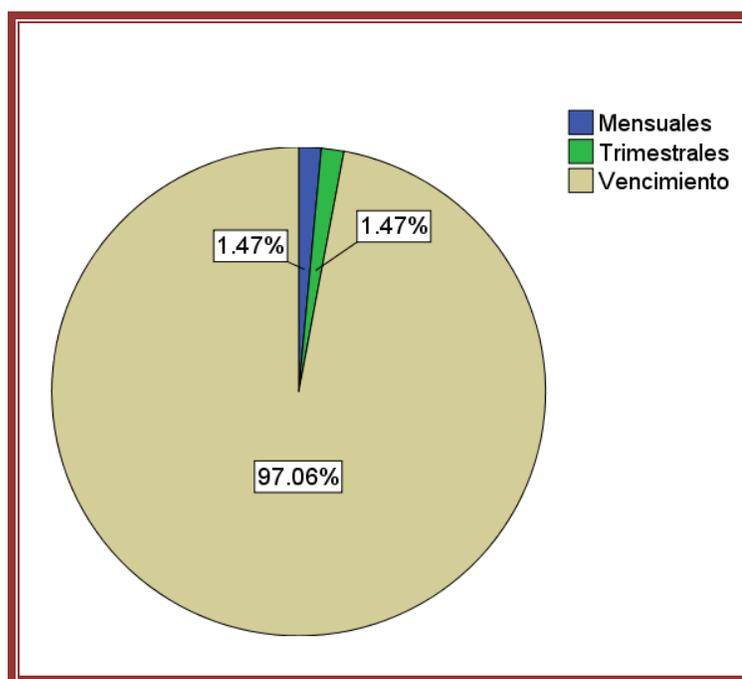


Fuente a partir de la información de las encuestas

Según el gráfico No.9, el 97.06 %, que corresponde a 66 clientes, dijeron que la forma de pago es al vencimiento por la actividad económica que realizan. El 1.47 %, dijo que su forma de pago es trimestral y el otro 1.47% su forma de pago es mensual, en el caso de la actividad lechera. (Según encuesta). Según los clientes de acuerdo a la actividad que realizan se ajustan los pagos que van a realizar, la

institución antes de otorgar el crédito visita al solicitante para verificar la actividad que realiza o pretende realizar, de este modo se estipula la forma de pago, con el objetivo que el cliente no se sienta presionado, además el oficial de crédito hace visitas durante la actividad agrícola o pecuaria para observar cómo está trabajando el cliente.

Gráfico No. 9. Forma de pago de los créditos

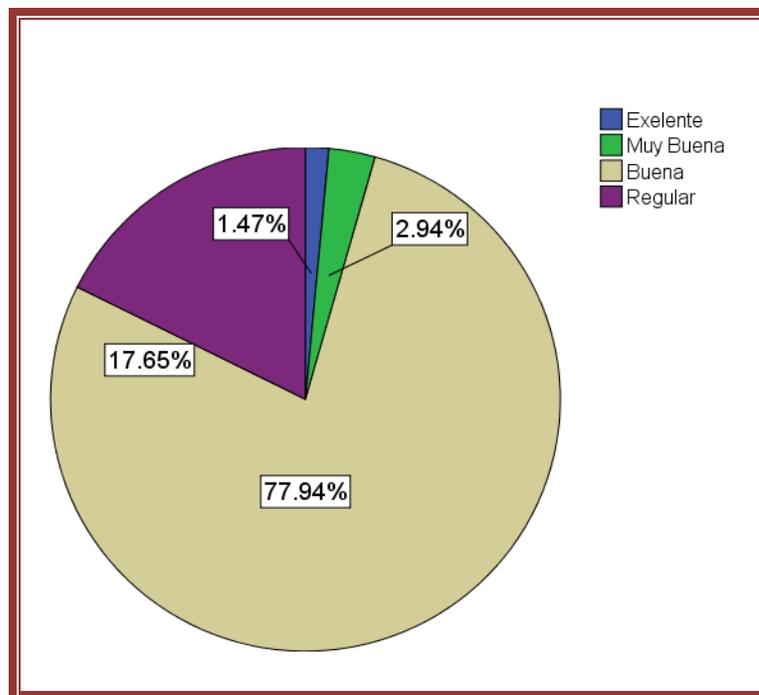


Fuente a partir de la información de las encuestas.

Según el gráfico 10, el 77.94%, respondió que las tasas de interés de los préstamos con relación al mercado financiero son buenas es decir que consideran que la microfinanciera Prestanic cuenta con tasas de interés competitivas, el 17.65 % respondió que son regulares, el 2.94 %, dijo que son muy buenas y 1.47 % respondió que son excelentes. Las tasas de interés juegan un papel muy importante ya que las personas lo primero que preguntan es cuánto van a pagar de interés por el dinero que están prestando.

Además los trabajadores a la hora de atender al cliente le explican claramente cuánto van a pagar para evitar que las personas se sientan engañadas y de esta forma se garantiza que el cliente se sienta satisfecho con el servicio brindado.

Gráfico No.10 Tasas de interés de los préstamos con relación al mercado financiero.



Fuente a partir de la información de las encuestas.

10.4 Resultados de las entrevistas aplicadas a los clientes pecuarios.

Tabla 8. Resultados de la entrevista a los clientes pecuarios, con relación al impacto de los créditos pecuarios.

Interrogantes	Respuestas
1. Sugerencias que considere incorporar a las políticas de crédito	El 100 % de los entrevistados dijo que se debe ampliar los plazo, bajar las tasas de interés, modificación en las garantías utilizadas que los créditos de \$ 4000 que son con hipoteca, deseáramos que fuera con garantía prendaria.
2. Alguna recomendación que usted considere necesaria sobre las garantías utilizadas por Prestanic	El 100% de los entrevistados dijo que: Debe de haber flexibilidad en las garantías es decir que se utilice la garantía fiduciaria, no únicamente las garantías hipotecarias y prendarias. Esto tomando en cuenta el riesgo que se corre al no pagar un crédito que se puede perder el bien en garantía.
3. Recomendaciones que considere sobre los plazos otorgados a los préstamos pecuarios.	<p>El 100% de los entrevistados dijo que los plazos que se otorguen deben ajustarse a la actividad que se realice es decir que sea al vencimiento.</p> <p>Propuesta que sea de 18 a 24 meses para novillo y de 24 meses a 36 meses para leche.</p> <p style="text-align: right;">Continúa</p>

4. Sugerencias que considere sobre las tasas de interés de los préstamos.	El 100 % de los entrevistados dijo que las tasas de interés que sean un poco más bajas.
5. Recomendaciones para la comercialización de los productos pecuarios.	El 100 % de los entrevistados dijo que necesitan ayuda para tener un canal para vender el ganado en pie, para evitar la venta a los comerciantes y así obtener mejores utilidades.

En las respuestas obtenidas se puede saber qué es lo que necesitan los clientes pecuarios, en relación a la primera pregunta los entrevistados necesitan que las políticas crediticias se modifiquen para poder tener mayores plazos, menores tasas de interés y que exista flexibilidad en el uso de las garantías esta pregunta tiene relación con la pregunta número dos ya que piden cambios en el uso de las garantías para optar a un crédito.

En la tercera pregunta piden que los plazos sean más largos que haya un aumento para cada rubro.

En la cuarta pregunta los clientes pecuarios piden que las tasas de interés sean más bajas que las que actualmente se usan.

Y en la última pregunta se solicita que la microfinanciera busque canales para la distribución de sus productos pecuarios con el objetivo de obtener mayores utilidades y aumento de sus negocios.

10.5 Resultados de las entrevistas aplicadas al gerente de la microfinanciera Prestanic, Matiguás.

Tabla 9. Resultados de la entrevista al gerente de Prestanic Matiguás, con relación al impacto de los créditos pecuarios.

Interrogantes	Respuestas
1. ¿Cuáles son los créditos otorgados por Prestanic?	Créditos Agropecuarios, comerciales, créditos personales o de consumo y crédito microempresa.
2. ¿Cuáles son los requisitos para los créditos pecuarios?	Tener propiedad, matrícula de fierro, ser mayor de edad con experiencia en la actividad, con solvencia financiera y moral de pago. No, estar en el buró de crédito y no tener malas referencias.
3. ¿Cuál es el plazo para los créditos pecuarios?	Son de 24 meses para leche. De 6 a 12 meses para novillo de engorde. De 12 meses a 18 meses para novillo de desarrollo.
4. ¿Cuáles son las tasas de interés para los créditos pecuarios?	El 26 % para leche, 32 % para novillos.
5. Ustedes tiene un control de cómo se han ido capitalizándose sus clientes pecuarios. Si, ¿Como lo	Si, en las solicitudes en cada renovación de crédito se ve el aumento del hato ganadero de cada cliente, se constata insitu para cuantificar

<p>hacen? ¿qué evidencias tienen?</p> <p>6. ¿Se ha realizado un estudio del impacto económico y social del sector pecuario?</p>	<p>incrementos o decrementos del número de animales y las inversiones fijas realizadas por ejemplo mejoras en las viviendas.</p> <p>Un estudio como tal no, únicamente se han observado cambios.</p> <p>Tienen mayor acceso a salud, educación, alimentación; pero sería interesante tener un estudio de nuestros clientes para solicitar crédito a los organismos internacionales y mejorar las ofertas.</p>
---	---

En las respuestas obtenidas, en la entrevista realizada al gerente de Prestanic, se conoció los tipos de créditos que se ofertan, los requisitos para que una persona natural, pueda optar a un crédito, si este cumple todo lo especificado por la institución, se procederá a analizar la información que presente.

Según el gerente, los plazos que se otorgan, serán de acuerdo a la actividad que realicen los clientes para su actividad económica; Comentaba el gerente, que las tasas de interés tienen que ver con la actividad que el cliente realice y estas están reguladas por el banco central de la república de Nicaragua.

Según la respuesta, a la pregunta cinco la institución si tiene una base de datos donde se refleja el comportamiento de los clientes en cuanto al crecimiento de sus hatos ganaderos y de las inversiones que realicen las cuales también es comprobada por las visitas que realizan los oficiales de crédito al campo.

Según respuesta, a la última pregunta, el gerente respondió que no tienen ningún estudio, que ellos hayan realizado sobre el impacto que el crédito ha tenido sobre los clientes pecuarios pero que este sería de gran utilidad para solicitar más fondos para seguir financiando al sector pecuario.

10.6 Síntesis de los resultados de la observación aplicada a los clientes pecuarios respecto a elementos del estudio.

Esta técnica indica los resultados obtenidos de la aplicación de este instrumento a los clientes pecuarios a través de la observación. Las preguntas que se indican a continuación fueron las que sirvieron de guía para la observación a partir de las variables de estudio.

Tabla No.10 Guía de Observación

Interrogantes	Clientes Pecuarios	
1. A mejorado su seguridad alimentaria	Si	
2. Mejoras en la vivienda	Si	
3. Acceso a energía eléctrica y agua potable	Si	
4. Acceso a la educación	Si	
5. Acceso a la salud	Si	

Mediante la observación, realizada a los clientes pecuarios, se llegó a concluir que, han tenido mejoras en la seguridad alimentaria, es decir que han tenido disponibilidad de alimentos, han complementado su dieta con los derivados de los productos lácteos, así como también con productos agrícolas, producidos en las zonas de estudio. También los clientes, han tenido mejoras en sus casas, a través

de las utilidades que tienen después de realizar un negocio o venta de los productos. Poseen energía eléctrica, como también agua potable, aunque no cuentan con infraestructura adecuadas; se logró constatar que tienen acceso a centros educativos, en donde los niños pueden estudiar, como también a centros de salud, que les garantiza su bienestar.

10.7 Triangulación de los resultados obtenidos por las técnicas de entrevista a los clientes pecuarios, entrevista al gerente de Prestanic, encuesta y observación a los clientes pecuarios.

Tabla 11. Triangulación de los resultados.

Elementos	Encuesta a clientes pecuarios	Entrevista a gerente de Prestanic	Entrevista a clientes pecuarios	Observación a clientes pecuarios
Impacto social				
Vivienda	Mejoras en viviendas 89.71% respondieron que si	Mejoras	Si	Si
Salud	El 94.12% ha tenido acceso a la salud	Acceso	Si	Si
Educación	El 89.71% ha tenido acceso a educación.	Acceso	Si	Si
Seguridad Alimentaria	El 100 % han mejorado su alimentación.	Acceso	Si	Si
				Continúa

Empleo	El 97.06 % género empleos	Incremento en los empleos	Si	
Patrimonio	El 98.53 % es del propietario	Hay aumento en cuanto al hato ganadero	Si	
Impacto Económico				
Ingresos	El 100 % por actividades realizadas.	Hay aumento	Si	
Producción	Un incremento del 100% en la producción.	Hay incrementos	Si	
Inserción en los mercados	El 100% ha tenido acceso a los mercados.	Han mejorado	Si	
Inversión	Han tenido mejoras en un 11.76%.	Hay mejoras en corrales, comederos, cercas etc.	Si	
Diversificación de los ingresos	El 86.76% han diversificado sus ingresos.	Ingresos por actividad pecuaria, agrícola y otros negocios.	Si	

A continuación se discuten los resultados de la tabla 4, para ver las coincidencias o diferencias que pueden existir. Con relación a lo que se puede observar es poco

ya que hay variables que a simple vista no se pueden ver, por ejemplo el ingreso, que tienen los clientes pecuarios, pero si existe coincidencia entre la encuesta y la entrevista.

En relación al desarrollo social las encuestas demuestran que los clientes pecuarios, han tenido mejoras en sus viviendas en un 89.71 %, es decir que después de adquirido un crédito o más han podido realizar mejoras, a lo cual el gerente de la sucursal expresaba que los clientes han realizado algunas mejoras en sus viviendas producto de las utilidades que les han generado los negocios realizados, estas las han observado cuando visitan a los clientes.

Con relación a la salud el 94.12% han tenido más acceso a este servicio según la encuesta, pero según la entrevista no se tiene un dato exacto de este acceso. Cabe destacar, que al ir al campo se observaron los centros de salud, como también los centro de educación, pero en ningún momento se puede asegurar que la salud y la educación han mejorado o se ha tenido mayor acceso por la obtención del crédito, pueden existir otras razones. En relación a la educación el 89.71% dijo haber tenido mayor acceso.

La seguridad alimentaria, es un término bien amplio el cual a la hora de hacer la entrevista y la encuesta a los clientes pecuarios se les explico en qué consistía. Porque según Clemente y serrano (2007) la seguridad alimentaria es la disponibilidad, acceso, consumo, calidad e inocuidad de los alimentos.

Los clientes dijeron en un 100% tener una buena seguridad alimentaria después de adquirido un crédito. Con relación a los empleos los clientes dijeron en la encuesta que el 97.06%, genero empleos lo cual coincide con la entrevista realizada al gerente y los clientes pecuarios.

El patrimonio de los clientes es de 98.53% lo que significa que las propiedades están en manos de sus verdaderos dueños, lo cual coincide con los datos que poseen en la microfinanciera en la entrevista el gerente mencionaba, ya que ellos tienen registro de las propiedad que posee cada cliente.

Con respecto al impacto económico, según la encuesta el 100% de los clientes dice haber tenido mayores ingresos, pero según la observación no se puede negarlo ni afirmarlo, pero con relación a la entrevista al gerente ellos si manejan un control de los ingresos que tiene cada clientes al llenar la hoja de generales de ley.

Con lo que respecta a la producción los clientes aducen haber aumentado su producción en un 100%, tanto en la venta de productos lácteos, como la venta de novillos. En lo cual existe una coincidencia con la entrevista al cliente, como al gerente de sucursal, ya que producir según Mankinw (2000) es la cantidad de factores utilizados para producir un bien.

En relación a la inserción en los mercados es la introducción de los productos pecuarios a los mercados nacionales según los clientes, el 100% de ellos han vendido sus productos a comerciantes, intermediarios, cooperativas, mataderos lo cual coincide con las entrevistas al gerente y a los clientes.

Con relación a la inversión solo el 11.76 %, dijo haber hecho mejoras en sus fincas ya que ellos son mediados productores, también dijeron según la entrevista que están más estables. Y finalmente se abordó la diversificación de los ingresos el 86.76 %, dijeron tener otros ingresos que en algún momento completen las actividades estos ingresos pueden ser por la actividad pecuaria o agrícola lo cual coincide con la entrevista al gerente ya que él explique que los clientes tienen diversidad de entradas de efectivo por las distintas actividades a las cuales se dedican.

XI. CONCLUSIONES

Se concluyó que los créditos otorgados en Prestanic son: Agropecuarios, Comerciales, Personales o de Consumo y Micro crédito.

En el abordaje del desarrollo Social y económico de los productores pecuarios, se concluye que han tenido mejoras en sus viviendas en un 89.71 %, sus viviendas en su mayoría son de concreto están ubicadas en sus parcelas o cercas a ellas, pero carecen de infraestructura de servicios básicos.

Los clientes pecuarios han tenido acceso a la salud en un 94.12%, cabe destacar que los que se atienden son las mujeres y los niños.

Con relación a la educación han tenido acceso en un 89.71%, no poseen escolaridad avanzada ya que tienen únicamente los primeros grados de primaria, lo que hace que carezcan de un alfabetismo completo.

Los clientes pecuarios han mejorado en un 100% la seguridad alimentaria.

Los clientes pecuarios generaron empleos en un 97.06% estos fueron permanentes y temporales.

El patrimonio de los clientes es de 98.53%, es decir que tienen derechos sobre su terreno y sus inmuebles.

Con el crédito obtenido los clientes pecuarios tienen mayores ingresos estos por la actividad pecuaria o agrícola.

La producción se incrementó en un 100%, aunque todavía tienen algunas limitaciones como falta de asistencia técnica.

Los clientes pecuarios tienen mayor inserción en los mercados en un 100%, debido a la variedad de productos que producen.

Las inversiones fueron bajas únicamente el 11.76 % de los clientes pecuarios realizaron inversiones aunque la diversificación de los ingresos es de 86.76%.

No existen canales de comercialización que les garanticen un buen precio de sus productos y los precios de los productos son sujetos a los altibajos del mercado porque son pequeños y medianos productores.

No se deben hacer modificaciones a las políticas crediticias, ya que éstas están establecidas por el banco central de Nicaragua.

Se logró demostrar utilizando la distribución Chi cuadrado que:

En el aspecto social el crédito impacta sobre el tipo de empleo permanente o temporal.

Pero en el aspecto económico no se logró demostrar que los créditos tengan algún impacto sobre este aspecto.

.

XII.RECOMENDACIONES

- Es necesario desplazarse a las unidades productivas en el campo, para verificar información o recolectar información para evitar el riesgo en el análisis y evaluación de la unidad productiva.
- Se debe considerar la estacionalidad de los ingresos para otorgar un crédito y de esta forma se evitara el aumento en la mora.
- Relación permanente con el cliente para poder monitorear su desempeño.
- Debe existir rapidez y agilidad en los trámites del crédito.
- Condiciones clara hacia el cliente y asesor de crédito para evitar malas interpretaciones.
- Debe existir gradualidad en el financiamiento para evitar que el cliente no incumpla con sus obligaciones.
- Flexibilidad de garantías es decir poder optar a la garantía fiduciaria.
- Trámites sencillos y fáciles para optar a un crédito.
- Bajar las tasas de interés de los créditos.
- Apoyar a los clientes en la comercialización de sus productos, haciendo convenio con los mataderos para tener garantizado un cierre de venta efectivo.

XIII. BIBLIOGRAFIA

- Briones, M. A., Tijerino, A. C., & Silva, R. (2012). *Fundacion para el desarrollo tecnologico agropecuario y forestal de Nicaragua*. Managua.
- Clementi, L., & Serrano, B. (2007). *Guia de seguridad alimentaria y nutricional para uso del personal agropecuario de Nicaragua*. Managua.
- Dauner, I. (1998). *Mercados Financieros Rurales en Nicaragua*. Managua.
- Gomez, L. I. (1999). *Institucionalidad local y crédito para el desarrollo rural*. Managua.
- Goxenns, A., & Goxens,(2003). M. d. *Enciclopedia práctica de Contabilidad*. España: Océano.
- Greco, O. (2003). *Diccionario de Sociologia*. Buenos Aires.
- Gutierrez, I. (2009). *Manual de politicas y procedimientos para creditos aggropecuarios*. Manag
- Ledgerwood, J. (1999). *Manual de Microfinanzas*. Washintong,D.C: Banco Mundial.
- Levard, L., López, Y. M., & Navarro, I. (2013). *Municipio de Matiguas potencialidades y limitantes del desarrollo agropecuario*. Matiguas.
- Mankinw, N. G. (2000). *Principios de Economia*. España: McGraw-Interamericana.
- Marconi, R. (2007). *Economias campesinas, servicios financieros rurales*. La Paz-Bolivia.
- Mosley,P.Glosario de términos financieros (2003).
- Marconi, R., & a. (2003). *Impactos Agregados de las Microfinanzas en Bolivia*. La Paz- Bolivia: FINRURAL.
- Narváez Sánchez, A. A. (2006). *Principios de Administración Financiera*. Managua: Ediciones A.N.

- Ortíz Soto, O. L. (2001). *El dinero: La teoría, la Política y las instituciones*. Mexico: Primera edición.
- Ortez,E.Z.(2000).Así se investiga, Pasos para hacer una investigación. El Salvador: Clásicos Roxsil S.A.
- Rodríguez Serrano, A. (2007). *VIII Censo de población y IV de vivienda*. Managua.
- Scheaffer, R., & "ete al". (1986). *Elementos de Muestreo*. (N. Grepe P., Ed.) México: Grupo Editorial Iberoamericana.
- Sequeira Calero, V., & Cruz Picon, A. (2003). *Investigar Es Facil*. Managua: El Amanecer,S.A.
- Sola Montserrat, R. (2008). *Estructura económica de Nicaragua y su contexto centroamericano y mundial*. Managua: Hispamer.
- Sampieri, R (2010).Metodología de la investigación, México :Mcgrawhill.
- Tamayo, M. (1994). *El Proceso de la Investigación Científica*. México: LIMUSA, SA. de C.V.
- Taboada, J. E. (2013). *Disponibilidad y uso del crédito de mediano y largo plazo en Nicaragua*. Managua.
- Urbina, L. J. (20 de Noviembre de 2013). Impacto social y Economico. (L. d. Herrers, Entrevistador)
- Vidal, J. A. (2003). *Diccionario de administración y finanzas*. España: Océano .
- Weimer, Richar C; Estadística(2009)
- Yuni, J.A. (2006). Técnicas para investigar (segunda ed.). córdoba: Brujas
- Zamora,Ezquiel; Googles academico(2007)

Anexo 1.

UNAN-FAREM-MATAGALPA
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

**ENCUESTA DIRIGIDA A PRODUCTORES PECUARIOS DEL MUNICIPIO DE
MATAGALPA**

Estimado clientes:

La presente encuesta se realiza con el objetivo de determinar el impacto de los créditos otorgados por PRESTANIC, al sector pecuario, en el municipio de Matiguás, en el periodo comprendido del 2011 al 2012, la información que usted brinde, será de mucho valor para concluir la investigación.

Se solicita que marque con una X la respuesta correcta de acuerdo a su opinión.

Comunidad: _____ Sexo: _____

1. ¿Cuáles son las actividades que realiza en su finca?

____ Ganaderas

____ Agrícolas

____ Ambas

2. ¿Qué tipo de crédito ha solicitado?

____ Agropecuario

____ Comerciales

____ Servicio

____ Microempresa

3. ¿Cuáles han sido las razones para solicitar un crédito?

____ Capital de trabajo

____ Mejoras en la finca

____ Pagar deudas

____ Otros

4. ¿Qué fuentes de ingresos le ha permitido mejorar las condiciones de su finca?

____ Crédito

Remesas

Otros Negocios

5. ¿Se ajustan las políticas de créditos a las necesidades de su unidad productiva

Si

No

6. ¿Para obtener el crédito que tipo de garantía utilizo?

Hipotecarias

Prendarias

Fiduciaria

7. ¿El plazo otorgado se ajusta a su actividad económica?

Si

No

8. ¿Cuál es la forma de pago de sus créditos?

Mensuales

Trimestrales

Vencimiento

9. ¿Cómo considera las tasas de interés de los préstamos, con relación al mercado financiero?

Excelente

Muy Buena

Buena

Regular

Mala

10. ¿Cuántas manzanas mide su propiedad?

0-10 Mzn

11-20

21-30

31-40

41- 50

Más de 50 Mzn

11. ¿La propiedad que utiliza para la actividad pecuaria es?

- Propia
- Alquilada
- Familiar

12. ¿Con los créditos obtenidos a generado más empleos?

- Si
- No

13. ¿Los empleos que genera son permanentes o temporales?

- Permanentes
- Temporales
- Ambos

14. ¿Después de adquirido uno o varios préstamo a mejorado su seguridad alimentaria?

- Si
- No

15. ¿Ha tenido mejoras en su vivienda?

- Si
- No

16. ¿Cuántos cuartos tienen su vivienda?

- 1 cuarto
- 2 cuartos
- Más de 2

17. ¿Tiene acceso a energía eléctrica, agua potable?

- Si
- No

18. ¿Con los créditos obtenidos ha mejorado el acceso a la educación?

- Si
- No

19. ¿Sabe leer y escribir?

- Si
- No

20. ¿Cuál es el nivel educativo que tiene?

- Primaria
- Secundaria
- Universidad

21. ¿Ha mejorado el acceso a la salud con los créditos obtenidos?

- Sí
- No

22. ¿Con que frecuencia se realiza exámenes de control?

- Cada seis meses
- Cada año
- Más de un año
- Nunca

23. ¿Cuándo se enferma donde se atiende?

- Hospital
- Clínica privada
- Otros

24. ¿De cuántos litros es la producción de leche en su finca?

- 5 a 6 litros
- 7 a 8 litros
- Más de 8 litros

25. ¿Cuántas vacas paridas tiene?

- 5 a 10 vacas
- 11 a 20 vacas
- 21 a 50 vacas
- Más de 50

26. ¿Cuántos novillos de engorde tiene?

- 5 a 10 novillos
- 11 a 20 novillos
- Más de 21 novillo

27. ¿Ha incrementado la comercialización de sus productos?

- Sí No

28. ¿Dónde vende su producción de leche y sus derivados?

Comerciantes

Intermediarios

Acopio

Cooperativa

Otros

29. ¿Dónde vende los novillos de engorde?

Comerciantes

Mataderos

Otros

30. ¿Tenencia de tierras pecuarias es propia ex post al crédito?

Propia

Alquilada

31. ¿El monto de las ventas por la actividad pecuaria es mayor al promedio esperado?

Si

No

32. ¿Ha tenido utilidades en los últimos años ex post al crédito?

Si

No

Agradeciendo su apoyo y tiempo.

Anexo2.

UNAN-FAREM-MATAGALPA

Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

GUIA DE ENTREVISTA PARA EL GERENTE DE PRESTANIC, MATIGUAS.

Estimado Gerente:

La presente entrevista se realiza con el objetivo de determinar el impacto de los créditos otorgados por PRESTANIC, al sector pecuario, en el municipio de Matiguás, en el periodo comprendido del 2011 al 2012, la información que usted brinde, será de mucho valor para concluir la investigación.

Le solicito su apoyo para el llenado del cuestionario, su colaboración facilitara la información necesaria para el llenado de la presente entrevista, lo que será de utilidad para la institución y demás involucrados es por ello que se solicita responder en forma objetiva, pues de ello depende la validez de los resultados de esta investigación.

I. Datos Generales

Nombre:

Institución:

Cargo que desempeña:

Fecha: _____

II. Desarrollo:

1. ¿Cuáles son los créditos otorgados por Prestanic?
2. ¿Cuáles son los requisitos para los créditos pecuarios?
3. ¿Cuál es el plazo para los créditos pecuarios?

4. ¿Cuáles son las tasas de interés para los créditos pecuarios?
5. Ustedes tiene un control de cómo se han ido capitalizándose sus clientes pecuarios. Si, ¿Como lo hacen? que evidencias tienen?
6. ¿Se ha realizado un estudio del impacto económico y social del sector pecuario?

Anexo.3

UNAN-FAREM-MATAGALPA
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

**GUIA DE ENTREVISTA PARA CLIENTES PECUARIOS DE PRESTANIC,
MATIGUAS.**

Estimado Clientes:

La presente entrevista se realiza con el objetivo de determinar el impacto de los créditos otorgados por PRESTANIC, al sector pecuario, en el municipio de Matiguás, en el periodo comprendido del 2011 al 2012, la información que usted brinde, será de mucho valor para concluir la investigación.

Le solicito su apoyo para el llenado del cuestionario, su colaboración facilitara la información necesaria para el llenado de la presente entrevista, lo que será de utilidad para la institución y demás involucrados es por ello que se solicita responder en forma objetiva, pues de ello depende la validez de los resultados de esta investigación.

I. Datos Generales

Nombre:

Comunidad

II. Desarrollo

1. Sugerencias que considere incorporar a las políticas de crédito.

2. Alguna recomendación que usted considere necesaria sobre las garantías utilizadas por Prestanic.

3. Recomendaciones que considere sobre los plazos otorgados a los préstamos pecuarios.
4. Sugerencias que considere sobre las tasas de interés de los préstamos.
.
5. Recomendaciones para la comercialización de los productos pecuarios.

Gracias por su colaboración

Anexo.4

Guía de Observación

La presente guía se realiza con el objetivo de verificar los datos obtenidos en la encuesta y la entrevista realizada a los clientes pecuarios del municipio de Matiguás del departamento de Matagalpa.

1. A mejorado su seguridad alimentaria

Si.	No
-----	----

2. Mejoras en la vivienda

Si.	No
-----	----

3. Acceso a energía eléctrica y agua potable

Si.	No
-----	----

4. Acceso a la educación

Si.	No
-----	----

5. Acceso a salud

Si	No.
----	-----

Anexo.5

Carta de validación de Instrumentos

Matagalpa, 18 de Noviembre del 2013

Estimados Señores:

Sus manos.

Por medio de la presente solicito a ustedes me revisen mi trabajo de protocolo, los instrumentos utilizados y su estructura, el tema es IMPACTO DEL CREDITO OTORGADO POR PRESTANIC AL SECTOR PECUARIO, EN EL MUNICIPIO DE MATIGUAS, EN EL PERIODO 2011 – 2012 y su objetivo general es determinar el impacto de los créditos otorgados por PRESTANIC, en el sector pecuario, en el municipio de Matiguás, en el periodo comprendido del 2011 al 2012.

Adjunto los soportes para su revisión.

Cordialmente,

Yesenia del Socorro Palacios Herrera.

Egresada Master en Gerencia empresarial

