

**ESTUDIO
DE IMPACTO
FINANCIERA FDL**

ÍNDICE

RESUMEN	3
AGRADECIMIENTOS	4
RESUMEN EJECUTIVO	5
EL PROPÓSITO DE ALTERFIN	6
OBJETIVOS DEL ESTUDIO	6
¿Cómo medimos el impacto de IMF en sus clientes?	7
PRINCIPALES HALLAZGOS	7
Historias de impacto: mensajes clave asociados a los relatos	8
Tendencias de impacto: la relación con FFDL	9
Tendencias de impacto: en el contexto económico	11
Tendencias de impacto: en el contexto del hogar	14
CONCLUSIÓN	15
ANEXO	16
Metodología	16



Este estudio evalúa el impacto de Alterfin en Financiera FDL, una institución de microfinanzas (IMF) que opera en Nicaragua.

RESUMEN

Las microfinanzas desempeñan un papel esencial en el desarrollo económico y social de Nicaragua, en particular en las zonas rurales, donde el acceso a los servicios bancarios tradicionales es escaso. El sector ha crecido de forma significativa en las últimas décadas, con un fuerte énfasis en el crédito grupal y la responsabilidad social.

Financiera FDL (FFDL) es uno de los socios más antiguos de Alterfin y mantiene un firme compromiso con su misión social, que ha sido la base de esta relación de largo recorrido. A través de este estudio examinamos el impacto económico y social de los servicios financieros de FFDL sobre las comunidades de bajos ingresos de Nicaragua, especialmente en las zonas rurales, donde el acceso al crédito resulta vital para el emprendimiento y la resiliencia de los hogares.

El estudio pone de relieve el papel de FFDL en el fortalecimiento de la inclusión financiera, con el foco puesto en una oferta de crédito a medida que responde a las necesidades diversas de sus clientas y clientes. Gracias a su colaboración con las familias rurales, la institución ha facilitado mejoras en las condiciones de vida, la adquisición de bienes y el acceso a la educación. Con una amplia mayoría de personas que declaran cambios positivos en su bienestar económico, los créditos de FFDL no solo han aliviado la tensión financiera, sino que también han hecho posible una planificación financiera a largo plazo. Este informe subraya el compromiso de FFDL con una financiación responsable y su notable contribución a un desarrollo sostenible y a la resiliencia de las comunidades rurales nicaragüenses.

AGRADECIMIENTOS

Expresamos nuestro sincero agradecimiento a todas las personas que contribuyeron a hacer posible este estudio.

Un reconocimiento especial al equipo de FFDL, incluidos su dirección, sus equipos operativos y las clientas y clientes que participaron en el estudio. Su cooperación, dedicación y esfuerzo fueron decisivos para el éxito del trabajo, y su disposición a compartir experiencias aportó información valiosa que nos permitió extraer conclusiones significativas.

Queremos agradecer también a Claudia Van Gool, de Voices That Count, por colaborar con nosotros en la puesta en marcha del segundo estudio de impacto mediante la metodología MFIPulse. Esta metodología es fundamental para comprender el impacto de nuestras inversiones en FFDL y en su clientela, y para fortalecer la capacidad de Alterfin de realizar futuros estudios de impacto junto a sus socios del ámbito de las microfinanzas.

Por último, expresamos nuestra gratitud a Yuri Marín López, nuestro socio en la recogida de datos, por su enorme profesionalidad y entusiasmo al aprender una nueva metodología y por entregar datos de gran calidad que hicieron de este estudio un trabajo revelador.

Estamos profundamente agradecidos a todas las personas colaboradoras por su tiempo, su implicación y su compromiso con este estudio de impacto.



RESUMEN EJECUTIVO

El panorama socioeconómico de Nicaragua se caracteriza por una mezcla de desafíos y oportunidades. La economía se sustenta en gran medida en la agricultura, la industria y los servicios. Tras una historia marcada por la inestabilidad política y económica y por desastres naturales, el país ha avanzado en algunos ámbitos, aunque persisten retos importantes. En los últimos años se ha registrado crecimiento económico, pero la desigualdad, la pobreza y el acceso limitado a los servicios financieros siguen siendo preocupaciones centrales.

En este contexto, el sector de las microfinanzas cumple una función vital para impulsar la inclusión financiera y sostener las actividades económicas de pequeña escala. Aunque persisten los retos, las reformas regulatorias en curso, la transformación digital y las iniciativas de educación financiera son claves para fortalecer la capacidad del sector y su impacto a largo plazo en la reducción de la pobreza y el desarrollo económico. Con el apoyo continuado de actores locales e internacionales, las microfinanzas tienen el potencial de favorecer un desarrollo económico sostenible y el empoderamiento financiero en todo el país.

Este estudio de impacto se centra en la colaboración de larga trayectoria entre Alterfin y Financiera FDL (FFDL). FFDL tiene su origen en una pequeña iniciativa de microfinanzas puesta en marcha en 1989, que en 1993 dio lugar al Fondo de Desarrollo Local (FDL). En 2016, FFDL pasó a convertirse en una institución financiera regulada.

FFDL presta servicio a más de 47.000 clientas y clientes, de los cuales el 76 % son de zonas rurales y el 51 % son mujeres, y ofrece servicios financieros esenciales como microcréditos, microseguros y servicios de pago. En 2002, Alterfin se convirtió en el primer prestamista internacional de FFDL.

El estudio busca comprender el impacto de la inversión y el acompañamiento de Alterfin en el nivel de las personas beneficiarias últimas. Nuestro objetivo es entender el efecto de los servicios financieros de FFDL en la vida de sus clientas y clientes.

A partir de los relatos y de los datos de encuesta de 187 clientas y clientes de zonas rurales y bajos ingresos, el estudio evalúa el impacto social y económico de los servicios financieros de FFDL. Los resultados ofrecen evidencia convincente de que FFDL cumple un papel esencial en la mejora del bienestar de los hogares, la resiliencia económica y la confianza en las instituciones financieras en Nicaragua.

El estudio muestra que FFDL está permitiendo a sus clientas y clientes pasar de la supervivencia financiera al desarrollo a largo plazo. Las relaciones sólidas basadas en la confianza, las mejoras tangibles en los medios de vida, así como resiliencia, y una autonomía financiera crecientes demuestran que el enfoque de FFDL, centrado en las personas y ejecutado con transparencia, no solo presta servicios financieros, sino que también contribuye a un desarrollo sostenible e inclusivo.

EL PROPÓSITO DE ALTERFIN

El panorama socioeconómico de Nicaragua plantea desafíos considerables, en especial en las zonas rurales, donde la exclusión financiera es habitual. Financiera FDL (FFDL) desempeña un papel crucial para afrontar estos retos, al ofrecer un conjunto integral de servicios financieros y no financieros ajustados a las necesidades de la pequeña agricultura, del emprendimiento rural y de los hogares de bajos ingresos. En reconocimiento del impacto de FFDL y de su compromiso con la inclusión financiera, Alterfin estableció una alianza con la institución como primer prestamista internacional en 2002, y reforzó esa relación al convertirse en accionista en 2016.

Desde el inicio de la alianza, Alterfin ha desembolsado 13 créditos y ha realizado una inversión de capital, por un total de 9,4 millones de USD. El primer crédito fue de 160.000 USD y, conforme evolucionaron las necesidades de FFDL, llegó a alcanzar los 2,5 millones de USD.

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

En 2025, Alterfin puso en marcha este estudio de impacto para evaluar la contribución de FFDL al empoderamiento financiero y a la reducción de la pobreza en Nicaragua. El estudio se centra en comprender cómo los servicios financieros de FFDL han influido en la estabilidad económica, el crecimiento de los negocios y el bienestar general de su clientela.

FFDL presta servicio a más de 47.000 clientas y clientes, de los cuales el 76 % son de zonas rurales y el 51 % son mujeres, y ofrece productos financieros esenciales como microcréditos, microseguros y servicios de pago. Al recoger información directamente de las personas usuarias, este estudio busca medir el impacto real de la inclusión financiera en sus vidas y sus medios de subsistencia. Con él, Alterfin reafirma su compromiso con las inversiones orientadas al impacto y se asegura de que el apoyo financiero siga generando un cambio significativo en las comunidades desatendidas.

Puesto que invertimos en función de la probabilidad de que un socio genere un impacto positivo en su clientela, aquí buscamos estudiar el impacto de la actividad de FFDL sobre sus clientas y clientes en dos planos:

- 1. EN EL CONTEXTO ECONÓMICO:** analizamos el impacto de los servicios financieros sobre las personas usuarias (condiciones de los créditos, necesidades y preferencias de la clientela).
- 2. EN EL CONTEXTO DEL HOGAR:** evaluamos si la financiación de FFDL ha mejorado la calidad de vida general y el acceso a servicios fundamentales como la salud, la educación y la vivienda.

¿CÓMO MEDIMOS EL IMPACTO DE IMF EN SUS CLIENTES?

Este estudio emplea la metodología MFIPulse, desarrollada por Alterfin y Voices That Count, para analizar cómo las inversiones de Alterfin, canalizadas a través de su socio, influyen en la inclusión financiera de los hogares en situación de vulnerabilidad y escasos recursos, y si esa inclusión financiera se traduce en mejoras del bienestar económico y del hogar.

MFIPulse es a la vez un proceso y una herramienta para mantener el pulso sobre el terreno: convierte las experiencias individuales de las personas usuarias en patrones que dibujan una imagen de conjunto, con el fin de comprender un cambio social complejo, es decir, el impacto. Se inspira en la práctica de SenseMaker, un método de indagación que recoge y analiza fragmentos de relatos sobre las experiencias de las personas para explorar y dar sentido a patrones sociales complejos y emergentes.

Así, MFIPulse aplica una metodología mixta que combina los relatos en primera persona con la solidez estadística de los datos cuantitativos.

En el caso de FFDL, buscábamos entender qué aspectos de su financiación valoran más las personas usuarias y qué cambios han experimentado, en consecuencia, en su actividad generadora de ingresos o en su bienestar general; en otras palabras: ¿cuál es el impacto de FFDL en la vida de sus clientas y clientes?

Este enfoque reconoce la importancia de la colaboración y del intercambio de conocimiento, que hacen que estos estudios resulten valiosos tanto para Alterfin como para sus socios. Por ello, tras la conceptualización inicial del estudio junto a Voices That Count, este se compartió con FFDL para que también

podiera abordar de forma adecuada sus propias áreas de interés. Para garantizar la precisión y la fiabilidad del estudio, contamos con un socio local para la recogida de datos, Yuri Marín López, formado en la metodología MFIPulse de manera conjunta por Alterfin y Voices That Count.

La metodología consta de dos fases: primero escuchamos las voces de las personas usuarias para determinar las historias de impacto; después les planteamos preguntas adicionales, semejantes a las de una encuesta, para establecer las tendencias de impacto.



PRINCIPALES HALLAZGOS

HISTORIAS DE IMPACTO: MENSAJES CLAVE ASOCIADOS A LOS RELATOS

A través de la metodología aplicada, la cual se compone de preguntas abiertas y de autointerpretación, para las personas participantes pudieron compartir sus experiencias y relatos más destacados en relación con FFDL.

A continuación, cada persona podía seleccionar hasta dos temas para describir su historia, lo que nos permitió conocer mejor los mensajes o asuntos clave asociados a esos relatos, y atribuir dos emociones a cada uno de ellos (Figura 1). Al categorizar de forma conjunta los temas y las emociones, identificamos patrones en los relatos que ponen de relieve aquello que resulta relevante para la clientela de FFDL (Figuras 2 y 3).

La mayoría de las historias destacaron el impacto transformador de los créditos, con un fuerte énfasis en las mejoras de vivienda y en la expansión de los negocios. Una proporción menor de relatos reveló emociones mixtas, a menudo vinculadas a imprevistos, como costes inesperados o fluctuaciones en la marcha del negocio. Unos pocos relatos expresaron indiferencia, sobre todo en relación con los montos de los créditos y el proceso de documentación, que algunas personas encontraron engorroso, aunque en última instancia manejable. En conjunto, estas narraciones subrayan los beneficios sustanciales que los créditos han aportado, en especial en la mejora de las condiciones de vivienda, la estabilidad de los negocios, la adquisición de bienes y la educación.

Un análisis más detallado revela un patrón claro: aunque los créditos se perciben de forma abrumadora como beneficiosos, su impacto varía según las circunstancias individuales y los sectores en los que se emplearon. Los relatos y las emociones asociadas se categorizan como en la Figura 3.



Figura 1. Emociones asociadas a los relatos de la clientela

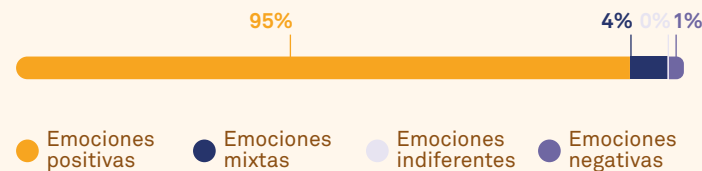
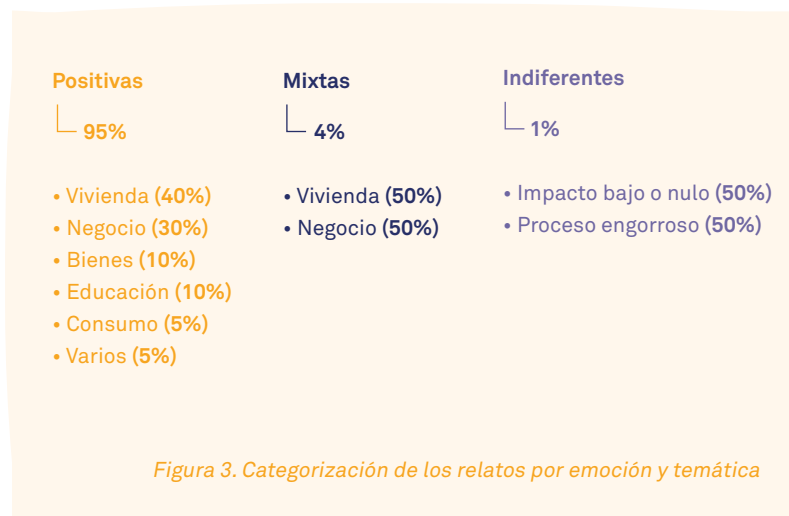


Figura 2. Categorización de los relatos por emoción



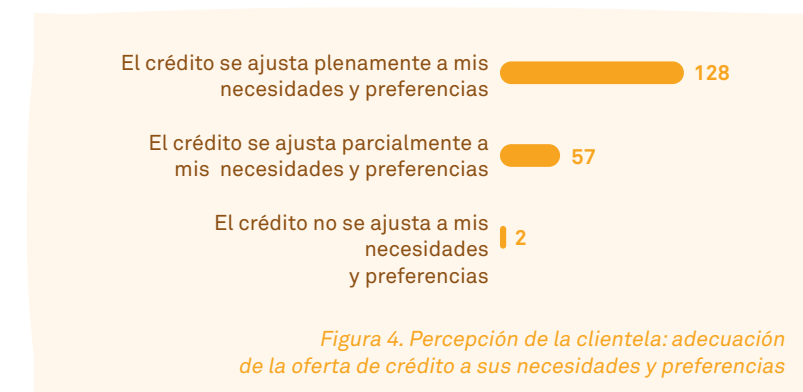
TENDENCIAS DE IMPACTO: LA RELACIÓN CON FFDL

Los relatos sientan las bases del impacto que la clientela de FFDL considera más importante. A partir de ahí, analizamos la relación que las personas emprendedoras mantienen con la institución.

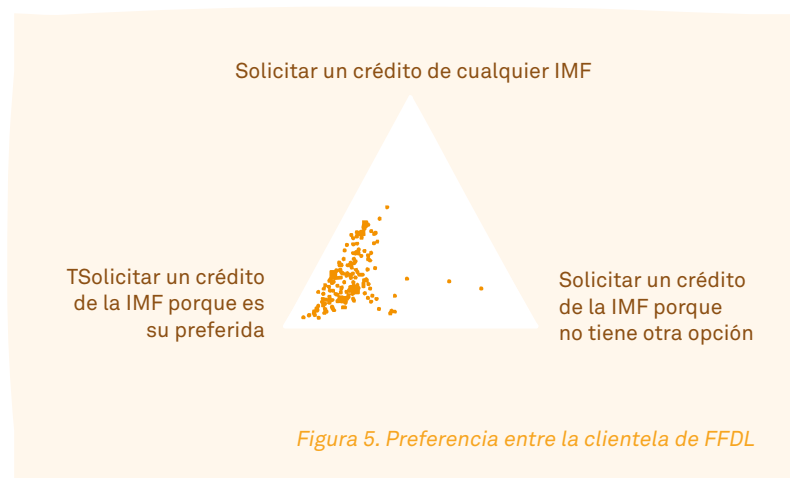
Lo hacemos de tres maneras, atendiendo a la (i) percepción, la (ii) preferencia y la (iii) recomendación, y agregando los resultados de las preguntas de opción múltiple que exploran cómo valora la clientela su relación con FFDL.

Principales hallazgos: la relación con FFDL

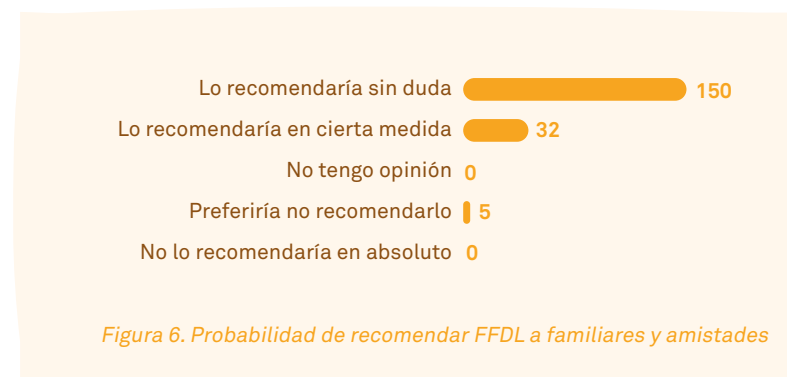
El 68 % de las personas encuestadas afirma que los créditos de FFDL se ajustan plenamente a sus necesidades y preferencias, lo que indica que consideran la oferta crediticia muy adecuada y favorable a sus objetivos financieros. Un 30 % adicional señala que los créditos se ajustan parcialmente a sus necesidades. Solo un 1 % (2 de 187) declaró que el crédito no se ajusta en absoluto a sus necesidades y preferencias.



Alrededor del 75 % de las personas encuestadas elige activamente a FFDL por preferencia. En torno al 15 % se sitúa más cerca de la categoría «sin otra opción», mientras que un 10 % se muestra neutral.



Además, el 96 % (150 de 187) recomendaría FFDL a amistades y familiares, lo que demuestra una satisfacción y una fidelidad elevadas. Otro 17 % (32 de 187) lo recomendaría en cierta medida, y solo un 3 % (5 de 187) indicó que preferiría no recomendarlo.



TENDENCIAS DE IMPACTO: EN EL CONTEXTO ECONÓMICO

Al evaluar el impacto económico de FFDL identificamos cuatro tendencias clave, derivadas de la agregación de las preguntas de opción múltiple sobre impacto económico y del análisis de los relatos de la clientela. Estas tendencias abarcan la financiación responsable, el bienestar económico, el uso de los ingresos y los servicios más valorados.

Financiación responsable

El 75 % de las personas encuestadas manifestó tener poca o ninguna preocupación por el reembolso del crédito.

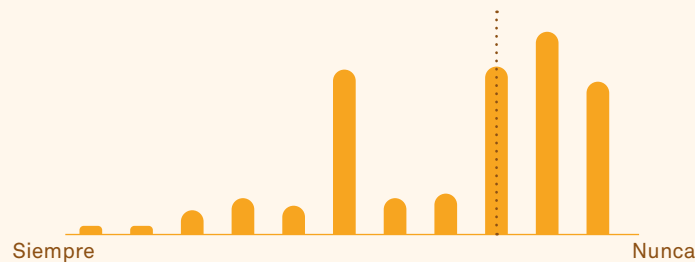


Figura 7: Preocupación por el reembolso del crédito de FFDL

Asimismo, el 85 % considera que los términos y condiciones de los créditos de FFDL son fáciles de entender.

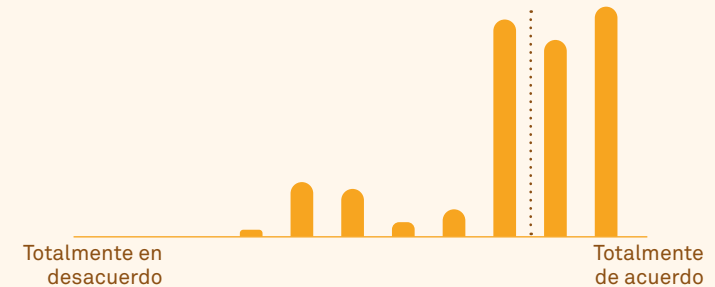


Figura 8: Los términos y condiciones del crédito de FFDL son fáciles de entender

El 96 % considera que los productos de crédito de FFDL son mejores que los ofrecidos por otras instituciones de microfinanzas, mientras que solo un 4 % los ve equiparables.

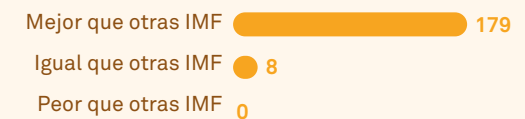


Figura 9: comparación del crédito de FFDL con otros

Impacto en el bienestar económico

El 97 % de las personas encuestadas declaró una mejora en su situación económica desde que recibió el crédito, y un 53 % señaló una mejora significativa. Solo un 1 % afirmó que su situación se mantuvo igual, mientras que un 2 % reportó un empeoramiento (0.5 % ligeramente peor y 1.5 % significativamente peor).

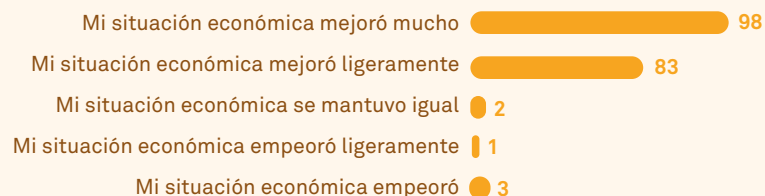


Figura 10. Cambio en la situación económica de la clientela de FFDL



Uso de los ingresos

Alrededor del 38 % de las personas encuestadas destina sus créditos a alcanzar objetivos a largo plazo, lo que indica una inversión con visión de futuro en estabilidad financiera y desarrollo.

En torno al 58 % orienta sus créditos hacia objetivos a corto plazo, atendiendo metas financieras inmediatas que pueden cumplirse en un futuro cercano.

El 4 % restante emplea sus créditos, principalmente, para cubrir necesidades básicas del día a día.



Figura 11: Destino del crédito de los clientes de FFDL

Aspectos más valorados del crédito

Entre los distintos aspectos de los créditos de FFDL, los componentes más valorados son las tasas de interés (47 %) y el plazo de respuesta (44 %). El seguro le sigue de cerca, valorado por el 28 % de las personas encuestadas. Otros componentes reciben menor prioridad: la duración del crédito la valora en un 20 %; las condiciones de reembolso, en un 9 %; y los requisitos de garantía, en un 7 %.

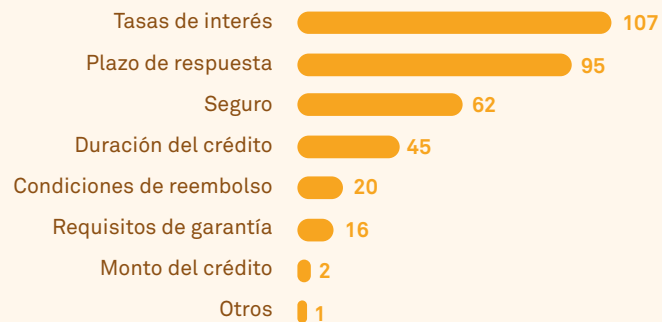


Figura 12. Aspectos más valorados del crédito de FFDL

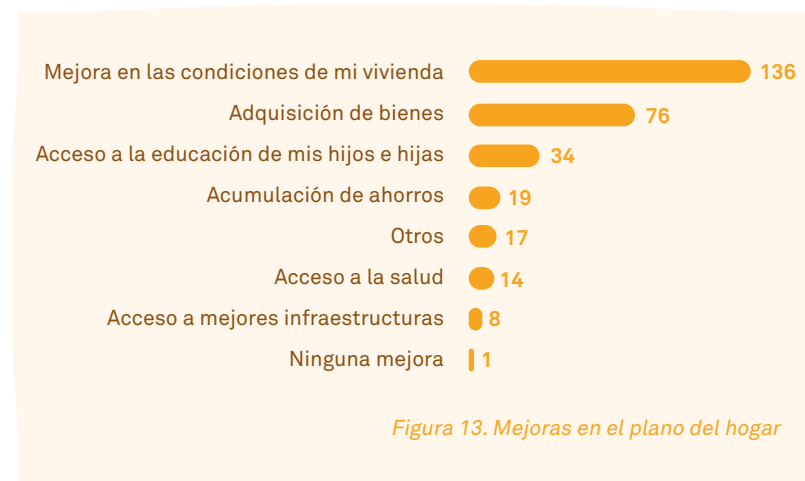


TENDENCIAS DE IMPACTO: EN EL CONTEXTO DEL HOGAR

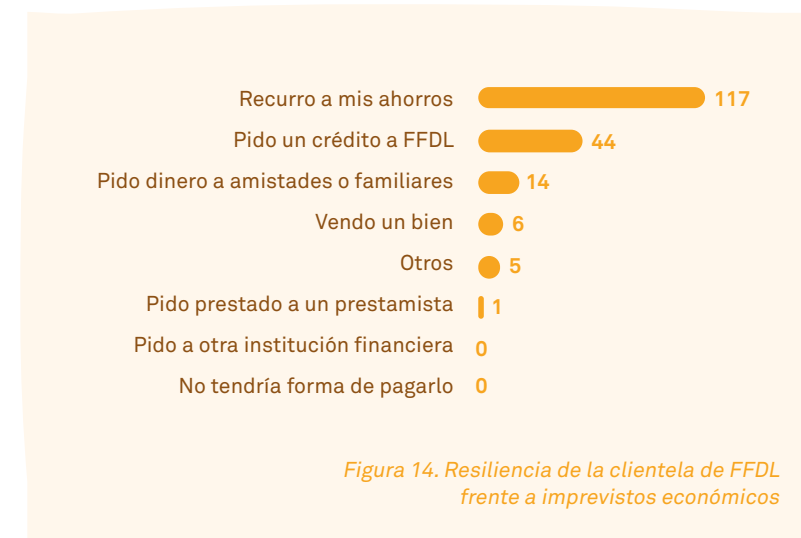
Al observar el impacto de FFDL en los hogares de su clientela, emergen dos tendencias destacadas.

El mayor impacto, experimentado por quienes suelen mantener una relación de larga duración con FFDL, se observa en las mejoras de vivienda (45 %), la adquisición de bienes (25 %) y el acceso a la educación de los hijos e hijas (12 %).

El 18 % restante reportó mejoras en diversos ámbitos, como el acceso a la salud, la mejora de infraestructuras, la acumulación de ahorros y otros avances personales. Solo una persona declaró no haber experimentado ninguna mejora en el plano del hogar.



En cuanto a la vulnerabilidad y la preparación ante emergencias, la estrategia más habitual entre las personas encuestadas es recurrir a sus ahorros (63 %), seguida de pedir un crédito a la propia FFDL (24 %). Un número menor pediría dinero a amistades o familiares (7 %), vendería un bien (3 %) o recurriría a otras opciones (3 %). Solo una persona mencionó pedir prestado a un prestamista, y ninguna indicó que acudiría a otra institución financiera ni que no tendría forma de pagarlo.



CONCLUSIÓN

El impacto de la FFDL se entiende mejor, analizando las cifras y relatos de forma conjunta. La convergencia entre las historias personales y las tendencias cuantitativas muestra cómo los servicios financieros de FFDL permiten a las familias rurales construir vidas más estables y resilientes.

Los testimonios personales de la clientela ponen de relieve mejoras tangibles en la vida cotidiana: viviendas más seguras, bienes productivos y acceso a la educación, todo ello posible gracias a los créditos de FFDL. Estas narraciones se reflejan en los resultados de la encuesta: más del 80 % de las personas encuestadas declara mejoras significativas en el hogar, lo que confirma que no se trata de casos aislados, sino de un fenómeno extendido. Esta coherencia subraya la capacidad de FFDL de ofrecer productos financieros que responden a las necesidades y prioridades reales de su clientela.

Los datos muestran, además, que el 93 % de las personas encuestadas experimentó una mejora económica significativa y que el 75 % prefiere FFDL frente a otras IMF. Estos hallazgos cobran profundidad a través de los relatos de quienes describen a FFDL como un socio financiero de confianza, especialmente en tiempos de incertidumbre. Ante una emergencia, la mayoría afirma que acudiría primero a FFDL, mientras que otras personas señalan haber acumulado ahorros suficientes para afrontar imprevistos, lo que apunta a un cambio en su comportamiento financiero. Estos resultados reflejan no solo un mayor bienestar económico, sino también un fortalecimiento de la resiliencia financiera, con una clientela que transita de la supervivencia diaria a la planificación a largo plazo.

Los patrones de uso del crédito revelan este doble impacto: el 38

% de la clientela destina los créditos a objetivos a largo plazo, mientras que el 58 % atiende necesidades a corto plazo. FFDL ayuda a los hogares a estabilizarse en el presente y, al mismo tiempo, a sembrar las semillas del crecimiento futuro. Los relatos confirman esta tendencia: los créditos se emplean para hacer crecer pequeños negocios, invertir insumos agrícolas o apoyar la educación de los hijos e hijas. Estas historias ponen rostro humano a la tendencia más amplia de empoderamiento financiero y señalan que la clientela utiliza el crédito no solo como red de seguridad, sino como palanca hacia un desarrollo sostenible.

La satisfacción de la clientela va más allá de los resultados del crédito y alcanza a la forma en que se presta el servicio. Los resultados muestran que lo que más se valora son las bajas tasas de interés (47 %) y los plazos de respuesta rápidos (44 %), seguidos del seguro y de la flexibilidad en la duración de los créditos. Las entrevistas confirman estos hallazgos: las personas usuarias elogiaron de forma reiterada la capacidad de respuesta, la eficiencia y el trato respetuoso de FFDL. Esta coincidencia demuestra que el modelo operativo de FFDL, centrado en la asequibilidad, la rapidez y el respeto, teje relaciones sólidas basadas en la confianza, tan importantes como los propios productos financieros.

En conjunto, los datos y los relatos convergen en una misma conclusión. FFDL no se limita a ampliar el acceso al crédito: está haciendo posible una transformación en la manera en que las familias rurales gestionan el riesgo, persiguen oportunidades e imaginan su futuro. A través de un enfoque centrado en las personas y orientado al impacto, FFDL apoya el emprendimiento, mejora los medios de vida y sienta las bases de una resiliencia a largo plazo. Su capacidad de combinar disciplina financiera con un profundo arraigo comunitario demuestra que las finanzas inclusivas, cuando se aplican de forma responsable, pueden ser un poderoso motor de desarrollo rural en Nicaragua.



ANEXO

METODOLOGÍA

Resumen demográfico: ¿quiénes son las voces detrás de los relatos?

Escuchamos las voces de 187 clientas y clientes de FFDL en tres municipios de la región de Managua, en Nicaragua: Mercado Central, Ticuantepe y Tipitapa. Las características demográficas de esta muestra se resumen a continuación. En conjunto, la muestra ofrece una representación transversal y representativa de la clientela de FFDL, que refleja sus perfiles diversos y los distintos tipos de crédito utilizados.

Indicador	Valor
Monto medio del crédito	1.790 USD
Edad mediana	47 años
Hombres	104 clientes
Mujeres	86 clientas
Tamaño medio del hogar	5 personas
Años medios de relación con la IMF	8 años

Tabla 1. Muestreo proporcional de la clientela de FFDL

Alterfin SC
BE 0453.804.602
RLE Brussels

Registered office:
Rue de la Charité 18-26
1210 Brussels – Belgium

Mail – Deliveries – Visits:
Avenue des Arts 7-8
1210 Brussels – Belgium
☎ +32 (0)2 538 58 62
info@alterfin.be
www.alterfin.be

Descubre a las personas
y las historias que
hay detrás de nuestro
impacto en las redes
sociales.



linkedin.com/company/alterfin-cvba



facebook.com/Alterfin



instagram.com/alterfin_coop



youtube.com/@alterfin_coop